

# ZWP

# ZAHNARZT WIRTSCHAFT•PRAXIS

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

## Die Zukunftspraxis ab Seite 40



wirtschaft |

**Sanierung als  
Zukunftsperspektive?**

ab Seite 14

finanzen |

**Sind Sie auf B  
vorbereitet**

ab Seite 90

**ZWP today**  
**Jetzt NEU!**  
10-mal im Jahr

ZWP ZAHNARZT WIRTSCHAFT PRAXIS • September 2006 9



# Die Zukunftspraxis – Herausforderung oder Horrorszenario?



**Jürgen Isbaner**

Vorstand der  
Oemus Media AG und  
Chefredakteur der ZWP  
Zahnarzt Wirtschaft Praxis

Die strukturellen Veränderungen im Gesundheitswesen sind trotz der andauernden Scheingefechte von Politikern und Ärztevertretern in vollem Gange. Die (Kranken-)Kassen sind leer und alles was nicht unbedingt lebensnotwendig ist, und nicht nur das, kommt auf den Prüfstand. Für die Zahnmedizin bedeutet dies perspektivisch die weitgehende Ausgliederung von zahnärztlichen Leistungen aus dem Erstattungskatalog der Krankenkassen. Erlebten wir in der ersten Hälfte der 90er-Jahre defacto den Softeinstieg in dieses Szenario und damit die Wandlung vom reinen Kassenpatienten zum „Zuzahlerpatienten“, so vollzieht sich gegenwärtig die Wandlung von „Zuzahlerpatienten“ zum „Selbstzahlerpatienten“, und dies mit weitreichenden Konsequenzen für die Zahnarztpraxis. Konnte man in den 90er-Jahren durch Spezialisierung und ein forciertes Angebot im Wahlleistungsbereich verloren gegangenes Terrain noch recht gut kompensieren, verlangen die heutigen Veränderungen ein völlig neues und vor allem strategisches Denken. Mit anderen Worten, die derzeit für die flächendeckende Grundversorgung so wichtige allgemein Zahnärztliche Praxis – aber auch die spezialisierten Praxen – geraten angesichts diverser neuer Wirtschaftsformen in der Zahnmedizin zunehmend unter Druck. Reihenweise entstehen Spezialkliniken, interdisziplinäre Gesundheitszentren und auch Franchise-Systeme. Die bisher eher beschauliche Zahnmedizin wird von der Globalisierung und damit von einer beispiellosen „Industrialisierungswelle“ erfasst. Immer mehr Freiberufler mutieren so zum Angestellten von Großanbietern, unter welcher Führung auch immer. Die Bedrohung durch Billigangebote aus dem Ausland erscheinen in diesem Umfeld eher als Kinderkram.

Wenngleich dieses Szenario vielleicht zum gegenwärtigen Zeitpunkt noch etwas überzeichnet scheint, so ist die Richtung auf jeden Fall klar, und für jeden niedergelassenen Zahnarzt steht die Frage: Wie reagiere ich strategisch richtig auf die Herausforderungen der Zukunft? Kann ich und wenn ja, wie halte ich mit einer Konkurrenz mit, die bestens ausgestattet ist, die interdisziplinär und kostengünstig arbeiten kann und obendrein über das Potenzial für ein professionelles Marketing verfügt? Sicher keine leichte, aber eine lösbare Aufgabe. Bevor Sie sich jedoch einer Heerschar von mehr oder minder kompetenten Beratern ausliefern, müssen Sie sich zunächst selbst über die strategische Positionierung Ihrer Praxis im Klaren sein. In jedem Fall sollte semiprofessioneller Aktionismus und „homestyled“-Marketing vermieden werden, und auch nicht alles, was toll klingt oder auf den ersten Blick schön aussieht, macht auch Sinn. Suchen Sie sich also für die strategische Positionierung Ihrer Praxis sowie generell für Ihr Marketing wirkliche Profis, die sowohl vom Gesundheitsmarkt als auch von Marketing etwas verstehen. Sie werden sehr schnell merken, davon gibt es sehr wenige.

Ihr Jürgen Isbaner

**politik**

6 Politik Fokus

**wirtschaft**

- 8 Wirtschaft Fokus
- 10 Das optimale Konzept für die Zahnarztpraxis finden
- 14 Sanierung: Zukunftsperspektive trotz Überschuldung?
- 18 Finanzbuchhaltung: Unter dem Niveau des Möglichen
- 22 Ausstrahlungskompetenz: Von der inneren Einstellung zur äußeren Darstellung
- 24 Patientenkommunikation: „Welche Wünsche haben Sie an die Behandlung?“
- 28 Hörfunk-PR: Der Weg zu Ihren Patienten!

recht

30 Kein Maulkorb für Zahnärzte!

abrechnungs- und steuertipps

- 32 Registrierkasse defekt?
- 34 Der Advision Steuertipp

**zahnmedizin**

36 Zahnmedizin Fokus

**zahnmedizin die zukunftspraxis**

- 40 Der Weg einer erfolgreichen Zahnarztpraxis
- 44 Zahnärztliche Praxisgemeinschaft: Ein Netzwerk für gesunde Zähne
- 48 Praxisplanung und Interiordesign
- 54 Dentalimplantate – Investition in die Zukunft
- 58 Abrechnungs-Software: Praxis-EDV leicht gemacht
- 62 Motivationshilfe intraorale Kamera

**zahnmedizin**

praxis

- 66 Herstellerinformationen
- 74 Parodontitis kann jetzt gestoppt werden
- 76 Marketing: FOTO-Recallpostkarten zur Patientenbindung
- 78 Röntgen in der dritten Dimension
- 80 Intraorale Kamera: „Was man sieht, kann man auch behandeln“

**dentalwelt**

86 Dentalwelt Fokus

**finanzen**

- 88 Finanzen Fokus
- 90 Sind Sie auf Basel II vorbereitet?
- 92 Vorteile von Schiffsbeteiligungen

**lebensart**

- 94 Humanitärer Hilfeinsatz: „Ich bin reich beschenkt worden!“
- 98 Auf dem Holzweg

**rubriken**

- 3 Editorial
- 85 Leserservice
- 96 Impressum
- 97 Inserentenverzeichnis/Kleinanzeigen
- 98 Vorschau

ANZEIGE

Inklusivleistung:	Beratung	Montage	Service
<p><b>Qualität zu günstigen Preisen.</b></p> <p>Der ROTOGRAPH ist ein leistungsstarker Röntgengerät für OPG-Aufnahmen und Kiefergelenkaufnahmen und ist jederzeit digital nachrüstbar.</p> <p>Für ein ableitbares Bild mit hohen Qualitätsanforderungen und Sicherheit konzipiert.</p>			<p>Reines Panoramar-Gerät €11.990,- oder €249,- monatlich*</p> <p>Panoramar-Röntgengerät €14.900,- oder €329,- monatlich*</p> <p><b>Vollständiges Panoramar-Gerät €22.900,- oder €499,- monatlich*</b></p> <p><b>Leistung: 100 MAx</b></p> <p><b>dentalkraft</b> Dentalservice + Für's Handeln</p> <p>Adelheidstraße 22-24 65185 Wiesbaden Tel.: 0611 375 550 Fax: 0611 360 9430 E-Mail: <a href="mailto:dentalkraft@online.de">dentalkraft@online.de</a> <a href="http://www.dentalkraft.de">www.dentalkraft.de</a></p>
<p><b>ROTOGRAPH</b></p> <p>Besuchen Sie uns! Messe Hannover, 30. September 2006, Stand K36</p>			



**BEILAGENHINWEIS:**

In dieser Ausgabe der ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis befinden sich das ZWP spezial Laserzahnmedizin sowie das Supplement ZWP today.



## ZDF-Magazin Frontal 21: Pfusch beim Zahnersatz

Die große Mehrheit des Zahnersatzes in Deutschland entspricht nicht den Regeln der ärztlichen Kunst. Zahnlabore klagen, dass ihnen die Zahnärzte häufig mangelhafte Gebissabdrücke anliefern. 80 Prozent der Abdrücke, die er von Zahnärzten erhalte, seien fehlerhaft, kritisiert der Inhaber eines großen deutschen Zahnlabors gegenüber dem ZDF-Magazin „Frontal21“ in der Sendung am 19. September. Auch Professor Bernd Wöstmann von der Poliklinik für Zahnärztliche Prothetik der Universität Gießen stellt fest, dass es an der Qualität von Zahnersatz mangelt. Qualitätsmerkmal sei die sogenannte „Randspaltenbreite“ zwischen präpariertem Zahn und der Zahnkrone. Bei einem gut sitzenden Zahnersatz betrage diese Randspaltenbreite rund 100 Mikrometer. Wissen-

schaftlichen Untersuchungen zufolge beträgt die durchschnittliche Randspaltenbreite in Deutschland aber 400 Mikrometer. Bei dieser Passungengenauigkeit liege das Risiko von Zahnfleischentzündungen bei 50 Prozent. Standsvertreter der Zahn-techniker-Innung bestätigen die „größtenteils fehlerhafte Vorarbeit von Zahnärzten“. Vor allem die Gebissabdrücke seien regelmäßig von so schlechter Qualität, dass Zahntechniker sie eigentlich an den Zahnarzt zurückschicken müssten. In vielen Zahnarztpraxen in Deutschland werde „nicht sorgfältig genug gearbeitet“, meint auch Zahnarzt Martin Radwan aus Windhagen und fügt hinzu: „In Deutschland sind 80 bis 90 Prozent der Zahnkronen und Brücken mangelhaft, weil Zahnärzte unter einem enormen Zeit- und Kostendruck stehen.“

Professor Wöstmann nennt ebenfalls „betriebswirtschaftliche Gründe“ als Ursache für den unpräzisen Zahnersatz: „Ein Zahnarzt braucht mindestens eine Stunde, um eine Zahnkrone sorgfältig vorzubereiten und später einzugliedern. Das zahnärztliche Honorar, das er für einen Kassenspatienten erhält, reicht aber bei weitem nicht, um eine Zahnarztpraxis aufrechtzuerhalten.“

Jürgen Fedderwitz, Vorstandsvorsitzender der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung, bestreitet Qualitätseinbußen. Er halte den Disput um Randspaltenbreiten beim Zahnersatz für einen „akademischen Streit“. Für die Regelleistung bei gesetzlich Versicherten bekomme der Zahnarzt ein „sicherlich suboptimales Honorar, aber der Patient auf jeden Fall eine angemessene Leistung“.



## Discounter für Zahnersatz: McZahnarzt in Europa

Dänemark hat hohe Zahnarztrechnungen, das ist ein interessanter Markt für Zahnarzt-discounter wie Mc (Deutschland) und City Dental (Schweden). Die Schweden wollen erst zu Hause expandieren, planen eine Zahnklinik in Kopenhagen, die Dänen sollen bis dahin in Malmø behandelt werden. Mc möchte Dänemark von einer Zahnklinik in Hamburg aus versorgen, so Oliver Desch. Eine Wurzelbehandlung kostet in Dänemark 5.000 dänische Kronen und in Stockholm 1.000 schwedische Kronen. Die dänische Konkurrenzstyrelsen begrüßt dies, die dänischen Zahnärzte meinen, man bekommt das, wofür man bezahlt. In Schweden bezahlt das staatlich finanzierte Gesundheitssystem nicht viel für Zahnbehandlungen, die Patienten müssen es fast allein übernehmen. Daher kommen kaum Jugendliche zum Zahnarzt. 2005 eröffnete City Dental mit zwölf polnischen Zahnärzten eine Praxis in Stockholm, die nur für ein halbes Jahr in Schweden arbeiten, damit sind dann keine Sozialabgaben fällig, was die Kosten reduziert. Da können die niedergelassenen Zahnärzte nicht mithalten. Konkurrenzlos sind die langen Öffnungszeiten und die Patienten müssen nicht nach Polen fahren. In Deutschland möchte die Mc den deutschen Zahnarzt-Markt aufmischen, mit „Zahnersatz zum Nulltarif“. Der Zahnersatz kommt aus China, organisiert werden soll dies als Franchise-System. Die Franchise-Praxen sollen alle gleich aussehen, Kleidung, Geräte, Öffnungszeiten etc. Neu ist dieser Nulltarif nicht, wenn man bei Google danach sucht, findet man auch Angebote von vielen Dentallabors. Aber die Pressearbeit ist gut gemacht, zu finden im Spiegel, Stern und ntv. Der Wettbewerb funktioniert in Österreich anders, schreibt die Wiener Zeitung. Zahnärzte können dort nicht als Angestellte arbeiten. Zahnbehandlungen werden von der Kasse nur zum geringen Teil übernommen, die Zahnärzte stünden schon immer unter hohem Konkurrenzdruck. Die ungarische Grenze ist von Wien 50 km entfernt und in Städten wie Sopron oder Mosonmagyaróvár gibt es die höchste Zahnärztdichte pro Einwohner weltweit. Ungarische Zahnärzte soll es auch schon in Wien geben.



## kurz im fokus

### Weniger Verluste der Kassen

Die gesetzliche Krankenversicherung hat ihr Defizit im zweiten Quartal 2006 deutlich verringert. Der Fehlbetrag lag Ende Juni nach Angaben des Gesundheitsministeriums bei 50 Millionen Euro. Im ersten Quartal hatte das Defizit noch 1,2 Milliarden Euro betragen. Gesundheitsministerin Ulla Schmidt (SPD) sagte, die Finanzentwicklung der gesetzlichen Krankenkassen widerlege „manche interessengeleitete Horrorzahlen überausufernde Beitragssätze“. Sie führte die positive Entwicklung vor allem auf das jüngste Arzneimittel-Spargesetz zurück. Die Arzneimittelausgaben seien zwar von Januar bis Juni gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 5,1 Prozent gestiegen. Im ersten Quartal hätte der Zuwachs aber noch bei 10,5 Prozent gelegen. Die Zuwachsraten bei den Ausgaben der Krankenkassen hätten sich auf 3,5 Prozent verringert, hieß es. Das Bundesgesundheitsministerium rechnet für die zweite Jahreshälfte mit weiter steigenden Einnahmen aufgrund der positiven Beschäftigungsentwicklung.

### Ärzte-Nachschub aus dem Ausland

Die Ärztegewerkschaft Marburger Bund warnt vor einer anhaltenden Auswanderung von Ärzten. Auf einer Hauptversammlung des Landesverbandes Nordrhein-Westfalen/Rheinland-Pfalz in Mainz sagte der zuständige Referent Thomas Kopetsch, der Ärztemangel in Krankenhäusern und in ländlichen Gebieten Ost- wie Westdeutschlands sei schon vorhanden. „Die Funktionsfähigkeit des Gesundheitswesens ist ohne Zuwanderer aus dem Ausland nicht mehr gegeben“, unterstrich er. An Kliniken seien mittlerweile bereits bis zu 75 Prozent der Ärzte zugewandert. Auch die jüngsten Tarifabschlüsse für Ärzte an kommunalen Krankenhäusern und an Universitätskliniken reichen nach Kopetschs Darstellung nicht aus, um die Abwanderung deutscher Mediziner ins Ausland aufzuhalten. Die vereinbarten Verbesserungen bei den Arbeitsbedingungen und der Bezahlung seien nur ein erster Schritt, betonte der Marburger Bund-Experte.

### Gesundheitsreform verschoben

Die Gesundheitsreform soll nach dem Willen von Bundeskanzlerin Angela Merkel wegen der Vielzahl von ungeklärten Fragen nun doch nicht zum 1. Januar kommenden Jahres in Kraft treten. Möglicherweise soll die Reform nun ab dem 1. April starten, verlautete die Deutsche Presse-Agentur. An der Einführung des Gesundheitsfonds ab 2008 will Merkel aber strikt festhalten. Dieser Fonds ist nach ihrer Auffassung das zentrale Wettbewerbselement der Reform, an der nicht gerüttelt werden dürfe.

## Aktuelle Neuerscheinung 2006: Erfolgreiche Praxisführung mit Balanced Scorecard

Kontinuierliche Einschränkungen im Gesundheitswesen und ständig neue gesetzliche und institutionelle Auflagen gefährden zusätzlich die wirtschaftliche Basis eines selbstständigen Praxisinhabers. Denken Sie nur an die Verpflichtung zu einem professionellen Qualitätsmanagement oder an die neuen Bankenrating-Richtlinien. Auch die Patienten sind von den aktuellen Festzuschussregelungen irritiert und verschieben ihre Zahnarztbesuche. Höchste Zeit, um etwas zu tun? Jetzt gibt es die Lösung: Das neue, bei der Oemus Media AG erschienene Buch „Die Balanced Scorecard (BSCmed) – als Managementinstrument in der Zahnarztpraxis“, Herausgeber Prof. Dr. Helmut Börkircher, Ötisheim-Schönenberg.

Dieses Buch und die beiliegende Software basieren auf einem Kennzahlensystem, das Ihnen die Chance gibt, frühzeitig Fehlentwicklungen zu erkennen und somit entgegenzusteuern. Bisher wurden Praxen eher über finanzwirtschaftliche Kennzahlen bewertet, welche die Vergangenheit beschreiben und deshalb zu wenig zukunftsorientiert sind. Die Balanced Scorecard Methode hingegen ist ein wirksames, zukunftsorientiertes Management- und Führungsins-



trument und bedeutet soviel wie ausgewogenes Kennzahlensystem. Ausgewogen deshalb, weil neben dem Bereich Finanzen noch weitere Schwerpunkte (Mitarbeiter, Patienten, Prozesse und zusätzlich die Perspektive Privat) in Betracht gezogen werden.

**Folgende Perspektiven werden in diesem Buch behandelt:**

1. Die Grundlagen: Die BSC als effiziente Managementmethode
2. Die Software „myBSCmed“: Die BSC als Managementinstrument zur Praxisführung
3. Die Finanzperspektive: Die BSC als Managementinstrument zur finanziellen Führung der Praxis
4. Die Mitarbeiterperspektive: Die BSC als Managementinstrument zur Mitarbeiterführung
5. Die Patientenperspektive: Die BSC als Managementinstrument zur Steigerung der Patientenzufriedenheit
6. Die Privatperspektive: Die BSC als Managementinstrument zur Steuerung der Privatfinanzen

Für nur 19,90 Euro + Versand können Sie das Buch und die CD unter folgender Adresse bestellen: Oemus Media AG, Holbeinstr. 29, 04229 Leipzig, Tel.: 03 41/4 84 74-2 01, Fax: 03 41/4 84 74-2 90, grasse@oemus-media.de, www.oemus-media.de

### Statistisches Bundesamt:

## 234 Milliarden für Gesundheit ausgegeben

Im Jahr 2004 wurden in Deutschland insgesamt 234 Milliarden Euro für Gesundheit ausgegeben, das heißt 0,2% mehr als im Jahr 2003 (2002/2003: + 2,5%). Das waren 10,6% des Bruttoinlandsprodukts. Seit dem Jahr 1995 sind die Gesundheitsausgaben bis 2004 um 47,5 Milliarden Euro angestiegen (+ 25,5%). Dies entspricht einer durchschnittlichen jährlichen Steigerung von 2,6%. Diese und weitere Ergebnisse zu den Gesundheitsausgaben, den Krankheitskosten und zum Gesundheitspersonal hat der Präsident des Statistischen Bundesamtes, Johann Hahlen, auf einer Pressekonferenz in Berlin vorgestellt.

Gut 56% der Gesundheitsausgaben des Jahres 2004 hat die gesetzliche Krankenversicherung getragen, nämlich 131,6 Milliarden Euro. An zweiter Stelle standen die privaten Haushalte

und privaten Organisationen ohne Erwerbszweck mit 32,1 Milliarden Euro oder knapp 14% der Ausgaben. 9% der Ausgaben oder 21,1 Milliarden Euro entfielen auf die private Krankenversicherung. Die Anteile der einzelnen Ausgabenbeiträge an den Gesundheitsausgaben haben sich von 1995 bis 2004 verschoben: Der Ausgabenanteil der gesetzlichen Krankenversicherung reduzierte sich von 60% auf 56%. Derjenige der privaten Haushalte/privaten Organisationen ohne Erwerbszweck nahm in diesem Zeitraum dagegen von 10% auf 14% zu. Der Anteil der privaten Krankenversicherung erhöhte sich leicht von 8% auf 9%. Ausführliche Informationen: Zweigstelle Bonn, Auskunftsdienst Gesundheitsrechnungssysteme, Telefon: 01888/6 44-82 34, E-Mail: gesundheitsrechnungssysteme@destatis.de

## Stress mit Kostenerstatern? Neue Internetseite hilft

Ab 14.9. 2006 ist eine neue Internetseite im Netz: Jur@dent.eu. Betreiber ist der Overrather Zahnarzt Dr. Michael Cramer (www.cramerzahn.de), bekannt durch zahlreiche Seminare und

Thema sind aktuelle Einwände von und Streitigkeiten mit Versicherungen und Beihilfestellen. Des Weiteren sind Textbausteine zum Thema „Privatbehandlung des GKV-Versicherten“ sowie behandlungsbegleitende Schreiben, Informationsblätter für Patienten etc. vorgesehen. Der Abonnent findet Kurzinfos, einen Hintergrundkommentar und vor allem sofort verwendbare knappe Textbausteine für die Korrespondenz mit Patient oder Versicherung. Diese Texte können leicht und beliebig miteinander kombiniert werden. Dazu gibt es zusätzliche Merkblätter, Kammerkommunikation etc. Alle erschienenen Texte sind über eine komfortable Datenbank leicht wieder zu finden. Ferner wird – ganz neu in der Branche – ein offenes Diskussionsforum installiert. Durch die Nutzung des Internets ist Jur@dent ständig hochaktuell. Des Weiteren kann – nach Kenntnisnahme von aktuellen Schreiben oder Fragen im Forum – zeitnah mit neuen Informationen und Texten reagiert werden. Somit kann der Schriftverkehr des oft genervten Zahnarztes wesentlich vereinfacht werden. Denn das Wichtigste ist es, dem Patienten die eigene gebührenrechtlich saubere Weste nachweisen zu können.

[www.juradent.eu](http://www.juradent.eu)



Die Jur@dent-Homepage – Das Webportal für Zahnärzte.

Veröffentlichungen. Dr. Cramer ist gebührenrechtlicher Gutachter für die Zahnärztekammer Nordrhein und zahlreiche Gerichte. Mit im Boot ist die Kölner Anwältin Dr. Susanna Zentai (www.rae-hdz.de), ausgewiesene Expertin auf diesem Gebiet. Sie betreut den juristischen Teil.

Jur@dent ist eine Kombination aus kostenlosem Newsletter (etwa alle vier Wochen + aktuelle „Sonderausgaben“) und weiterführender gebührenpflichtiger Internetseite – für nur 49 Euro/Jahr.

## Gebührenabschlag: Ärzte im Osten benachteiligt?

Was für Bauarbeiter und Gebäudereiniger gilt, gilt für Ärzte und Zahnärzte im Osten offenbar noch lange nicht: Denn während das Bundeskabinett am 23. August 2006 beschlossen hat, das Entsendegesetz auf die Gebäudereinigungsbranche auszudehnen, warten Ärzte, Zahnärzte und Tierärzte im Osten immer noch auf eine Angleichung ihrer Honorare. „Wir haben die Ankündigung der Gesundheitsministerin Ulla Schmidt vom 31. Juli begrüßt, mit der sie im Zuge des Vertragsarztänderungsgesetzes endlich auch den Ärzten im Osten eine Gleichstellung ihrer Honorare in Aussicht gestellt hat. Denn von den Freien Berufen warten die Ärzte und Zahnärzte im Osten bislang als Einzige noch darauf, dass sie von ihrem zehnzehnten Vergütungsabschlag befreit und ihre Honorare damit auf ein einheitliches Niveau angeglichen werden“, sagt Dr. Ulrich Oesingmann, Präsident des Bundesverbandes der Freien Berufe (BFB). „Deshalb ist es für uns umso unverständlicher, dass der Freistaat Thüringen jetzt im Bundesrat diese Vorhaben torpediert mit dem Ziel, den Ostabschlag nicht in einem Schritt, sondern gestaffelt bis zum Jahre 2010, abschaffen zu lassen. Der Ostabschlag ist nicht nur per se eine grobe Benachteiligung, er ist auch nach 18 Jahren deutscher Wiedervereinigung mehr als überholt und gehört zügig beseitigt. Der Zustand ist skandalös, denn hier drängt sich einem der Gedanke auf, der Freistaat Thüringen wolle auch in Zukunft nicht von der unzeitgemäßen Bereicherung an der ärztlichen Leistung ablassen“, so der BFB-Präsident. Der BFB empfiehlt deshalb dringend, auch die letzten Freien Berufsstände von dem Gebührenabschlag zu befreien und damit die medizinische Infrastruktur im Osten sicherzustellen.

ANZEIGE



Aktions-Nettopreis  
**4.950,00 €\***  
statt UVP  
5.950,00 €

### EUROPA B XP 18

– der zuverlässige und preiswerte B-Klasse Autoklav von Italiens Marktführer

Vollausgestatteter Autoklav mit 18 Liter Kammer, Betrieb über Festanschluss oder integrierten Tank, inkl. Drucker, PC-Schnittstelle, aller Anschlussleitungen und 4 Standard-Tray, 24 Monate Garantie.

\* 4950,- € ist gleich Depot-Netto-Endpreis zzgl. gesetzl. gültiger MwSt. Der Rückkaufwert von 1000,- € bei Rückgabe einer gebrauchten Sterilisationskammer ist im Netto-Endpreis bereits berücksichtigt.

## RÜCKKAUFAKTION

Wir entsorgen Ihren alten Steri und Sie bekommen noch 1.000 € dafür!!!

TECNO-GAZ



Exklusiv-Vertrieb durch  
neutron Deutschland Vertriebs GmbH  
Kaltenring 17  
62041 Obernaching  
DEUTSCHLAND  
tel: +49 93 636 659-0  
fax: +49 93 6365 9-79  
Info@tecno-gaz.de

# Das optimale Konzept für die Zahnarztpraxis finden

*Wer als Zahnarzt und Unternehmer erfolgreich sein will, braucht neben einer hohen zahnmedizinischen Fachkompetenz und unternehmerischem Denken vor allem ein klares Praxiskonzept. Die Herausforderung eines solchen Konzeptes lautet stets, dass es die persönlichen Ziele des Zahnarztes mit den Wünschen des Patienten in Einklang bringen sollte.*

**Stefan Seidel**

Dieses auf den ersten Blick paradoxe Unterfangen gelingt dann, wenn der Zahnarzt strategisch vorgeht und sich die Beziehung zu seinen Patienten anhand des „Zwei-Gewinner-Prinzips“ klar definiert: Ein erfolgreiches Praxiskonzept macht den Zahnarzt zum Gewinner, weil er seine Ziele realisieren kann und seine Leistung angemessen vergütet wird, und es macht den Patienten zum Gewinner, weil dessen Wünsche und Bedürfnisse nach einer kompetenten Behandlung sowie hervorragendem Service idealerweise nicht nur erfüllt, sondern übertroffen werden. Dafür ist es aber wichtig, zuerst die Zielgruppe der Praxis zu definieren.

Mit Blick auf den gesundheitspolitischen Wandel und seine Folgen ist auf Seiten vieler Zahnärzte ein klares Umdenken gefragt: Zu viele Praxisinhaber versuchen noch, es allen Patientengruppen recht zu machen – was schlichtweg unmöglich ist: Um erfolgreich zu sein, braucht es weder die Massenpraxis mit hoher Scheinzahl, noch eine große Praxis, noch die Abdeckung aller Behandlungsverfahren, sondern ein individuelles Praxiskonzept mit klaren Zielen und einer klar definierten Zielgruppe. Am allerwichtigsten bei der Entwicklung eines Praxiskonzeptes ist darüber hinaus, sich und seinen Zielen treu zu bleiben, anstatt andere zu kopieren!

## Was ist Erfolg?

Obwohl Erfolg oft in monetären Kategorien gemessen wird, gibt es noch eine Reihe weiterer Aspekte, die dem Zahnarzt wichtig sind. Wenn man Zahnärzte fragt,

was sie unter persönlichem Erfolg verstehen, nennen sie neben dem guten betriebswirtschaftlichen Ergebnis ihrer Praxis immer wieder folgende Punkte:

- mehr Freizeit
- Spaß an der Arbeit
- ein motiviertes Team
- zufriedene Patienten
- berufliche Verwirklichung.

Wenn auch – je nach persönlicher Vorstellung von Erfolg – das Praxiskonzept variiert, steht doch letztendlich über allem die persönliche Zufriedenheit des Zahnarztes. Hier kommt vor allem auch der Motivationsfaktor zum Tragen, der sich auf Dauer zu einem weiteren Erfolgsfaktor entwickelt: Eine hohe persönliche Zufriedenheit motiviert den Zahnarzt wiederum zu neuen Erfolgen.

## Erfolgsvoraussetzung

Eine wichtige Voraussetzung für den Erfolg ist eine positive Lebenseinstellung: Wer an sich und seine Stärken glaubt, positiv denkt, Herausforderungen aktiv anpackt, sich permanent weiterentwickelt und niemals aufgibt, wird es leichter haben, das zu erreichen, was er sich wünscht. Mindestens ebenso wichtig für den erfolgreichen Abschluss eines Vorhabens sind freilich die Ziele des Zahnarztes. Ziele sind richtungsweisend für unsere Handlungen und motivieren uns, auch in schwierigen Zeiten nicht aufzugeben. Um ein Ziel zu erreichen, hat es sich bewährt, nach der Methode von René Descartes schrittweise vorzugehen:



Stefan Seidel, Gründer und Geschäftsführer New Image Dental GmbH

## **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

1. Formulieren Sie Ihr Ziel unbedingt schriftlich.
2. Bestimmen Sie anschließend die notwendigen Teilziele (= Etappenziele).
3. Ordnen Sie die Teilziele nach Prioritäten (Wichtigkeit vs. Dringlichkeit). Wer kann Ihnen bei der Erreichung Ihrer Ziele helfen?
4. Packen Sie die Teilziele anschließend an und erledigen Sie diese. Und – last but not least – kontrollieren Sie regelmäßig Ihre Ergebnisse.

Auch die Kontrolle der Ergebnisse ist für die Zielplanung entscheidend: Denn nur so lässt sich zuverlässig feststellen, ob das Ziel auch erreicht ist und sich der gewünschte Erfolg auch tatsächlich einstellt.

### Patientenorientierte Strategie

Aufbauend auf der Idee eines „Zwei-Gewinner-Prinzips“ ist das erfolgreiche Praxiskonzept entwickelt: Die Wünsche und Bedürfnisse des Patienten stehen im Mittelpunkt der Praxis. Die Realisierung dieses Konzepts geht aus von den eigenen Stärken und Kernkompetenzen des Zahnarztes und konzentriert sich auf eine definierte Patientenzielgruppe. Um dieses Konzept für die eigene Praxis umzusetzen, sollte der Praxisinhaber in drei Schritten vorgehen.

#### 1) Ermittlung spezieller Praxisstärken

Am Anfang steht die Ermittlung der eigenen Stärken und Kernkompetenzen. Folgende Leitfragen sind hier von Bedeutung:

- Warum haben Sie bisher Erfolg oder Misserfolg?
- Was sind die Besonderheiten Ihrer Praxis?
- Was macht Ihre Praxis unverwechselbar?
- In welchen Bereichen haben Sie eine besonders hohe Kompetenz?
- Was sind Ihre persönlichen Stärken?
- Welche Behandlungsschwerpunkte passen am besten zu Ihren Stärken?

#### 2) Konzentration auf eine Patientenzielgruppe

Hier geht es darum, die im ersten Schritt gewonnenen Erkenntnisse auf eine Patientenklientel abzustimmen und darauf aufbauend die Zielgruppe der Praxis zu ermitteln:

- Welche Patientengruppe passt am besten zu Ihren persönlichen Stärken?
- In welchem Umfang ist diese Patientengruppe bereits in Ihrer Praxis vertreten?

- Wo in Ihrem Umfeld befindet sich diese Patientengruppe?

#### 3) Die Suche nach den Wünschen und Erwartungen Ihrer Zielgruppe

Im letzten Schritt gilt es, die spezifischen Erwartungen der Zielgruppe herauszufinden, um daraus den Handlungsbedarf für die Praxis zu ermitteln.

- Welche Wünsche/Bedürfnisse hat diese Patientengruppe?
- Was erwartet diese Patientengruppe von Ihrer Praxis?
- Kann Ihre Praxis diese Erwartungen heute bereits erfüllen?
- Wie können Sie diese Erwartungen sogar noch übertreffen?

### Erfolgsfaktoren

Wenn die eigenen Stärken, die Zielgruppe der Praxis und deren Wünsche und Bedürfnisse hinreichend bekannt sind, kommt es darauf an, die gesamte Praxis auf diese Wünsche und Bedürfnisse hin auszurichten. Nur so wird es gelingen, sich gegenüber der Zielgruppe als Ansprechpartner Nr. 1 in Sachen zahnärztliche Versorgung zu präsentieren. Über das Konzept hinaus gibt es freilich noch eine ganze Reihe anderer Faktoren, die für den Praxiserfolg unerlässlich sind:

- Medizinische Fachkompetenz
- Modernes Erscheinungsbild der Praxis
- Hohe Patienten-Orientierung
- Motiviertes Team
- Ein klarer Führungsstil
- Positive Atmosphäre
- Solide Finanzierung
- Regelmäßiges Controlling
- Permanente Weiterentwicklung.

### Fazit

Professionelles Praxismarketing bietet eine Fülle von Möglichkeiten, die dem Zahnarzt helfen, ein individuelles Konzept für seine Praxis zu realisieren. Und welche Ausrichtung eine Praxis auch immer haben soll – bei der Umsetzung empfiehlt sich in jedem Fall das Prinzip der kleinen Schritte. Es gewährleistet, dass das gesamte Team auch hundertprozentig hinter den Veränderungen steht. Im Endeffekt gibt es dann zwei Gewinner: den Patienten, dessen gehobene Ansprüche professionell befriedigt werden, und den Praxisinhaber, der gemeinsam mit seinem Team die Praxisziele realisiert hat. ■

## tipp:

Eine Checkliste zum Thema „Praxiskonzept“ können Sie gerne über unseren Leserservice auf Seite 85 anfordern.





## Sanierung

# Zukunftsperspektive trotz Überschuldung?



Dr. Carsten Wirth



Maïke Klapdor

*Als Zahnarzt in Deutschland war es über Jahrzehnte wunderbar auszuhalten: Gesellschaftliche Anerkennung, viele willige Patienten im Wartezimmer, zahlreiche kariöse Zähne, diskussionsarme Therapieformen, auskömmliche Kassenleistungen, der eigene Lebensstandard beschwerdefrei, die Zukunft sorglos. Diese Zeiten sind vorüber.*

Dr. Carsten Wirth, Maïke Klapdor

**D**eutlich weniger Karies in der Bevölkerung, gähnende Leere in vielen Praxen, anstrengende Aufklärungsarbeit für zunehmend kritische Patienten, leere Solidartöpfe, zugenähte Geldbörsen, Zahnarztpraxen wohin das Auge reicht. Und natürlich stetiger medizinischer Fortschritt.

Tatsache ist: Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen für Zahnärzte haben sich massiv verschlechtert. Nicht nur, dass sich der Praxisgewinn – bereinigt um Kaufkraftverlust – innerhalb von 25 Jahren halbiert hat (2005 lt. KZBV erzielte die Einzelpraxis durchschnittlich noch rund 115.000 Euro). Auch das Gewinnspektrum hat sich verbreitert: Es gibt Praxisinhaber, die jedes Jahr zuverlässig einen Gewinn von zweihunderttausend Euro und mehr erzielen. Gleichzeitig steigt die Zahl derer, die nur minimale Gewinne und in Einzelfällen sogar Verluste erwirtschaften.

### Die Tendenz

Der Alltag des spezialisierten Beraters zeigt drei grundlegende Erkenntnisse:

Erstens: Die Patientenzahlen sinken tendenziell in jeder allgemeinzahnärztlich ausgerichteten Praxis. Steigende Fallzahlen und/oder hohe Praxisgewinne sind ausschließlich bei Behandlern mit profiliertem Spezialgebiet und bewusst zukunftsorientierter Praxisführung festzustellen. Konzeptionelle Schwächen können

hierbei bis zu einem gewissen Grad durch ausgeprägte Kommunikationsstärke des Praxisteams kompensiert werden.

Zweitens: Die Gefahr der Zahlungsunfähigkeit – über Jahrzehnte begrenzt auf die Zahnarztgruppe mit ungesunder Affinität zu Steuersparmodellen und pompösem Lebensstil – ist in der Breite deutlich gestiegen. Der Markt bereinigt sich; ein Praxissterben hat eingesetzt. Dies betrifft derzeit insbesondere Praxen mit Fokus auf Kassenmedizin und Prothetik. Entsprechende Alterspraxen mit geringen Fallzahlen sind inzwischen annähernd unverkäuflich, da sich kein Interessent finden lässt. Ein Zustand, der vor Jahren noch völlig undenkbar schien.

Drittens: Jede wirtschaftliche Krise kündigt sich durch eindeutige Symptome an. Viele betroffene Zahnärzte neigen jedoch zur Schönfärberei der Situation und der vorhersehbaren Entwicklung. Die Anerkennung der Realität wird verweigert. Hoffen statt Handeln ist ein klassisches Verhaltensmuster. Menschlich verständlich, in der Sache jedoch fatal: Denn vergleichbar mit einer ernsthaften Erkrankung gilt: Je früher die Krise erkannt und zielführend gehandelt wird, desto größer ist die Chance einer erfolgreichen Existenzsicherung, also der „vollständigen Heilung“.

### Das Praxiskonzept

Der Existenzsicherungsprozess hat zwei wesentliche Bestandteile. In jedem Fall alterna-

## die autoren:

**Dr. Carsten Wirth** ist Rechtsanwalt und Partner der *kwm – kanlei für wirtschaft und medizin in Münster, Berlin, Hamburg*. Seit 1999 ist er als Sanierungsberater tätig und wird regelmäßig als Treuhänder und Insolvenzverwalter bestellt. In diesen Funktionen hat er in der Vergangenheit zahlreiche Moratorien und Insolvenzplanverfahren begleitet. Ein Schwerpunkt seiner Tätigkeit ist die Krisenberatung von Heilberuflern.

**Maïke Klapdor**, Havixbeck, ist Bankfachwirtin mit langjähriger Erfahrung als Kreditanalytikerin für Heilberuflerfinanzierungen. Ihr 2002 gegründetes Unternehmen ist spezialisiert auf die Existenzsicherung von Zahnarztpraxen. Die *KlapdorKollegen Dental-Konzepte GmbH & Co. KG* entwickelt individuelle wirtschaftliche und finanzielle Problemlösungen und gestaltet mit deren Umsetzung positive Zukunftsperspektiven für die zahnärztlichen Mandanten.

tivlos ist die Etablierung eines zukunftsfähigen Praxiskonzeptes. Einige Praxen haben hier nur geringen Handlungsbedarf, bei anderen liegt im Praxisalltag die Hauptursache der wirtschaftlichen Krise, sodass ein Optimierungsprozess angestoßen werden muss. Die erfolgreiche finanzielle Sanierung fußt auf angemessenen Honorargrößen und ausreichenden Praxisgewinnen.

### Die Sanierung

Hauptthema dieses Fachbeitrages ist der zweite Bestandteil der Zukunftssicherung: Die Lösungsfindung für aufgelaufene Schulden. Hierbei ist es ein Unterschied, ob zum Beispiel „nur“ die Kreditlinie regelmäßig überzogen wird und Laborschulden zunehmen, oder vielleicht schon Zwangsmaßnahmen der Gläubiger drohen. Der branchen-

ausreichenden Liquiditätsspielraum während der Sanierungsphase zu gewährleisten. Zum Beispiel durch befristete Reduzierung der Praxismiete, Motivation des Labors zur finanziellen Unterstützung und Geduld, Liquidierung freier Vermögenswerte, befristete Tilgungsfreistellung von Krediten oder Vereinbarung eines Sanierungszinses mit der Hausbank, Steuerstundung etc. Sobald der Boden gefunden ist, also drohende Zuspitzung der Lage abgewendet wurde, bekommt die Verschuldung eine angemessene Struktur. Der Kapitaldienst, das ist die Summe aus Zins und Tilgung, wird hierbei durch veränderte Kreditgestaltung der Leistungsfähigkeit der Praxis angepasst. Dies geht zum Beispiel durch Zusammenfassung und Laufzeitstreckung von kurzfristigen Verbindlichkeiten (Laborschulden, Ein-

*„Ziel sollte also ein frühzeitiger offensiver Umgang mit der Krisensituation sein, um die Möglichkeiten einer außergerichtlichen Sanierung so groß wie möglich zu halten, denn der Erhalt des Praxisbetriebes liegt im Interesse aller Beteiligten.“*

kundige Berater analysiert die Lage und definiert das Krisenstadium. Auf dieser Basis wird eine realistisch umsetzbare Entschuldungsstrategie entwickelt.

Es gibt grundsätzlich drei Möglichkeiten. Für „leichtere Fälle“ können mit einer veränderten Finanzierung sowie wenigen effektiven Zusatzmaßnahmen gute Ergebnisse erzielt werden. Sofern die Situation als akut existenzbedrohend eingestuft wird, gibt es die Alternativen „außergerichtliche Vergleichsführung“ und „Entschuldung über das Insolvenz(plan)verfahren“.

Es geht immer um die Zukunft und viel Geld. Deshalb ist die professionelle Gestaltung und Begleitung der Sanierung kein verzichtbarer Luxus. Es handelt sich im Gegenteil um eine ausgesprochen sinnvolle Investition in den Erhalt der Existenzgrundlage für den Zahnarzt und seine Familie.

Die Veränderung des Finanzkonzeptes als erste Möglichkeit der Sanierung zielt darauf ab, die Schere zwischen Einnahmen und Ausgaben schnell zu schließen, sodass sich der Zahnarzt nach einer Übergangszeit langfristig entschulden kann. Wichtig ist es,

kommensteuern, offene Rechnungen), Umschuldung/Neugestaltung von Darlehen, vorzeitigen Abruf oder Verkauf von Lebensversicherungen, Beitragsfreistellungen – also einen Strauß von konsolidierenden Maßnahmen.

Sofern die Analyse ergibt, dass eine vollständige Rückführung der Schulden aufgrund ihrer Gesamthöhe unrealistisch ist, sollte vor dem Gang zum Insolvenzgericht zunächst die zweite Möglichkeit, die „außergerichtliche Vergleichsführung“, in Angriff genommen werden. Der außergerichtliche Vergleich hat im Vergleich zur Entschuldung im Insolvenz(plan)verfahren verschiedene Vorteile. An erster Stelle sind die wesentlich geringeren Kosten zu nennen, da keine Kosten für den Insolvenzverwalter und das Insolvenzgericht anfallen. Dieser Vorteil kann an die Gläubiger weitergereicht werden. Weiterhin ist ein außergerichtlicher Vergleich mit einer erheblich geringeren Publizität verbunden, da im Gegensatz zum Insolvenzverfahren keine Veröffentlichungen notwendig sind. Die Gefahr des häufig befürchteten Reputationsverlustes

## **kontakt:**

**kwm  
kanzlei für wirtschaft  
und medizin**

Von-Steuben-Str. 20  
48143 Münster

Tel.: 02 51/5 35 99-0

Fax: 02 51/5 35 99-10

E-Mail:

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

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

**KlapdorKollegen  
Dental-Konzepte  
GmbH & Co. KG**

Blickallee 29

48329 Havixbeck

Tel.: 0 25 07/9 85 59-0

Fax: 0 25 07/9 85 59-22

E-Mail: [info@klapdor-dental.de](mailto:info@klapdor-dental.de)

[www.klapdor-dental.de](http://www.klapdor-dental.de)

tes ist damit geringer. Schließlich behält der Zahnarzt seine Handlungsfreiheit und ist im Tagesgeschäft und im Umgang mit den Gläubigern nicht auf die Weisungen des Insolvenzverwalters angewiesen.

Zudem muss er sich nicht mit dem Problem auseinandersetzen, dass bestimmte Rechtshandlungen im Insolvenzverfahren von der Gläubigerversammlung erst genehmigt werden müssen. Er kann daher gemeinsam mit seinen Beratern wesentlich flexibler an den Lösungsansätzen der Sanierung seines Betriebes arbeiten.

Was aber zeichnet die außergerichtliche Vergleichsführung nun aus? Der außergerichtliche Vergleich hat grundsätzlich einen Forderungsverzicht der Gläubiger zum Gegenstand. Auch sind Stundungsmodelle, die Freigabe von Sicherheiten sowie eine Modifizierung der Sicherheiten möglich.

Aus den Erkenntnissen der oben genannten Analyse der Zahnarztpraxis kann dann in diesem Rahmen den Gläubigern ein auf Ratenzahlung basierendes Tilgungsmodell angeboten werden. Das Tilgungsmodell endet nach einem überschaubaren Zeitraum, der maximal der gesetzlichen (insolvenzrechtlichen) Entschuldungsdauer von sechs Jahren entsprechen sollte und mit einem Verzicht der Gläubiger auf die Restforderungen endet.

Diese Vorgehensweise erfordert zum Teil erhebliche Zugeständnisse der Gläubiger. Diese Zugeständnisse erreicht man in aller Regel nur dadurch, dass man sich das Vertrauen der Gläubiger erarbeitet. Diese Arbeit besteht neben einer Vielzahl von Einzelgesprächen darin, den Gläubigern die betriebswirtschaftliche Analyse und die Finanzplanung in verständlicher und transparenter Form vorzulegen und zu erläutern. Letzteres wird von der finanzierenden Bank ohnehin erwartet. Weiterhin wird man den Gläubigern die Gründe der wirtschaftlichen Krise erläutern müssen und aufgrund welcher Maßnahmen eine erneute Krisensituation nicht zu erwarten ist. Schließlich müssen

die Gläubiger von den Vorteilen der außergerichtlichen Sanierung gegenüber dem Insolvenzverfahren überzeugt werden.

Diese Überzeugungsarbeit stößt allerdings häufig dann an ihre Grenzen, wenn nicht nur unerhebliche Rückstände bei den Sozialversicherungsträgern und dem Fiskus aufgelaufen sind. Man kann hier von dem Sanierungshindernis, Steuerschulden und rückständiger Sozialversicherungsbeiträge sprechen. Denn Krankenkassen und Finanzämter lassen sich zwar grundsätzlich auf Ratenzahlungen ein, erwarten aber in relativ kurzen Fristen die vollständige Tilgung der Rückstände. Ein Forderungsverzicht dieser Institutionen ist, mag er auch noch so wirtschaftlich sinnvoll und alternativlos sein, in der Regel nicht zu erwarten. Es besteht vielmehr noch die Gefahr, dass diese Gläubiger selber einen Insolvenzantrag stellen und somit die Pläne eines sorgsam vorbereiteten Insolvenz(plan)verfahrens unterlaufen. Überdies ist damit die Gefahr der Strafbarkeit des Zahnarztes wegen des Nichtabführens von Sozialversicherungsleistungen verbunden.

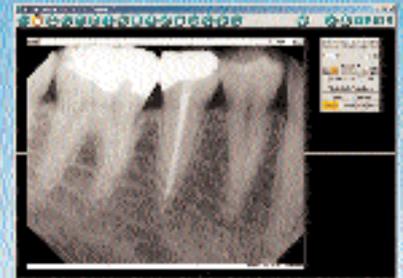
Ziel sollte also ein frühzeitiger offensiver Umgang mit der Krisensituation sein, um die Möglichkeiten einer außergerichtlichen Sanierung so groß wie möglich zu halten, denn der Erhalt des Praxisbetriebes liegt im Interesse aller Beteiligten. Die Verhandlungspartner sind deshalb immer offen für tragfähige Konzepte. Lastenverteilung, Privatbedarf, Erhalt der Motivation des Zahnarztes, vor allem aber auch gegenseitiges Vertrauen sind wichtige und sensible Aspekte in den Verhandlungen. Durch Ehrlichkeit und konstruktive Gesprächsführung lässt sich in aller Regel mit den Gläubigern ein Einvernehmen zur sinnvollen Sanierungsstrategie herstellen.

Damit ist die positive Zukunftsperspektive trotz Überschuldung geschaffen. Die Entschuldung über das Insolvenzplanverfahren ist Gegenstand eines separaten Fachbeitrages in der ZWP 11/06. ■



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 Plazierbarkeit – haptisch angenehmer
- DEXIS® Chip-Technologie und eine besonders große aktive Bildfläche
- Komplette Zahnaufnahme auch im Querformat – ein Sensor für alles
- Erste PCMCIA-Röntgenkarte – einfacher Einsatz mit Notebook – schnell und mobil
- Beispielfhafte Bildqualität



*Damit nur Ihr Lächeln strahlt.*

[www.ic-med.de](http://www.ic-med.de)

**Ja, das interessiert mich!**

Bitte rufen Sie mich an.

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

Einfach per Faxan: 0345 - 29 84 19 - 60

Telefon: 0345 - 29 84 19 - 0

oder e-mail: [dexis@ic-med.de](mailto:dexis@ic-med.de)





## Finanzbuchhaltung

# Unter dem Niveau des Möglichen

*Eine zeitgemäße Praxissteuerung speist sich aus unterschiedlichen Datenquellen wie der Buchhaltung, der Praxissoftware, den Kontoauszügen der privaten Girokonten, den statistischen Daten aus gesicherten Quellen und rechtlichen Informationen. Und auch für die Praxissteuerung gilt: Jede Kette ist so stark wie ihr schwächstes Glied. Oder anders ausgedrückt: Was nützen die schönsten Auswertungen, wenn die Grundlagen fehlerhaft oder unvollständig sind.*



Prof. Dr. Johannes Georg Bischoff

### der autor:

**Prof. Dr. Johannes Georg Bischoff** ist Steuerberater und vereidigter Buchprüfer und lehrt Controlling an der Bergischen Universität Wuppertal. Er ist Mehrheitsgesellschafter von Prof. Dr. Bischoff & Partner Steuerberater – Rechtsanwälte – vereid. Buchprüfer mit rund 50 Mitarbeitern in Köln, Chemnitz und Berlin. Die Unternehmensgruppe betreut seit vielen Jahren in ganz Deutschland akademische Heilberufe.

### kontakt:

**Prof. Dr. Bischoff & Partner**  
Steuerberater – Rechtsanwälte –  
vereid. Buchprüfer  
E-Mail: [info@bischoffundpartner.de](mailto:info@bischoffundpartner.de)

Von besonderer Bedeutung für die Aussagekraft differenzierter Auswertungen ist die Qualität der Finanzbuchhaltung, aus der viele Zahlen stammen. Grundlage jeder Verbuchung sind Belege. Sind sie unvollständig, führen sie zwangsläufig nicht nur zu falschen Auswertungen, sondern auch zu höheren Steuerzahlungen. Denn alle unbelegten Ausgaben muss der Steuerberater als Privatausgaben verbuchen. Unbelegte Geldzuflüsse auf dem Praxiskonto bucht er als Praxiseinnahmen. Beides wirkt sich Ge-



**„Eine saubere Belegablage sollte deshalb eine Selbstverständlichkeit für jeden Zahnarzt sein – ob er eine traditionelle Buchhaltung hat oder eine moderne Praxissteuerung.“**

winn erhöhend aus. Von einer systematischen Belegsartierung hängt also die Richtigkeit der Datenbasis für die Auswertungen und auch der Steuern ab. Eine saubere Belegablage sollte deshalb eine Selbstverständlichkeit für jeden Zahnarzt sein – ob er eine traditionelle Buchhaltung hat oder eine moderne Praxissteuerung.

### Systematische Belegsartierung

Orientieren Sie sich an den systematischen Hilfestellungen zur Belegsartierung, die Steuerberater üblicherweise in der Form von Belegablageordnern mit Fächern und detaillierten Erläuterungen ihren Mandanten zur Verfügung stellen. Lösen Sie sich auch von der Vorstellung, alles alleine

machen zu wollen. Delegieren Sie diese Aufgabe getrost an Ihre Helferin, denn Sie brauchen die Zeit als Zahnarzt.

### Wirtschaftlich sinnvoll buchen

Aber auch richtig und vollständig sortierte Belege müssen erst noch betriebswirtschaftlich intelligent verbucht werden, um für Steuerungszwecke nützlich sein zu können. Werden beispielsweise alle Praxiseinnahmen auf einem Konto verbucht, so ist eine differenzierte Aufteilung der Einnahmen natürlich nicht möglich. Gleiches gilt

men, wie die Höhe Ihrer Prämien für die Tilgungsaussetzungsversicherungen, die Über- oder Unterdeckung Ihrer Immobilien, die monatlichen Zahlungen für Ihre Altersvorsorge und vieles mehr. Alles über wenige Konten zu verbuchen ist für denjenigen, der bucht, kostengünstig und einfach. Dem Zahnarzt hilft eine Verbuchung, die allein steuerlichen Anforderungen genügt, jedoch nicht weiter. Dies ist in der Regel aber eine Anforderung an den verbuchenden Steuerberater und sollte für den Zahnarzt keinen Mehraufwand bedeuten.

*„Aber auch richtig und vollständig sortierte Belege müssen erst noch betriebswirtschaftlich intelligent verbucht werden, um für Steuerungszwecke nützlich sein zu können.“*

### tipp:

Nähere Informationen erhalten Sie mit Hilfe unseres Faxcoupons auf S. 85.

für die Kostenseite. Ohne eine sinnvolle Aufteilung der Kosten auf bestimmte Bereiche wie Labor, CAD/CAM oder Prophylaxe, verschließt sich Ihnen eine fundierte wirtschaftliche Analyse dieser Bereiche. Würde Ihr Privatbereich ausschließlich über ein einziges Entnahme/Einlagenkonto gebucht, könnten Sie dem Rechnungswesen wichtige Daten nicht entneh-

### Schnittstellen bevorzugt

Weitere wichtige Datenquellen für die Praxissteuerung sind Statistiken aus der Abrechnungssoftware. Moderne Abrechnungsprogramme verfügen zunehmend über direkte Schnittstellen zu PraxisNavigation, über welche die relevanten Daten sofort bereitgestellt werden können. Allerdings lassen sich die Daten auch aus jeder zeitgemäßen Praxissoftware mit einem Zeitaufwand von maximal einer halben Stunde pro Quartal herausfiltern, nur ohne Schnittstelle nicht so komfortabel. Leider sehen noch nicht alle Softwareanbieter die Notwendigkeit, der stetig ansteigenden Zahl von PraxisNavigation einsetzenden Zahnärzten diesen Komfort zur Verfügung zu stellen.

### Vergleichsdaten heranziehen

Ergänzt werden diese Daten aus Buchhaltung und Abrechnungssoftware um aussagekräftige Statistiken. Häufiger Fehler: Es werden nicht repräsentative „Vergleichszahlen“ herangezogen, zum Beispiel Praxen, die zufälligerweise Mandanten des Beraters sind oder die zufälligerweise am Vergleich eines marktführenden Anbieters von Buchhaltungssoftware teilnehmen. Diese Daten sind zwar einfach einzuspielen, aber nichts sa-

ANZEIGE

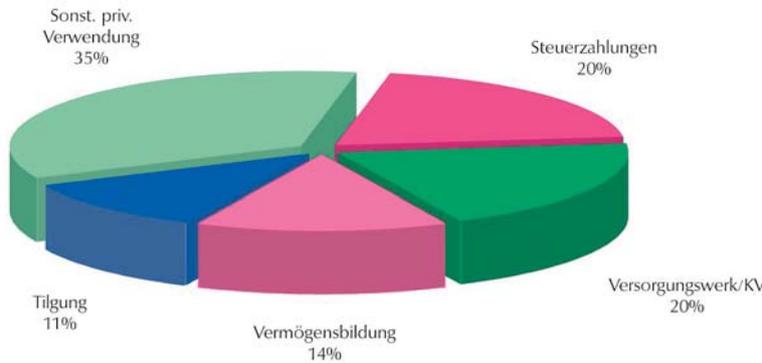
**Registrieren.**

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

**R-SI-LINE® HARD-BITE**

R zur Präzision

R-dental Dentalkonzern GmbH  
 Informationen unter Tel. 0 40 - 22 75 76 17  
 Fax 0 800 - 733 83 25 geb@rdental.de  
 E-mail: info@r-dental.com  
 r-dental.com



Private Liquiditätsverwendung.

gend. Wesentlich aufwendiger, aber einzig richtig, ist es, sich die Mühe zu machen, für jeden einzelnen Zahnarzt amtliche Statistiken vor dem Hintergrund seiner Praxisgröße und des Standorts sorgfältig auszuwerten. Nur so erhält der Zahnarzt echte Vergleiche, die Optimierungspotenziale im Sinne eines echten Benchmarkings aufzeigen.

**Komplex und komfortabel**

Durch eine betriebswirtschaftlich abgestimmte und die individuellen Praxisbelange berücksichtigende Verquickung entsteht eine komplexe Informationsbasis. Dies stellt die größte Herausforderung dar. Im Hintergrund schlecht durchdachte Verknüpfungen führen zu unplausiblen Auswertungen. Sie stiften mehr Verwirrung als Nutzen. Hierzu ein Beispiel: Ein Zahnarzt bemerkt bei der Durchsicht seiner Praxisauswertungen, dass die Praxiseinnahmen laut Statistik der Abrechnungssoftware höher ausgewiesen sind als in der Finanzbuchhaltung. Wie kann so etwas passieren? Der Praxiscomputer erfasst alle erbrachten, die Finanzbuchhaltung nur die bezahlten Leistungen. Im Praxiscomputer dieses Zahnarztes waren weder Zahlungsverhalten noch Leistungskürzungen und Forderungsausfälle berücksichtigt. Ohne Abstimmung beider Quellen kann also leicht ein falsches Bild entstehen mit der Folge, dass Entscheidungen auf falscher Basis getroffen werden. Weitere sinnvolle

Quellen werden oft vergessen, wie zum Beispiel Verträge und rechtliche Rahmenbedingungen, aber auch, soweit vorhanden, die Einbindung der Praxisplanung.

Den richtigen Schliff bekommt die Praxissteuerung, wenn sie um die private Verwendung der Liquidität (z. B. Immobilien, Altersvorsorge, Unterhaltszahlungen, Tilgungen etc.) ergänzt wird (Abb. 1). Denn: Es kann nur privat ausgegeben werden, was in der Praxis erarbeitet wird. Zur Analyse Ihres Privatbereiches ein praktischer Tipp: Bezahlen Sie Versicherungen, Immobilien etc. über ein Konto, das ebenfalls verbucht wird.

**Fazit**

Eine moderne Praxissteuerung erfordert heute vom Zahnarzt nicht mehr Aufwand, als früher für eine „normale“ Verbuchung von Belegen notwendig war. Diese Aufgabe ist aber nach wie vor zwingend erforderlich und kann leicht an eine Rezeptionskraft delegiert werden. Anders verhält es sich beim Steuerberater des Zahnarztes. Hier sollte es einfach nicht mehr reichen, nur für steuerliche Zwecke zu buchen und eine BWA auszudrucken. Im Ergebnis muss vielmehr ein Bericht entstehen, der den Zahnarzt befähigt, seine Praxis gemäß seinen Denkstrukturen mit präzisen Informationen komfortabel zu führen. Wer sich mit weniger zufriedengibt, arbeitet unter dem Niveau, das heute möglich ist. ||

**Premium-Kompaktplatz U 5000**



**Ich plane meinen Erfolg mit ULTRADENT**

**Gönnen Sie sich First Class. Mehr Anspruch und Dynamik. Designed by ULTRADENT. Made in Germany.**



Die Premium-Behandlungsplätze für gehobene Ansprüche. Entdecken Sie First Class für Ihre Praxis! Erfahren Sie mehr bei Ihrem Dental Fachhändler und in der ULTRADENT-Ausstellung München.



[www.ultradent.de](http://www.ultradent.de)  
 ULTRADENT - Die Dental-Manufaktur  
 D-81829 München Tel: 089/42 0992-70





## die autorin:

**Regina Först**, Persönlichkeitstrainerin sowie Buchautorin unterstützt seit vielen Jahren sehr erfolgreich Zahnarztpraxen auf ihrem Weg der Profilierung. Sie ist außerdem Mitbegründerin von *först class Corporate Fashion* für zeitgemäße Berufsmode im Gesundheitsbereich.



Das Buch „Ausstrahlung“ von Regina Först mit 132 Seiten, durchgehend vierfarbig, gebunden, 4. Auflage, Preis: 17,95 €.

## kontakt:

**Regina Först**  
 Trainerin für Ausstrahlung und  
 Persönlichkeitsentwicklung  
 Bahnhofstraße 58  
 24852 Bordesholm  
 Tel.: 0 43 22/69 23 45  
 Fax: 0 43 22/69 23 46  
 E-Mail: [info@regina-foerst.de](mailto:info@regina-foerst.de)  
[www.regina-foerst.de](http://www.regina-foerst.de)

## info:

Informationen zu unseren firmeninternen, offenen Seminaren und Vorträgen sowie zur Buchbesprechung erhalten Sie direkt bei Regina Först Training.

## Ausstrahlungskompetenz

# Von der inneren Einstellung zur äußeren Darstellung

*Produkte und Dienstleistungen werden immer ähnlicher. Umso wichtiger ist es, den Patienten emotional anzusprechen und zu binden. Persönlichkeit und Auftreten des Teams spielen daher eine ebenso wichtige Rolle wie die Fachkompetenz. Schließlich ist der „Bote“ mehr denn je die Botschaft. Seine Ausstrahlung und sein Verhalten bestimmen maßgeblich den Erfolg.*

### | Regina Först

**W**ir befinden uns in einem gesellschaftlichen Wertewandelprozess, der so gravierend ist, dass er weitreichende Veränderungen auf den Märkten nach sich zieht und uns klar auffordert zu handeln. Business aus usual funktioniert nicht mehr! Doch wohin geht die Reise der Veränderung und welche Chancen bieten sich dadurch für die Gesundheitsbranche?

Ich bin fest davon überzeugt, dass der Luxus der Zukunft immaterieller Art sein wird und vor allem in der persönlichen Aufmerksamkeit liegt – die knappste Ressource des Menschen.

Werte wie Menschlichkeit, Glaubwürdigkeit und Respekt rücken in den Mittelpunkt. Patienten/Kunden wollen mit ihren Bedürfnissen ernst genommen werden. Sie wählen deshalb Produkte und Dienstleistungen, die sie persönlich bereichern, sie berühren und ihnen dabei helfen, ihr Leben zu verbessern. Auf dem Weg von Hightech zu Hightouch liegt der Luxus der Zukunft darum aus meiner Sicht in der persönlichen und respektvollen Aufmerksamkeit. Hier geht es nicht um ein antrainiertes und aufgesetztes „Nett sein“, sondern um einen authentischen und warmherzigen Umgang mit den Patienten. Ich bin davon überzeugt, dass es in Zukunft nicht allein mehr darum geht, was wir tun und sagen, sondern wie wir es tun. Und somit rückt die wahrhaftige Begegnung von Mensch zu Mensch mehr und mehr in den Vordergrund.

### „Mensch gewinnt Mensch“

Wenn wir annehmen, dass sich die Werte verschieben, stellt sich die Frage, welche Konsequenzen dies im Umgang mit meinen Kunden/Patienten hat. Steht die Kompetenz wirklich an erster Stelle oder gibt es noch ganz andere Faktoren, die meinen Er-



**„Mit dem, was Sie anziehen, ziehen Sie Menschen an.“**

folg ausmachen. Kann man mir meine Fähigkeiten ansehen, oder liegen sie tief im Verborgenen? Wann und wodurch entscheidet mein Kunde/Patient eigentlich, ob

er mir vertrauen kann oder nicht? Wer Kunden/Patienten halten möchte, kann einer ehrlichen Auseinandersetzung mit diesen Fragen – also auch mit sich selbst – nicht mehr ausweichen.

Damit wird auch klar: das größte und noch längst nicht ausgeschöpfte Potenzial Kapital liegt bei den Mitarbeitern. Denn sie repräsentieren Tag für Tag Ihre Praxis nach außen und prägen maßgeblich das Image auf dem Markt. Unsere Aufgabe ist es somit, unsere Mitarbeiter bestmöglich auf diese tragende Rolle vorzubereiten und dabei täglich zu unterstützen.

Jeder Marketingexperte weiß, dass Verpackung und Image genau so wichtig sind wie das Produkt oder die Leistung selbst, wenn nicht sogar wichtiger. Auch wenn wir das Weltbild gerne anders hätten – es ist wie es ist. Selten machen wir uns doch darüber Gedanken, welches Bild der Patient von unserem Team und von der Praxis hat, und ob es das ist, was uns auch in Wahrheit entspricht.



*Die Praxisbekleidung für Ihr Team sollte ein harmonisches und positives Gesamtbild darstellen.*

### Ausstrahlung im Beruf

Das gewisse Etwas lässt sich nur schwer in Worte fassen, dennoch nehmen wir Menschen mit einer positiven Ausstrahlung sofort wahr und fühlen uns in ihrer Nähe wohl. Sie wirken glaubwürdig und au-

thentisch, weil sie in ihrem Handeln und Reden keine Lücken aufweisen. Ausstrahlung entsteht aus dem Zusammenspiel von Innen und Außen. Es bedeutet im wörtlichen Sinne, dass etwas von innen nach außen strahlt. Die Ausstrahlung ist somit die Brücke zwischen dem inneren Zustand und der äußeren Erscheinung eines Menschen.

Ausstrahlung entsteht aus dem Zusammenspiel von Innen und Außen. Dabei sind Kleidung, Friseur, Make-up, Schmuck und Accessoires ebenso wichtig wie Stimme, Gestik und Körperhaltung, wie Gedanken und Gefühle uns selbst und anderen gegenüber. Die Ausstrahlung Ihrer Mitarbeiter ist entscheidend für das Bild Ihrer Praxis nach außen.

### Corporate Fashion

Unsere Äußerlichkeiten sind ein wichtiger Teil von dem, was wir den Patienten als unser Image und unseren Wert repräsentieren. Und sie reflektiert gleichzeitig, wie wir uns mit uns selbst fühlen. Jede Kleidung verkörpert bestimmte Eigenschaften. Sie vermittelt zum Beispiel Nähe oder Distanz, Ordnung oder Unordnung, Kompetenz oder Inkompetenz, Sympathie oder Antipathie. Fühlen wir uns in der Kleidung, die wir tragen nicht wohl, ist das für den anderen sofort spürbar. Wer sich nicht wohlfühlt kann unmöglich Wohlgefühl vermitteln und genau das braucht der Patient mehr denn je.

Die Herausforderung bei der Praxiskleidung liegt darin, ein harmonisches und positives Gesamtbild zu kreieren, der Individualität eines jeden Einzelnen gerecht zu werden und eine gelungene Balance zwischen Funktionalität mit Attraktivität herzustellen. Stimmiges und typgerechtes Praxis-Outfit steigert die Motivation und signalisiert dem Patienten den typischen und individuellen Stil der Praxis (siehe Abbildungen).

Wer sein Image positiv und nachhaltig unterstützen möchte, sollte die Sprache der Kleidung verstehen und sie für sich selbst nutzen. ■

## Neue Perspektiven für die Unternehmerpraxis

Sichern Sie sich das 5. Quartal  
und Ihren guten Ruf.



- kein Budget
- kein HVM
- weniger Bürokratie
- höheres Honorar

Informationen und  
Anmeldung unter:

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

Zahnärzte aus Bayern:  
Registrieren Sie sich jetzt!



**CLARIDENTIS**  
Die integrierte Versorgung in der Zahnmedizin

## Patientenkommunikation

# „Welche Wünsche haben Sie an die Behandlung?“

*Die heutige Zahnarztpraxis stellt ein Dienstleistungsunternehmen dar, deren vorrangiges Ziel die Patientenbindung ist. Um jedoch die Bedürfnisse der Patienten genau ermitteln zu können, bedarf es einer erfolgreichen Patientenkommunikation. Dabei ist es wichtig, dass sich Patienten selbstbestimmt und frei von äußeren Zwängen für eine zahnärztliche Behandlungsmethode entscheiden können.*

**Dr. Anne-Helge Roth**

**S**tellen Sie sich vor, Sie möchten ein Auto kaufen und gehen zum Automobilhändler. Ihnen schwebt ein kleiner Wagen vor, sparsam im Benzinverbrauch, wenig und als Stadtauto für alle Parkplätze gut. Der Verkäufer fragt nicht nach Ihren Wünschen, sondern empfiehlt Ihnen gleich eine große Limousine, mit allem Komfort. Erst als Sie Ihr Desinteresse bekunden, zeigt er Ihnen zwei Mittelklassewagen und kommt dann langsam zu der von Ihnen gewünschten Fahrzeugklasse. Er macht noch ein Angebot, die Ausstattung des Autos zu optimieren, wenn Sie sich am gleichen Tag entscheiden. Fühlen Sie sich gut betreut?

Nein, mit diesem Beispiel soll das Verkaufsgespräch des Autohändlers nicht mit der Aufklärung über eine zahnärztliche Behandlung gleichgesetzt werden! Dieses Beispiel soll vielmehr die emotionale Situation der Patienten verdeutlichen. Häufig kommen sie schon mit einer bestimmten Vorstellung in die Praxis. Sie erwarten eine hochgradige ästhetische Lösung, Sicherheit und Dauerhaftigkeit der Versorgung, besseren Kaukomfort und sicheren Halt, gute Verträglichkeit der Werkstoffe, substanzschonende Behandlung und einen zeitnahen und möglichst kompakten Behandlungsablauf. Das sind Wünsche, die die Patienten nicht immer klar realisieren sondern unbewusst als gegeben voraussetzen. Sollten sich diese Wünsche jedoch nicht erfüllen, verbuchen

Patienten dies als Negativmerkmal. Von zehn Personen geben acht ihre Unzufriedenheit weiter, sind sie hingegen zufrieden, erzählen nur zwei darüber.

### Die Patientenwünsche

Mit diesem Wissen sind wir gefordert, die Wünsche unserer Patienten konkret in den Mittelpunkt unserer Bemühungen um eine individuelle Patientenbindung zu stellen. Das bedeutet, auch die nicht explizit genannten Wünsche in Erfahrung zu bringen und ihnen so weit wie möglich entgegenzukommen. Wenn sie nicht spontan ihre Bedürfnisse artikulieren, müssen die Patienten danach befragt werden.

Es bieten sich offene Fragen an, die der Patient nicht nur mit Ja oder Nein, sondern mit einem vollständigen Argument beantworten muss. Gezielte Fragen liefern hier die gewünschten Informationen:

„Welche Wünsche haben Sie an die Behandlung?“

„Was sollte am Ende der Behandlung anders sein?“

„Welches Ziel möchten Sie erreichen?“

In der Beantwortung dieser Frage stellen die Patienten ihre Bedürfnisse und deren Wertigkeit für sie dar. Für eine junge Frau, die im Frontzahnbereich zwei Veneers bekommt, um zapfenartige seitliche Schneidezähne zu

## **kontakt:**

**Dr. Anne-Helge Roth**  
dent.kom Berlin  
Flatowallee 16/853  
14055 Berlin  
Tel./Fax: 0 30/3 05 16 36  
E-Mail: info@dentkom.de  
www.dentkom.de

überdecken, ist die Wertigkeit dieser Versorgung möglicherweise höher als für einen Bartträger, bei dem die Schneidekante gebrochen ist, diese aber unter einer langen Oberlippe nur beim Lachen zu sehen ist. Solche Anforderungen an die Behandlung werden spontan dargestellt.

Anders sieht es bei größeren und kostenintensiven Versorgung aus. Den Wünschen nach festsitzender und hochwertiger Sanierung steht oft die Höhe der Selbstzahlerleistung entgegen. Das Budget ist in vielen Haushalten limitiert und es bedarf einer genauen Abwägung innerhalb der Familie, wofür das Geld ausgegeben werden soll. Auto, Urlaub, Ausbildung der Kinder etc. stehen mit den Selbstzahlerleistungen in Konkurrenz.

### Das Aufklärungsgespräch

Bitte nicht gleich mit der Tür ins Haus fallen! Small Talk, das kleine Plaudern, eröffnet jedes Gespräch. Die Frage nach dem persönlichen Empfinden: „Wie geht es Ihnen?“ wird alltäglich gestellt und wirkt sehr rhetorisch, der Fragende ist nicht wirklich an einer Antwort interessiert. Günstiger ist es, diese Frage zu individualisieren, wie z.B. „Beim letzten Mal standen Sie kurz vor dem Urlaub!“ oder: „Was machen Ihre Rückenbeschwerden, wie haben Sie in der letzten Woche die lange Behandlung überstanden?“ Schon fühlt sich der Patient persönlich betreut und Sie haben eine soziale Beziehung zu ihm aufgebaut und sein Interesse geweckt! In diesem Zusammenhang ist der Begriff „Putzplaudern“ bekannt, Wellensittiche plaudern miteinander, wenn sie sich das Gefieder putzen. Das ist ihre Art von sozialer Kontaktaufnahme und genau das ist in unserer modernen schnelllebigen Zeit bisweilen in Vergessenheit geraten.

Die Bedürfnisse des Patienten werden durch gezielte Fragestellung angesprochen und der Therapieversuch wird argumentativ mit den Patientenwünschen verknüpft. Die Forderung eines Patienten nach substanzschonender Behandlung bei Verlust eines Seitenzahnes kann durch Setzen eines Implantats erfüllt werden. Die gute Verträglichkeit des Metalls ist durch hochgoldhaltige ausgewählte Legierungen zu erreichen. Diese Art der Ableitung der vorgeschlagenen Behandlung verdeutlicht dem Patienten die Individualität des Vorschlags und er empfindet eine Bestätigung seiner Wünsche. Das Aufklärungsgespräch beendet ein kurzes, wenige Sätze umfassendes Fazit, das

sich noch einmal auf die Wünsche des Patienten bezieht und die Vorteile erläutert, die er durch diese Behandlung erfährt. „Auch wenn Sie herzlich lachen, kann niemand erkennen, dass Sie ein Implantat haben!“ Die N-B-N-Regel beschreibt diesen Vorgang (Abb. 1).

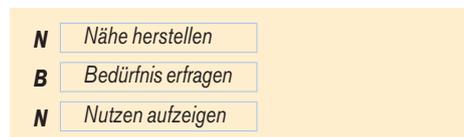


Abb. 1: N-B-N-Regel.

### Der Gesprächsverlauf

Das Aufklärungsgespräch muss sorgsam eingeplant werden. Alle Fragen und Abläufe, die in dieser Phase geklärt werden können, entstehen im Verlauf der Behandlung nicht mehr. Juristen legen großen Wert auf die Möglichkeit zur selbstbestimmten Entscheidung der Patienten. Das setzt voraus, dass er weiß, worum es geht und Zeit hat, sich zu entscheiden. Es wirkt sich positiv aus, wenn die Beratungsstruktur zwei Termine umfasst. Für den Patienten ist es hilfreich zu wissen, dass das erste Gespräch zur reinen Informationsvermittlung dient, in dem der Therapieversuch mit Alternativen dargestellt und begründet wird. Eine Visualisierung anhand von Bild- oder Videomaterial erleichtert das Verständnis und die Intraoralkamera zeigt die Notwendigkeit der erforderlichen Behandlung auf. Schaumodelle sind ein guter Weg für eine sichere Informationsübertragung, denn der Patient kann im wahren Sinne des Wortes die Therapie begreifen. Zur einfacheren Entscheidungsfindung zu Hause nimmt er bildhafte Darstellungen mit und erhält eine Visitenkarte der Ansprechpartnerin in der Praxis, die für seine Betreuung zuständig ist und jederzeit für die Beantwortung von Fragen zur Verfügung steht.

Die Erfahrung hat gezeigt, dass es die Patientenbindung positiv beeinflusst, wenn eine in der Kommunikation und im Abrechnungswesen erfahrene Mitarbeiterin, z.B. eine ZMV, an den Informationsgesprächen mitwirkt. Meistens kennt sie den Patienten und sein persönliches Umfeld besser als der behandelnde Zahnarzt. Ihre Sprache ist für den Patienten verständlich und wenn sie bemerkt: „Ich an Ihrer Stelle würde dem Therapieversuch zustimmen, denn das ist für Sie die beste Versorgung, weil ...“ hat das eine wichtige und vor allem eher neutrale Aussagekraft. Die ZMV genießt hier das

Vertrauen der Patienten, da sie nicht unmittelbar in die Honorierung der zahnärztlichen Leistungen eingebunden ist. Die Kostenstruktur kann die ZMV durch den täglichen Umgang mit diesem Thema mit wenigen Worten transparent erklären, Fragen nach Finanzierungsmöglichkeiten oder Ratenzahlungen fallen dem Patienten leichter.

In der Zusammenfassung am Ende des Gesprächs wird das gegenseitige Verständnis sichergestellt. Hat sich der Patient für eine Versorgung entschieden, wird er in seiner Entscheidung bestätigt, indem ihm der individuelle Nutzen dieser Therapie noch einmal verdeutlicht wird, z.B.: „Die Implantatversorgung ist für Sie die beste Lösung! Sie ermöglicht Ihnen noch einen festsitzenden Zahnersatz und deshalb werden Sie keine Schwierigkeiten beim Kauen haben!“

Die Aufgabe der ZMV im Informationsgespräch besteht in der Verifizierung der von Zahnarzt oder Zahnärztin angesprochenen Therapie- und Alternativvorschläge, wobei sie visuelle Informationsmittel als Unterstützung hinzuzieht. Der Patient wird über den genauen Behandlungsablauf informiert und die Kostenfrage geklärt. Von besonderer Wichtigkeit ist die exakte Dokumentation des Aufklärungs- bzw. Informationsgesprächs.

Zum Abschluss der Beratungsstruktur übernimmt noch einmal der Zahnarzt oder die Zahnärztin den Patienten. Nach Klärung der Frage, ob vonseiten des Patienten weiterer Informationsbedarf besteht, wird dieser verabschiedet und für eine endgültige Entscheidung zu einem zweiten Gespräch eingeladen.

In dieser Beratungsstruktur (Abb. 2) leisten Zahnarzt oder Zahnärztin den medizinischen Teil der Aufklärung, während die ZMV das Verständnis des Patienten vertieft und vor allem organisatorische Fragen klärt und dokumentiert.

### Individuelle Betreuung

Patienten suchen sich ihre Zahnarztpraxis heute nicht nur nach dem Behandlungsangebot, sondern auch nach den damit verbundenen Serviceleistungen aus. Zahnarztpraxen sind nun einmal in erster Linie Dienstleistungsunternehmen, für die die Bindung der Patienten an die Praxis an erster Stelle steht. Der Wunsch nach persönlicher Betreuung setzt individuelle Gespräche voraus, in denen der Vorteil der bevorstehenden Behandlung klar vermittelt wird. Der Patient möchte seine Entscheidung nicht unter Druck treffen und für mögliche Fragen seine Ansprechpartnerin in der Praxis kennen. II

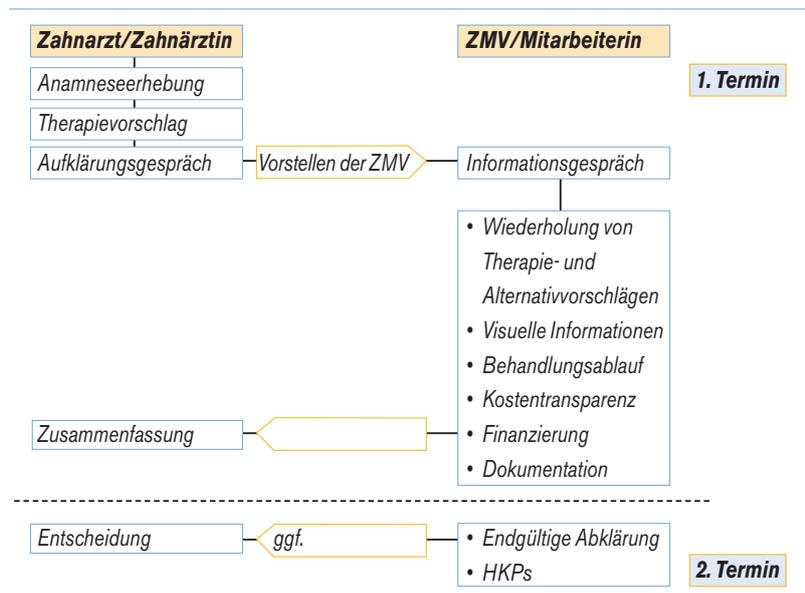


Abb. 2: Beratungsstruktur.

**SEMPERDENT**  
ZAHNERSATZ

Keramikvollverblendung

9,99€

Spitzenqualität  
supergünstig

www.semperdent.de

\* all services available plus MwSt.



## Hörfunk-PR

## Der Weg zu Ihren Patienten!

*Der Zahnarzt kann im Unterschied zu anderen Medizinern durch die Art der angebotenen Dienstleistungen und durch Praxismarketing seinen Erfolg selbst bestimmen. Seriöse Beratung und Patienteninformationen stehen im Zentrum erfolgreichen Praxismarketings. Doch mit welchen Maßnahmen können diese Ziele erreicht werden?*

Dipl.-Medienwirt Matthias Voigt

Denken wir an beeindruckende Marketing- und PR-Kampagnen, haben wir meist imposante Bilder vor den Augen, verbinden diese in der Regel mit TV- und Hochglanzmagazinen. So sehr diese Auftritte unseren Augen schmeicheln, es bleibt doch die Frage nach der Nachhaltigkeit. Dass TV-Werbung kaum mehr wahrgenommen wird, ist längst Fakt. Dazu kommt, dass die Produktion und die Platzierung ähnlich einer Anzeigenschaltung in einer großen Zeitung oder Magazinen mit extrem hohen Kosten verbunden ist. Aufgrund dieser Entwicklungen musste sich die Marketingbranche in den letzten Jahren nach neuen Möglichkeiten umsehen – und hat dabei eine „alte“ wiederentdeckt: Das Radio! Rund 81 Prozent aller Deutschen schalten mindestens einmal pro Tag ihr Radio ein, dabei beträgt die durchschnittliche tägliche Hördauer über 200 Minuten pro Person. Der Hörfunk ist also ein Medium, an dem man bei der Marketing- und PR-Arbeit nicht mehr vorbeikommt. Will man aber die Radiosender ansprechen und für seine Aktionen gewinnen, muss umfangreiche Vorarbeit für die Hörfunk-Journalisten geleistet werden. Dazu wurde in den letzten Jahren von erfahrenen Marketingexperten ein neues Format entwickelt, das sowohl die Bedürfnisse der Praxis wie auch die der Sender bedient und das heute schon von den meisten deutschen Radiostationen sehr intensiv genutzt wird – die Hörfunk-PR. Im Gegensatz zur traditionellen Radio-Spot-Werbung werden bei der Hörfunk-PR Beiträge mit spezifischen Themen ganz bewusst in einem redaktionellen Umfeld und nicht in Werbeblöcken platziert. Damit bekommen die Beiträge ein

seriöses Gewicht und werden auch von den Hörern nicht als Werbung wahrgenommen. Der Erfolg dieses Formats hat unter anderem damit zu tun, dass der Bedarf an fremdproduzierten Beiträgen in den Redaktionen der Radiosender in den letzten zwei Jahren enorm zugenommen hat. Das ist zum einen mit der Personalknappheit in vielen Redaktionen zu erklären, zum anderen liegt es aber auch daran, dass „Wort“ wieder in ist. Viele Radiostationen möchten mit inhaltlich interessanten Hörfunk-PR-Beiträgen das Image eines Dudelsenders ablegen. Von der inhaltlichen Seite ist Hörfunk-PR weitaus mehr als das einfache Zusammenschneiden von Tönen und das Ablesen eines Textes. Wer glaubt, Hörfunk-PR sei im Grunde genommen nichts anderes als das Vertonen einer vorhandenen Pressemitteilung, der irrt gewaltig. Eine Pressemitteilung für Print-Medien und ein PR-Beitrag für den Hörfunk unterscheiden sich inhaltlich enorm. Im Gegensatz zu den Pressemitteilungen für den Print-Bereich werden Hörfunkbeiträge oft komplett von den Radios veröffentlicht und unter Umständen sogar mehrmals gesendet. Um die Hörfunk-PR bei den Sendern bestmöglich zu platzieren, wird diese komplett vom Arzt finanziert. Damit ist zusätzlich gewährleistet, dass die inhaltliche Ausrichtung der Beiträge allein vom Kunden und nicht von den Redaktionen der Sender bestimmt wird. Somit zeigt sich, dass Hörfunk-PR für Zahnarztpraxen ein ideales und immer wichtigeres Marketinginstrument wird, um eine wirkungsvolle Patientenneuansprache durchzuführen. Der Kostenaufwand und die Ergebnisse stehen dabei wie bei keinem anderen Marketinginstrument im perfekten Einklang. ■



# Kein Maulkorb für Zahnärzte!

*Nicht immer sind Patienten mit der Behandlung durch den Zahnarzt zufrieden. Mögliche Gründe: eine falsche Therapie, schlecht sitzender Zahnersatz oder schmerzende Wunden. In der Praxis kommt es oft vor, dass dann Rat beim Nachbehandler eingeholt wird.*

**RA Dr. Jürgen Klass**

**W**ie weit darf sich der Nachbehandler aus dem Fenster lehnen, wenn es um die Beurteilung der Arbeit seines Kollegen geht? Das Verwaltungsgericht Minden hat nun klargestellt, dass ein Zahnarzt seine Meinung prinzipiell frei äußern kann. Zum Fall: Ein Zahnarzt setzte einer Patientin eine Brücke im linken Unterkiefer ein. Als Zahnschmerzen auftraten, wurde ein anderer Zahnarzt aufgesucht. Dieser diagnostizierte eine Entzündung am ersten Brückenglied und erläuterte der Patientin während der Behandlung, dass die Brücke schadhaft sei, weil Prothese und Zahnfleisch am ersten Brückenglied nicht abschlossen.

Auf Dauer würde der Zahn dort kariös werden und die Brücke müsste nach wenigen Jahren wieder entfernt werden. Der Erstbehandler erfuhr indes von diesen kritischen Bemerkungen und wandte sich an die Ärztekammer. Er bat um Stellungnahme und Einleitung von Disziplinarmaßnahmen. Der Kammervorstand beschloss dann, eine Missbilligung gegen den Nachbehandler auszusprechen, da er berufsrechtlich nicht akzeptable Äußerungen gegenüber der Patientin getätigt habe. Die Äußerungen seien unkollegial, zudem dazu geeignet, das Vertrauen in den Berufsstand nachhaltig zu stören, und folglich berufswidrig. Darauf hin erhob der Nachbehandler Klage – und gewann. Denn das Gericht befand, dass die beanstandeten Äußerungen dem Schutzbereich der Meinungsfreiheit unterfallen und sachlich gewesen sind (VG Minden, Urteil vom 30.06.2005 – Az.: 7 KR 818/04). Wörtlich führen die Richter aus:

„Ferner ist zu beachten, dass der Kläger sich möglicherweise zivilrechtlichen Schadenser-

satzansprüchen aussetzen könnte, wenn er Behandlungen von Kollegen, die er für fehlerhaft hält, „deckt“ und weiterbehandelt, selbst wenn es sich nur um einen kurzen Zeitraum gehandelt haben mag, bis die Patientin wieder zu ihrem behandelnden Zahnarzt hätte gehen können. Ein rücksichtsvolles, kollegiales und standeswürdiges Verhalten gegenüber Kollegen kann jedenfalls nicht bedeuten, erkannte Fehler ggf. auf Kosten der Gesundheit der Patienten zu vertuschen, zumal jeder Zahnarzt sich – wie in der Präambel der Berufsordnung der Zahnärztekammer Westfalen-Lippe vorgesehen – verpflichtet hat, seine zahnärztliche Tätigkeit in den Dienst der Gesundheitspflege zu stellen. Zu berücksichtigen ist hier auch, dass sich der Kläger erst während der dritten Behandlung der Patientin negativ zu der Brücke geäußert hat, also keineswegs vorschnell. Gerade auch, um das Vertrauen der Patienten in den Berufsstand nicht zu gefährden, ist eine aufrichtige Information über vorhandene Mängel einer Behandlung zulässig, zumal die wenigsten Patienten so naiv sein dürften zu glauben, dass Ärzte keine Fehler machen könnten. Wenn die Beklagte demgegenüber vom Kläger verlangt, dass er einer Antwort über die Qualität der Erstbehandlung möglichst aus dem Weg gehen solle, verlangt sie letztlich damit von ihm, die Standesinteressen über die Gesundheit der Patienten zu stellen.“

Fazit: Nicht jede kritische Äußerung über die Qualität der Arbeit eines Kollegen ist einem Zahnarzt verwehrt. Dem Nachbehandler ist erlaubt, den Patienten sachlich über eine nicht kunstgerechte Behandlung bei einem Zahnärztkollegen zu informieren. ■



## **kontakt:**

**RA Dr. jur. Jürgen Klass**  
Spezialist für Zahnrecht  
Kanzlei Dres. Klüver & Kollegen  
Schwanthalerstraße 9–11  
80336 München  
[www.zahnrecht.biz](http://www.zahnrecht.biz)



# Registrierkasse defekt?

Zahnarztpraxen können heutzutage von den über Krankenschein abgerechneten Leistungen ebenso wenig existieren wie die Apotheken von den Kassenrezepten. Während die Apotheker jedoch ihre OTC-Produkte problemlos über die Registrierkasse abrechnen, haben Zahnärzte vielfältige Vorschriften und Gesetze zu beachten, wenn sie nicht auf unbezahlten Rechnungen sitzen bleiben wollen.

Ein Fallbeispiel aus der Praxis – eine AOK-Patientin bekommt für eine Wurzelbehandlung des Zahnes 45 mit abschließender adhäsiver Füllung die folgende Rechnung:

mal 9,06 Euro zum 2,3-fach-Satz. Leider hat die betroffene Zahnarztpraxis weder die endodontische Längenmessung in einem solchen Vertrag, noch die in Position 2 geforderte Zu-



→ **Gabi Schäfer** Als Seminarleiterin schulte sie während der letzten 13 Jahre in mehr als 1.800 Seminaren 56.000 Teilnehmer in allen Bereichen der zahnärztlichen und zahntechnischen Abrechnung. Ihre praxisnahe Kompetenz erhält sie sich durch bislang mehr als 650 Vor-Ort-Termine in Zahnarztpraxen, wo sie Dokumentations- und Abrechnungsdefizite aufdeckt und beseitigt und Zahnärzten in Wirtschaftlichkeitsprüfungen beisteht.

Aufgrund der Mehrkostenvereinbarung für Füllungen im Seitenzahnbereich erlaube ich mir, folgende Beträge gemäß §§ 5,9 GOZ in Verbindung mit §28 Abs.2 SGB V in Rechnung zu stellen:

**EUR 297,60**

Datum	Geb.-Nr	Bezeichnung	Anz	Betrag
18.08.2006	45	Zuzahlung für endodontische Behandlung	1	1,0000
		- Microendodontische Behandlung mit Nickel-/Titaninstrumenten, maschineller Aufbereitung, elektrometrischer Längenbestimmung		
	45	217 Dentinadhäsive Rekonstruktion mittels Mehrschichttechnik, entsprechend der Einlagefüllung nach GOZ analog §6/2	1	2,9109
		- Ätztechnik lichthärtend, Mehrschichtfülltechnik		
			<b>Zahnarzthonorar</b>	<b>EUR 346,45</b>
			<b>abzüglich Kassenanteil</b>	<b>EUR -48,85</b>
			<b>Rechnungsbetrag</b>	<b>EUR 297,60</b>

umsatzsteuerfrei nach §4 Nr.14 bzw. 16 UStG

Während die Rechnung auf den ersten Blick überzeugend aussieht – es werden ja der § 28 (2) SGB V bemüht und die GOZ mit den Paragraphen 5 und 9, scheint es überraschend, dass die Patientin diese Rechnung nicht bezahlen muss.

## Warum?

In der Position 1 wird eine Zuzahlung von 150 Euro zu einer endodontischen Behandlung verlangt, unter anderem für „Microendodontische Behandlung mit Nickel/Titaninstrumenten, maschineller Aufbereitung“.

Damit wird dokumentiert, dass die Wurzelbehandlung des Prämolaren 45 innerhalb der Kassenrichtlinien durchzuführen war. Für einen solchen Zahn darf aber für die endodontische Behandlung keine Zuzahlung verlangt werden. Wie ein Patient per Internet in Sekunden feststellen kann, gilt der § 28 (2) SGB V nur für Zahnfüllungen, nicht für Wurzelfüllungen. Die KZBV schreibt in einer Stellungnahme hierzu: „... zwar besteht nach § 7 Abs. 7 EKV-Z kein ausdrückliches, wohl aber im Einklang mit den Bestimmungen des SGB V – ein grundsätzliches Zuzahlungsverbot, welches nur in den abschließend aufgeführten Ausnahmefällen durchbrochen werden darf. Der Fall einer aufwendigen Wurzelkanalbehandlung zählt NICHT zu diesen Ausnahmefällen.“

Damit ist diese Zuzahlungsforderung illegal, einzig die nicht im BEMA enthaltene elektrometrische Längenmessung ist berechnungsfähig, wenn sie VORHER in einem EKV-Z/BMVZ-Vertrag schriftlich vereinbart wurde. Und das wären gerade

zahlung zu der adhäsiven Füllung in einer Mehrkostenvereinbarung vereinbart, wie es der § 28 (2) SGB V, auf den in der Rechnung ja Bezug genommen wird, unmissverständlich vorschreibt. Selbst wenn sie es getan hätte, wäre die Position 217 für die adhäsive Füllung nicht fällig, denn der zitierte § 5 der GOZ besagt im Zusammenhang mit § 10, dass bei einer Überschreitung des 2,3-fach-Satzes in der Rechnung eine Begründung anzugeben ist. Die Wiederholung der Leistungsbeschreibung kann dabei wohl kaum als gerichtlich durchsetzbare Begründung angesehen werden.

Wie kommt es nun zu solchen eklatanten Fehlleistungen in der Abrechnung? Seit Anfang 2004 wird von der Politik am Gesundheitssystem herumgeschraubt, nur werden die neuen Vorschriften in den Praxen nicht wahrgenommen. Bei den Multiple-Choice-Fragebögen, die die Teilnehmer meiner Seminare zur Einstimmung ausfüllen, erreicht kaum jemand mehr als 3 von 9 möglichen Punkten – und dies sind schon die regelmäßig wiederkehrenden Fortbildungswilligen.

Wie man mit den Abrechnungskennnissen aus der Lehrzeit 350.000 Euro Jahresumsatz erfolgreich verwalten will, ist mir schleierhaft.

Wer sein Wissen prüfen möchte, kann unter [www.synadoc.ch](http://www.synadoc.ch) im Internet einen Testfragebogen herunterladen und sich an ein paar Fragen versuchen. Die Lösungen finden Sie dort am Ende der Beschreibung für meine Herbstseminarreihe „Abrechnung ahoi“, die ab November in verschiedenen Städten von mir persönlich abgehalten wird.

## tipp:

Wer keinen Zugang zum Internet hat, kann auch unter 07 00/67 33 43 33 kostenlos eine zeitlich befristete Vollversion der Synadoc-CD bestellen.

Weitere Informationen zu der Seminarreihe „Abrechnung ahoi!“ findet man unter [www.synadoc.de](http://www.synadoc.de)

## kontakt:

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



## Private Kfz-Nutzung und Sonderabschreibungen

Nachdem die Anwendung der 1%-Methode auf Fälle des notwendigen Betriebsvermögens (betriebliche Nutzung zu mehr als 50%) durch den Gesetzgeber beschränkt wurde, war fraglich, wie der Nachweis hierfür gebracht werden kann, wenn doch kein Fahrtenbuch geführt werden muss.

### Bundesministerium der Finanzen schafft Klarheit

Nun hat das Bundesministerium der Finanzen (BMF) klargestellt, dass alle möglichen Beweismittel zulässig sind, mit denen ein bestimmter Umfang betrieblicher Fahrten nachgewiesen werden kann. So kann der Nachweis auch mithilfe des Terminkalenders oder Reisekostenaufstellungen sowie anderer Abrechnungsunterlagen erfolgen. Sind entsprechende Unterlagen nicht vorhanden, kann die überwiegende betriebliche Nutzung durch formlose Aufzeichnungen glaubhaft gemacht werden. Dabei reichen Angaben über die betrieblich veranlassten Fahrten (jeweiliger Anlass und die jeweils zurückgelegte Strecke) und die Kilometerstände zu Beginn und Ende des Aufzeichnungszeitraumes aus.

Diese Aufzeichnungen sollen über einen repräsentativen Zeitraum von drei Monaten geführt werden. Erfreulicherweise müssen diese Aufzeichnungen nicht jedes Jahr wiederholt werden. Das Bundesministerium der Finanzen lässt einen einmal ermittelten Nutzungsanteil auch für die Folgejahre gelten, es sei denn, dass sich die tatsächlichen Verhältnisse offenbar geändert haben (zum Beispiel Umzug, Erwerb eines Pkw einer höheren Fahrzeugklasse).

Sollte der Nutzungsnachweis dazu führen, dass die Grenze von 50 % betrieblicher Nutzung nicht erreicht wird, ist nach Auffassung des BMF die Anwendung der 1%-Methode ausgeschlossen. Dies ergibt sich allerdings nicht aus dem Gesetz, sodass hier schon der nächste Streit vorprogrammiert ist.

### Wichtig:

Die zunächst befürchtete Pauschalierung, dass bei fehlendem Nachweis immer von einer privaten Nutzung von mindestens 80 % auszugehen sei, ist nicht in dem BMF-Schreiben erwähnt. Hier bleibt es dann bei „Verhandlungsmöglichkeit“ während einer Betriebsprüfung.

### Sonderabschreibung jetzt auch im Jahr der Betriebseröffnung

Zahnärzte können für die künftige Anschaffung oder Herstellung eines neuen beweglichen Wirtschaftsguts des Anlagevermögens (z.B. Pkw) eine Rücklage bilden, die den zu versteuernden Gewinn senkt. Voraussetzungen für die Bildung dieser Rücklage durch Ärzte sind:

- Es muss geplant werden, innerhalb der nächsten zwei Jahre ein bewegliches Wirtschaftsgut anzuschaffen oder herzustellen.
- Die Rücklage darf nicht mehr als 40 % der voraussichtlichen Anschaffungs- oder Herstellungskosten ausmachen.
- Alle gebildeten Rücklagen einer Praxis zusammen übersteigen nicht 154.000 EUR.
- Die Bildung und die Auflösung der einzelnen Rücklagen sind in der Einnahmenüberschuss-Rechnung nachvollziehbar.

Wird die Investition wie geplant ausgeführt, muss die Rücklage bereits mit Beginn der Abschreibung für dieses Wirtschaftsgut aufgelöst werden. Die gewinnerhöhende Wirkung wird dadurch ausgeglichen, dass zum einen die reguläre Abschreibung vorgenommen wird und zum anderen die Möglichkeit der Inanspruchnahme einer Sonderabschreibung von 20 % der Anschaffungskosten gegeben ist. Allerdings kann diese Sonderabschreibung auch nur derjenige vornehmen, der vorher die Rücklage gebildet hatte. Falls sich der Arzt anders entscheidet und doch nicht investiert, ist die Rücklage spätestens am Ende des zweiten Jahres der Bildung zuzüglich eines Gewinnzuschlags von 6 % pro Jahr Gewinn erhöhend aufzulösen.

### Besonderheiten für „Existenzgründer“

Existenzgründer dürfen im Jahr der Betriebseröffnung oder in einem der fünf folgenden Jahre (Gründungszeitraum) eine solche Rücklage bilden. Außerdem darf die Rücklage insgesamt sogar bis zu 307.000 EUR betragen. In jedem Falle wird bei ihnen im Falle unterbliebener Investitionen auf den jährlichen Gewinnzuschlag von 6 % verzichtet.

### Praxisgründer aufgepasst

Bei einer Existenzgründung durch Erwerb einer Praxis ist zu beachten, dass der Arzt zwar als Existenzgründer grundsätzlich die günstigen Bedingungen der Anparabschreibung nach § 7g EStG nutzen kann, dies gilt jedoch nur für neue Wirtschaftsgüter. Für die vom Vorgänger mit erworbene Praxis-einrichtung kann hingegen die Rücklage und die Sonderabschreibung nicht in Anspruch genommen werden, da diese nicht neu sind.

Bei Praxisneugründungen stellte sich außerdem die Frage, wann genau der Neugründer diese Rücklage bilden muss. Es könnte beispielsweise sein, dass er im Vorjahr noch gar nicht den Plan gefasst hatte, sich selbstständig zu machen. Für Existenzgründer hatte deshalb der Gesetzgeber entschieden, dass im Jahr der Betriebseröffnung die Sonderabschreibung auch ohne vorherige Rücklagenbildung abgezogen werden kann.

### Tipps:

Der Bundesfinanzhof hat in einem aktuellen Urteil auch für die Betriebsneugründungen, die nicht als Existenzgründer gelten, entschieden, dass es insoweit nicht auf die Rücklagenbildung ankommen kann. Damit kann jeder, der eine Praxis eröffnet, im Gründungsjahr neben der üblichen Abschreibung auch die Sonderabschreibung nach § 7g EStG vornehmen.

### WICHTIGE TERMINE IM MONAT OKTOBER 2006:

#### Umsatzsteuer

Anmeldung: 10.10.  
Fällig: 10.10.; spätestens: 13.10. (bei Überweisung)

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

Anmeldung: 10.10.  
Fällig: 10.10.; spätestens: 13.10. (bei Überweisung)



**Vollnarkose:**

**Vorerst weiterhin über die GKV möglich!**

Zahnärzte begrüßen Rücknahme geplanter Einschränkungen bei Vollnarkosen!



Der Bewertungsausschuss der Ärzte ist ein Gremium im Gesundheitswesen (§ 87 Abs. 1 Satz 1 SGB V). Dieser hatte im Juli 2006 eine Einschränkung der Berechnungsfähigkeit von Narkosen bei zahnärztlichen und mund-, kiefer-, gesichtschirurgischen Eingriffen mit Wirkung vom 01.10.2006 beschlossen. Der Beschluss lautet: „Die Erbringung von Narkosen gem. Kapitel 5.3 im Zusammenhang mit zahnärztlichen und/oder mund-, kiefer-, gesichtschirurgischen Eingriffen ist nur berechenbar bei Patienten mit geistiger Behinderung und/oder schwerer Dyskinesie. Die ICD Codierung ist anzugeben ...“ Bedauerlicherweise wurde die KZBV im Vorfeld der Änderung nicht involviert, ja nicht einmal informiert.

„Seit dem 22.08.2006 ist dieser Beschluss vom Tisch, und das ist gut so. Wir haben aber auch nichts anderes erwartet. Für Patienten und Zahnärzte heißt das, dass eine Vollnarkose wie bisher in allen medizinisch notwendigen Fällen auch weiterhin von der Krankenkasse bezahlt wird.“ Mit diesen Worten kommentierte Dr. Jürgen Fedderwitz, Vorstandsvorsitzender der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung (KZBV), den aktuellen Beschluss des Bewertungsausschusses von Ärzten und Krankenkassen, die geplante Einschränkung von Leistungen der gesetzlichen Krankenkassen für Vollnarkosen im zahnärztlichen Bereich auszusetzen und eine Neuregelung zu erarbeiten. Damit sei den Forderungen der KZBV, die sich in den vergangenen Wochen intensiv für eine Regelung eingesetzt habe, in vollem Umfang entsprochen worden.

Die Zahnärzteschaft soll in die weiteren Beratungen eingebunden werden und bis zum Januar 2007 eine Vereinbarung in Kraft setzen, die einerseits alle medizinisch notwendigen Narkosen im zahnärztlichen Bereich weiterhin garantiert und andererseits reinen „Wunschnarkosen“ einen Riegel vorschiebt. Über mögliche Änderungen für das Jahr 2007 werden wir Sie weiter informieren. (Iris Wälter-Bergob)

**Dentalphobie:**

**Jeder Zehnte geht nie zum Zahnarzt!**

Fünf bis zehn Prozent der Bundesbürger gehen aus Angst nie oder erst viel zu spät zum Zahnarzt. Dieser Personenkreis leide unter einer „Dentalphobie“ und suche einen Zahnarzt erst dann auf, wenn die Schmerzen unerträglich seien, teilte der Psychosomatiker Prof. Stephan

Doering verwies auf niederländische Studien, wonach viele Patienten mit Zahnbehandlungsangst als Kinder nicht selten traumatische Erlebnisse bei einem Zahnarzt hatten. Dies könnten schmerzhaft Behandlungen oder mit Gewalt verbundene Maßnahmen wie ein Festhal-



Doering der Deutschen Presse-Agentur mit. Ein Kreis von etwa 40 bis 60 Prozent zeige deutliche Anzeichen von Angst vor einem Termin, wie etwa schweißnasse Hände oder Herzrasen. Der Mediziner sagte, mit psychotherapeutischer Hilfe könne die Furcht vor einer Zahnbehandlung überwunden werden. „Es gibt mittlerweile sehr gute Methoden, die den Patienten innerhalb weniger Behandlungsstunden helfen, die Angst in den Griff zu bekommen“, so Doering, der an der Universität Münster die bundesweit einzige Professur für Psychosomatik in der Zahnheilkunde hat. Dazu gehöre die Verhaltenstherapie mit einem angeleiteten Aufsuchen der angstmachenden Situation, bis man sie eine Zeit lang aushalten kann.

ten des Kopfes im Behandlungsstuhl sein. Doering kritisierte, dass in der Approbationsordnung für angehende Zahnmediziner weder Gesprächsführung noch Psychosomatik – die Wechselbeziehungen zwischen Körper und Seele – vorkommen. Dagegen sei dies in der Humanmedizin seit Langem der Fall. Auch würden Gespräche des Zahnarztes mit den Patienten nicht von den Kassen bezahlt. „Das sollte geändert werden“, forderte Doering. Durch Gespräche könnten die Beziehungen zwischen Patient und Zahnarzt verbessert werden. „Gesprächsführung ist eine Technik, die erlernt werden kann, aber auch erlernt werden muss – ebenso wie eine gute Füllung.“

ANZEIGE

die zahnarztsoftware  
für kinderleichte abrechnung  
stoma-win  
dental practice management  
computerbetrieben | 05223 Föllmerstraße 1 | 48149 Münster | Telefon: 05223 4000-100  
www.stoma-win.com









Dr. Sven Rinke



Katrin Rinke

## die autoren:

**Dr. Sven Rinke** wurde für seine wissenschaftliche Arbeit auf dem Gebiet der vollkeramischen Zahnmedizin 1999 mit dem Young Prosthodontist Award ausgezeichnet. Seit 2002 arbeitet der Zahnarzt mit den zertifizierten Tätigkeitsschwerpunkten Implantologie und Parodontologie in einer Gemeinschaftspraxis in Hanau/Klein-Auheim.

**Katrin Rinke**, Jahrgang 1966, leitet seit 1998 die Agentur Images + Words Praxisconsulting. Sie arbeitet zusammen mit Industrieunternehmen, Wirtschaftsinstituten und Banken als Coach für ZahnärztInnen, ÄrztInnen, ZahntechnikerInnen und ihre Teams. Ihr Schwerpunkt liegt dabei auf dem Thema der in- und externen Kommunikation.

## kontakt:

### Dr. Sven Rinke

EC EviDent Consulting GmbH  
Geleitstraße 68  
63456 Hanau  
Tel.: 0 61 81/9 69 03 33  
E-Mail: rinke@evident-consulting.com

# Der Weg einer erfolgreichen Zahnarztpraxis

*Heutzutage liegt die größte Herausforderung für eine moderne, zukunftsorientierte Zahnarztpraxis darin, Zahnheilkunde aus der Sicht des Patienten erlebbar zu machen – fachlich und menschlich. Die Begriffe innovativ, qualitativ hochwertig und serviceorientiert sind dabei der Schlüssel zum Erfolg.*

## | Dr. Sven Rinke, Katrin Rinke

**N**och mehr Patienten in noch weniger Zeit für noch weniger Geld zu behandeln, ist keine Alternative. Es gilt also neue Wege zu gehen, um dem eigenen Anspruch an Arbeit, Wohlbefinden und Einkommen und den Bedürfnissen der Patienten gleichermaßen Rechnung zu tragen. Anders ausgedrückt: Wenn der Wettbewerb anzieht, werden die Praxen überleben, die fachlich innovativ sind, qualitativ hochwertig arbeiten und dabei auch noch serviceorientiert handeln. Eine kleine Geschichte veranschaulicht dies: Zwei Wanderer begegnen im Wald einem wütenden Bären. Der eine Mann macht seinen Rucksack auf und zieht so schnell er kann ein Paar Turnschuhe an. Der andere guckt ungläubig zu und fragt: „Du glaubst doch nicht etwa, dass du den Bären abhängen kannst, oder?“ Die Antwort: „Ich muss nicht den Bären abhängen, sondern nur schneller sein als du.“ ... Für jede Praxis geht es – wie bei allen Unternehmen – zunehmend um das Differenzieren und das Schaffen von Alleinstellungsmerkmalen. Diese können zum einen fachlicher Natur sein. Hier spielen innovative Behandlungstechniken wie zum Beispiel Bleaching eine wichtige Rolle; so können durch internes und externes Bleaching minimalinvasiv erhebliche ästhetische Verbesserungen erzielt werden, die der Patient als schonend und sanft wahrnimmt (Abb. 1 und 2). Doch die für den Patienten zuerst – also bereits vor der Behandlung – spürbare Komponente bei der Positionierung einer Praxis ist der Service. Jeder Mensch erinnert sich bei diesem Wort an eigene Erfahrungen –

gute und schlechte. Aber wie sieht es aus, wenn man auf der anderen Seite steht? Wenn man selbst der Dienstleister ist? Da tauchen dann plötzlich Fragen auf, deren Beantwortung nur in Ausnahmefällen spontan erfolgt: Wie wird Service von den Patienten auch als solcher wahrgenommen und geschätzt? Wie kann man Patienten für moderne Zahnheilkunde mit innovativen Technologien und Werkstoffen interessieren? Wie sichert man den Qualitätsstandard einer Praxis? Und der alles entscheidende Punkt: Wie können die Antworten auf all diese Fragen dazu beitragen, Umsatz und Gewinn der Praxis zu optimieren und Patienten für hochwertige Zahnheilkunde zu begeistern?

## Patientenorientierung als Prozess

Letztendlich ist für den Patienten immer entscheidend, welchen Nutzen ihm die geplante Behandlung bringt. Dieser Nutzen ist für ihn aber gleichzeitig eng mit seinen Erwartungen verknüpft – und die gilt es zu erfahren. Somit bedeutet Patientenorientierung nicht nur das Präsentieren möglicher Therapien, sondern auch, dem Patienten die richtigen Fragen zu stellen. Diese Fragen nach den Erwartungen können direkt im Beratungsgespräch oder aber auch in größerem Umfang und anonymisiert durch regelmäßige Patientenbefragungen gestellt werden. Kennt man die Erwartungen, ist es viel leichter, Nutzen zu stiften. Zwar werden Produkte oder Leistungen verkauft, aber es sind Menschen, die dafür begeistert werden müssen und die dafür bezahlen. Darum sollte man

**info:**

**Veranstaltungshinweis:**

- PraxisLive Concepts of Smile, 27. und 28. Oktober 2006 an der Universität Göttingen
- PraxisLive VeneerComplete, 24. und 25. November 2006 an der Universität Göttingen

Nähere Informationen zu beiden Veranstaltungen gibt es unter [www.praxis-live.com](http://www.praxis-live.com) oder bei der DeguDent GmbH, Corinna Stickler, Tel.: 0 61 81/59 58 71.



**tipp:**

Weitere Informationen für eine erfolgreiche Zahnarztpraxis erhalten Sie im Buch „Service inbegriffen! Die Zahnarztpraxis als Dienstleistungsunternehmen“ (Katrin Rinke, Quintessenz-Verlag, ISBN: 3-87652-504-7)

ihnen die Entscheidung für eine Behandlung leicht machen. Im Idealfall macht die Art der Darbietung des fachlichen und menschlichen Leistungsspektrums einer Praxis den Zahnarztbesuch zu einer außergewöhnlichen Erfahrung. Wobei eines selbstverständlich sein sollte: In einer serviceorientierten Praxis wird jeder Patient wie ein VIP (Very Important Patient) behandelt. Patientenorientierung hat nichts mit der Versicherungsart zu tun, sondern ist eine „Leistung“, die uneingeschränkt allen Patienten zugute kommt.

**Bedürfnisse wecken – Bedarf decken**

Es ist eine Binsenweisheit: Jede Praxis profitiert monetär und menschlich unmittelbar von der Fähigkeit jedes Teammitgliedes bei der Optimierung des Patientennutzens. Sei es im allgemeinen persönlichen Umgang, während der Behandlung oder im Beratungsgespräch: Werden bei einem Patienten Bedürfnisse geweckt, so entsteht Bedarf, der gedeckt werden muss. Doch wie kann das Praxisteam diese Bedürfnisse wecken? Hier hilft ein Aspekt, der einerseits traurig ist, andererseits aber den Einstieg in die Thematik enorm erleichtert: Die meisten Patienten können keine drei Leistungen (außer spritzen, bohren, Rechnung schreiben) aufzählen, die ihr Zahnarzt anbietet. Wie können sie diese Leistungen dann für sich und ihre Familien in Anspruch nehmen wollen? Grundsätzlich erwartet ein Patient aufgrund der Erfahrungen, die er in der Vergangenheit bei Zahnarztbesuchen gesammelt hat, wenig: Es soll schnell gehen, nicht viel kosten und nicht allzu wehtun. Eigentlich könnte sich das Team ja auf die Erfüllung dieser Erwartungen konzentrieren – eine relativ einfache Aufgabe, die den Patienten zudem auch schnell wieder aus der Praxis schafft. Allerdings birgt dieses Konzept das Risiko, dass man den Patienten so ganz schnell für immer aus der Praxis schafft ...

**Beraten und informieren**

Das Übertreffen der Patientenerwartungen bietet hervorragende Gelegenheiten, um dem Patienten zu zeigen, dass die Praxis, der er seine Mundgesundheit anvertraut, anders ist. Dabei ist die Zeit für ein individuelles Beratungsgespräch außerhalb der Sichtweite des Behandlungsstuhles unerlässlich. Ein Beratungsbüro oder ein separater Beratungsplatz sind die Hotspots einer patientenorientierten Praxis (Abb. 3). Interessanterweise zeigen Patientenbefragungen, dass



Abb. 1: Verfärbung eines endodontisch behandelten oberen Schneidezahnes.



Abb. 2: Zustand nach internem Bleaching mit Natriumperborat und Versorgung mit einem Glasfaserstift.

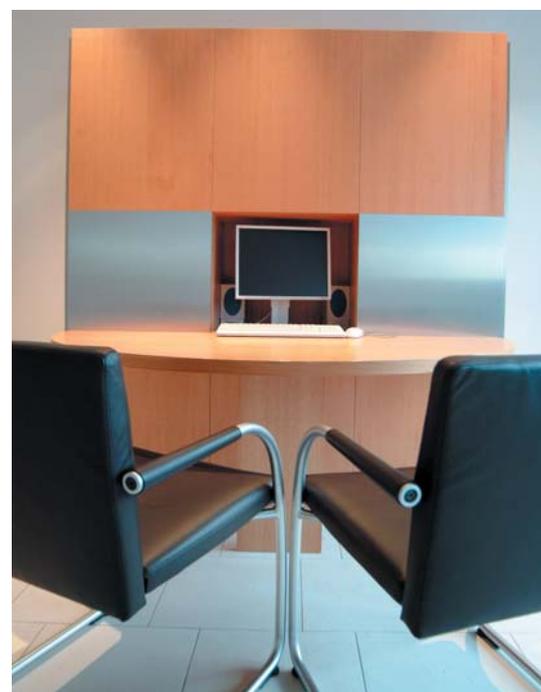


Abb. 3: Das Beratungsbüro.

die Beratung vor allem einen Anspruch erfüllen muss: Sie muss einfach und klar verständlich sein. Der Einsatz von Hightech-Medien wie Videos oder Computeranima-



Abb. 4: Vorher: Insuffiziente Amalgamfüllungen.



Abb. 5: Nachher: Perfekte Ästhetik mit keramischen Teilkronen.

tionen ist zwar beeindruckend, aber meist nicht notwendig. Die meisten Patienten bevorzugen im Beratungsgespräch Modelle und Fotos als Hilfsmittel. Dabei haben Fotos von Behandlungen, die in dieser Praxis durchgeführt wurden, für den Patienten die höchste Glaubwürdigkeit (Abb. 4 und 5). Mit einer gelungenen Vorher-Nachher-Situation lässt sich der Patient am besten überzeugen. Auch sein Vertrauen in die fachlichen Fähigkeiten des Behandlungsteams wird so noch weiter vertieft.

Bemerkenswert ist, dass in allen Patientenbefragungen ein Punkt die Hitliste der Patientenwünsche anführt: Es ist der Wunsch nach einem separaten Termin zur Erläuterung des Heil- und Kostenplans. Diese Aufgabe kann idealerweise delegiert werden: Eine kompetente Fachkraft erklärt dem Patienten in Ruhe und ausführlich, wie er den „Papierkram mit der Krankenkasse“ erledigen kann, wie sich die Kosten zusammensetzen und ob die

Praxis ggf. Möglichkeiten zur Ratenzahlung oder Finanzierung anbietet.

### Wohlfühlen beim Zahnarzt?!

Ein gut informierter Patient ist meist auch ein motivierter Patient. Zum loyalen Fan einer Praxis wird er aber nur, wenn er sich wohl fühlt und zwar vor, während und nach der Behandlung. Die Verbesserungsmöglichkeiten sind vielfältig: Wann hat das Team zum Beispiel das letzte Mal die Patienten befragt, welche Zeitschriften sie gern im Wartezimmer lesen würden? Regelmäßige Patientenbefragungen stellen darüber hinaus sicher, dass dem Team der Geschmack und das Interesse der Patienten bekannt sind – wichtig für den Smalltalk vor und nach der Behandlung. Ein Patient will sich wohlfühlen, auch beim Zahnarzt. Denn gerade dort, wo er etwas Unangenehmes erwartet, ja voraussetzt, wünscht er sich insgeheim von Herzen, dass er angenehm überrascht wird. Denn die Patienten werden allgemein anspruchsvoller und fordernder. Moderne Patienten sind zwar bereit, mehr in ihre Gesundheit zu investieren, aber sie betrachten die Praxis und das Team, dem sie ihr Vertrauen schenken wollen, deutlich kritisch. Wenn man sich einmal in die Patienten hineinversetzt, sind diese Gedanken weder abwegig oder übertrieben anspruchsvoll, sondern einleuchtend. Mehr noch, sie sind fast jedem Menschen aus seinem eigenen Denken und Handeln vertraut.

Um für diese neuen, meist auch gut informierten Patienten ein reproduzierbares positives Erlebnis zu schaffen, muss es dem gesamten Team und auch jedem einzelnen Teammitglied gelingen, die Elemente Innovation, Qualität und Service in die Praxis zu integrieren und sie optimal miteinander zu kombinieren. Erst dann entsteht eine Praxiskultur auf gleichbleibend hohem Niveau, mit der das Image der Praxis als Dienstleistungsunternehmen geprägt und nach außen kommuniziert wird. ■

## Das Certain® PREVAIL™ Implantat Ideal zum Erhalt des crestalen Knochens



- Integriertes Platform Switching™ – Medialisierung der biologischen Breite
- Komplette OSSEOTITE® Oberfläche – Verbesserte crestale Knochenadaptation
- Certain QuickSeat™ Verbindung – Hör- und fühlbares Feedback bei Formschluss



**Certain® PREVAIL™**  
A MEMBER OF THE OSSEOTITE® IMPLANT FAMILY

Implant Innovations Deutschland GmbH  
Lorenzstraße 29 · 76135 Karlsruhe  
Telefon +49-721-255 177-10  
Fax: +49-721-255 177-74  
www.3i-online.com · zentrale@3i-implant.com



## Zahnärztliche Praxisgemeinschaft

# Ein Netzwerk für gesunde Zähne

*Die zahnärztliche Praxisgemeinschaft „die+Zahnärzte“ aus Düsseldorf deckt das gesamte Spektrum der modernen Zahnheilkunde ab. Seit der Praxisgründung 1993 hat sich das Experten-Netzwerk kontinuierlich vergrößert: Ob Kinderkaries oder Spezialprothetik, Zahnreinigung oder Oralchirurgie – hier gibt es für jede Indikation den richtigen Zahnarzt.*

**Dr. Ingo Kock**



### der autor:

**Dr. rer. pol. Ingo Kock**

Seit 1989 in leitender Funktion im Gesundheitswesen tätig, Schwerpunkt Organisationsentwicklung, seit 1993 Berater Organisationsentwicklung, Kock Arnold & Partner Unternehmensberatung, parallel seit 2001 Vorstand der oral + venture AG, Düsseldorf.

### kontakt:

**Zahnärztliche  
Praxisgemeinschaft**

Graf-Adolf-Straße 24  
40212 Düsseldorf

E-Mail: [Ingo.Kock@oral-venture.de](mailto:Ingo.Kock@oral-venture.de)  
[www.diepluszahnaerzte.com](http://www.diepluszahnaerzte.com)

**W**arum musizieren viele gute Solisten in einem Orchester? Ganz einfach: Weil die Strukturen es erlauben, sich voll und ganz auf die Musik zu konzentrieren. Das eigene Können kommt dabei größer und im besseren Rahmen zur Geltung. Was aber muss ein solcher Verbund leisten, um Individualisten eine erfolgversprechende Basis bieten zu können? Wie sieht also im übertragenen Sinne die Zukunftspraxis von innen aus?

Alleskönner ihres Fachs, oft mit viel Enthusiasmus und einer ganz bestimmten Vorstellung von ihrem Tun. Und nun stellen Sie sich vor: Diese Leute treffen sich in einem Team, in dem der Einzelne nicht im Mittelpunkt stehen soll. Zugegeben, das klingt ziemlich paradox. Aber es funktioniert und jeder profitiert. Was also ist das vermeintliche Geheimnis dahinter?

### Modewort „Netzwerk“

Kaum ein Wort ist in der modernen Management-Methodik derart strapaziert worden wie „Netzwerk“. Grundsätzlich unterscheidet man in offene Netzwerke, in denen die Protagonisten spontan und ohne vertraglichen wirtschaftlichen Zusammenhalt in immer wieder wechselnden Konstellationen zusammenarbeiten, und geschlossene Netzwerke, die über eine feste Struktur verfügen, die mehr oder weniger nach innen und außen ausgeprägt ist. Zieht man auch hier den Vergleich zur Musik, lässt sich das offene Netzwerk am besten mit den Solisten vergleichen, die sich zufällig für ein Zusammenspiel tref-

fen. Im geschlossenen Netzwerk treffen sich die Musiker regelmäßig in der gleichen Kneipe, um mit Bekannten Jazz zu spielen. Auch hier ist man für Improvisationen offen, es besteht jedoch eine feste Struktur.

Wie lassen sich diese Erkenntnisse auf die Zahnmedizin übertragen? Das Thema ist für uns spannender denn je. Die Gründe dafür liegen in der rasanten und zum Teil unberechenbaren Veränderung der Arbeitsvoraussetzungen und des gesundheitspolitischen Umfeldes. Während der klassische Zahnarzt noch verzweifelt versucht, das sinkende Einkommen durch ein höheres Volumen an Patienten und Mehrarbeit zu kompensieren und bis zu 80 Patienten durch den Tag schleust, hat sich der Patient selbst eher gegenläufig entwickelt und beansprucht immer mehr Zeit und fachliche Aufmerksamkeit für sich. Der Patient möchte einerseits individuelle Leistungen und Zeitbudgets für seine immer höheren Zuzahlungen erhalten. Der Zahnarzt andererseits muss immer mehr administrative Aufgaben aufgrund der gesundheitspolitischen Regelungen leisten. Diese Entwicklung führt zwangsläufig zu einem Konflikt, der mit den klassischen Denkansätzen nicht aufgelöst werden kann.

Entsprechend viele Zahnärzte stellen sich heute die berechtigte Frage: Was passiert in den kommenden Jahren? Erfahrung nützt da relativ wenig. Zahnärzte der 2. Generation erben neben einer überholten Praxis auch gleich das überkommene Wissen dazu.



Märchenzimmer der Kinderabteilung.



Internationales Experten Netzwerk aus Düsseldorf: die+zahnärzte.



Prophylaxeabteilung der Zahnärztlichen Praxisgemeinschaft Graf-Adolf-Straße.



Großzügiger Empfangsbereich der Zahnarztpraxis im Stadttor.

### Rettingsanker Spezialistenpraxis

Wenn Patienten in Zukunft immer individueller betreut und beraten werden wollen, die Komplexität der Behandlung und der Informationsstand der Patienten jedoch immer größer wird, dann bietet es sich an, seine Nische in der Spezialisierung zu suchen. Die Frage ist nur, in welche Richtung man sich spezialisiert und wie man Partner in einem offenen Netzwerk zu der überlebenswichtigen Loyalität motivieren kann. Hinzu kommen einige Faktoren, die das „offene“ Konzept wirtschaftlich belasten. So muss zum Beispiel der komplette Praxisablauf auch für nur einen Teil der Zahnmedizin von jedem Zahnarzt selbst vorgehalten werden. Viele organisatorische und administrative Arbeiten fallen im offenen Netz doppelt und dreifach an, was das Konstrukt nicht gerade effizient aussehen lässt.

### Geschlossenes Netzwerk

Wer Synergien konsequent nutzen möchte, ist sehr schnell beim geschlossenen Netzwerk. Das hat Potenzial. Und es ist gleichzeitig mit dem Unisono-Aufschrei sämtlicher „Solisten“ verbunden, die ihre Autonomie als selbstständige Zahnärzte behalten wollen. Freiheit im Netz also? Das scheint widersprüchlich, ist es aber nicht. Die Kunst bei der Entwicklung einer modernen Netzwerk-Architektur besteht darin, so viele administrative und organisatorische Überschneidungen wie möglich unter einen Hut zu bringen und auf der anderen Seite das Netz fachlich so groß und vielseitig zu gestalten, dass Individualisten autark bleiben, dass Grenzen aus dem Blickwinkel verschwinden und Netzknoten als wichtige Fixpunkte des Praxisalltags empfunden und genutzt werden. Mit dem Effekt, dass die Gemeinsamkeiten Vorteile mit sich bringen, die es erlauben nicht nur wettbewerbsfähig, sondern führend zu sein.

Wie kann man solche Netze schaffen? Auch hier hilft ein Blick auf die Erkenntnisse der klassischen Musik. Wenn man ein großes Orchester zum Swingen bringen will, reichen Top-Solisten allein nicht aus. Nur der Dirigent kann sicherstellen, dass die Kernkompetenz der einzelnen Solisten im Orchester gewährleistet wird. Die Schaffung der Rolle des Dirigenten in einem Netzwerk bietet weitere Vorteile. Der Dirigent kann gleichzeitig Organisator sein und sicherstellen, dass den Solisten alles abgenommen wird, was nicht unmittelbar mit der Bedienung des Instrumentes in Zusammenhang steht.

Durch die strikte Trennung primärer – also direkt am Patienten erbrachter – Leistungsprozesse und sekundärer, also der Behandlung vor- und nachgelagerter Leistungsprozesse, kann sich der Behandler auf das Wesentliche konzentrieren: sein Behandlungsspektrum und seine Leistungsdokumentation. Alles andere wird im Praxisalltag ausgeblendet. Keine Verwaltung, kein Einkauf, keine schwierigen Personalfragen, keine Rechnungserstellung oder Mahnverfahren. Der eigentliche Leistungsträger wird enorm entlastet und kann selbst entscheiden, wie er frei werdende Kapazitäten nutzt. Zum Beispiel durch eine intensivere Auseinandersetzung mit seinen Patienten, durch Mehrarbeit in Verbindung mit Mehrverdienst, durch Fortbildung, durch Freizeit oder durch Familie. Wir nennen das Life-Balancing. Es ist eine Art „Sofortvergütung“ in der Währung Freiheit. Das erlaubt jedem Partner, ausgeglichen, inspiriert und entspannt seine Zeit und seine Arbeit zu gestalten. Die Teilung in zentrale und dezentrale Strukturen bringt auch wichtige räumliche Vorteile mit sich, die das geschlossene Netzwerk äußerst wirtschaftlich gestalten. Die Praxis als primärer Leistungsstandort ist in bester Lage angesiedelt. Die übergeordnete Finanzholding, eine Servicegesellschaft für den sekundä-

ren Leistungsprozess, und die zentrale Aus- und Weiterbildung dagegen lassen sich auf die „grüne Wiese“ auslagern. Der Effekt ist eine große Kostensenkung unter den Partnern, die die Mehrkosten für den Dirigenten und sein Team durch gesteigerte Wirtschaftlichkeit bei Weitem auffangen.

**Vorteile geschlossener Netzwerke:**

- Konzentration auf die eigene Kernkompetenz
- Entlastung von administrativen Aufgaben
- Starke Rationalisierungseffekte
- Hohe Ausfallsicherheit
- Ressourcen für weitere Aktivitäten
- Patientenbindung
- Verdienstmöglichkeiten
- Mehr Patienten durch höheren Bekanntheitsgrad
- Life-Balancing mit vollwertigem Privatleben
- Permanentes fachliches Refreshment im Team
- Organisierte, regelmäßige Weiterbildung.

Bis zu dem Erfolg der die+zahnärzte gab es praktisch keinerlei Erfahrungen mit geschlossenen Netzwerken in diesen Größenordnungen. Doch die Pionierarbeit der vergangenen Jahre hat sich für die Partner gelohnt und sie wird sich auch in Zukunft für weitere Partner auszahlen. Denn hier hat man eine klare Strategie, was den Erfolg betrifft: „Gemeinsam mehr erreichen.“ Mit anderen Worten: Zellteilung durch internes Wachstum, Aufbau neuer Standorte und Integration weiterer, fremder Praxen in das geschlossene Netzwerk.

**System auf der Überholspur**

Wie jedes gute Orchester muss auch ein Netzwerk von Zahnärzten immer wieder das Zusammenspiel üben. Es müssen effektive Ebenen der Kommunikation geschaffen werden. Hierbei nutzen die+zahnärzte ein komplexes System von Medien, Treffpunkten und -zeiten, um sicherzustellen, dass alle Gehör bekommen. Die Musik, die gemeinsam gespielt wird, wird einmal jährlich an einem gemeinsamen Wochenende für das Jahr festgelegt. Hierbei existiert jedoch eine langfristige Festlegung auf den gemeinsamen Musikstil, der sich alle Solisten unterworfen haben. Versucht man einige weitere Komponenten zu definieren, die das erfolgreiche Zusammenwirken ermöglichen, so bietet sich wieder der Vergleich mit einem Orchester an. Alle Solisten einigen sich freiwillig auf die Musikrichtung, die gespielt wird. Es gibt keine „Knebelverträge“ oder rechtlichen Vorgaben, die den Spaß am gemeinsamen Musizieren verhindert. An diesem Vergleich kann man auch gut herleiten, dass die Herausforderungen der Zukunft kein primär juristisches

Problem darstellen, auch wenn uns das Vertragsrechtsänderungsgesetz und seine vielen Kommentierungen etwas anderes glauben machen wollen.

Der Dirigent sollte ein gutes Gehör für die Solisten haben und wissen, wie sie am effektivsten eingesetzt werden können. Der Dirigent sollte selbst nicht den Anspruch haben, eine Solistenrolle übernehmen zu wollen. Er muss seinen Dirigentenjob ebenso gelernt haben wie die Solisten ihr Instrument. Die Solisten müssen dem Dirigenten vertrauen. Kommen neue Solisten hinzu, sollte das Orchester im vernünftigen Rahmen gemeinsam entscheiden, ob diese gebraucht werden und die Klangeinheit verbessern helfen. Das gesamte System muss von den Beteiligten richtig verstanden und aus Überzeugung „gelebt“ werden. Genau das ist der einzig wirklich kritische Punkt in einem geschlossenen Netzwerk wie dem der die+zahnärzte: Es ist anspruchsvoll als System und reagiert entsprechend sensibel auf die Menschen am Steuer. Mögliche Partner müssen nicht nur fachlich geeignet sein, sondern auch die entsprechende Mentalität und Teambereitschaft mitbringen. In diesem Fall allerdings ist gute Musik und der Erfolg kaum zu verhindern. **II**

ANZEIGE

**CURRICULUM**  
Implantologie

**DZOI**  
DEUTSCHE ZENTRUM FÜR ORALE IMPLANTOLOGIE

**12. – 16.02.2007 Göttingen**

**Drei Gründe** warum immer mehr Kollegen ihr Curriculum Implantologie beim DZOI machen:

- **Dezentrales, Case-basiertes Teaching**  
... praktische Ausbildung in einer Teaching Praxis eines Kollegen ganz in Ihrer Nähe. Die Termine stimmen Sie selbst mit der Praxis ab!
- **Blockunterricht**  
... konzentrierter Unterricht in nur einer Woche an der Universität Göttingen!
- **Teatierbericht**  
... weil die ZWP-Zahnarzt Wirtschaft Praxis in Ihrem großen CurriculaVergleichstest (Ausgabe 1 + 2/2004) feststellt

**Schneller und kompakter gelingt der Einstieg in die Implantologie wenn man lernt!**

Information und Anmeldung:  
Deutsches Zentrum für orale  
Implantologie Akademie GmbH  
Hauptstraße 7a, 82275 Emmering  
Telefon: 08141.594456  
Fax: 0 81 41.594546  
office@dzo.de; www.dzo.de



# Praxisplanung und Interior design

*Die Planung und Gestaltung von Zahnarztpraxen durch professionelle Designbüros und Innenarchitekten hat mit dem Wandel der Zahnarztpraxis zum medizinischen Dienstleister eine immer stärkere Wichtigkeit erhalten. Hierbei steht im Vordergrund, die Praxis als Marke darzustellen und sowohl dem Patienten als auch sich selbst als Zahnarzt ein angenehmes und funktionales Umfeld zur Verfügung zu stellen.*

**Jakob P. Koschdon**

**B**ei der Planung einer gelungenen Praxis bedarf es eines Planungspartners mit Sensibilität und Erfahrung in dem Thema – schließlich verbringt sowohl der Zahnarzt als auch sein Team einen wesentlichen Teil seiner Lebenszeit in den Räumlichkeiten. Des Weiteren ist die Investition nicht unbeträchtlich – und dementsprechend aufgrund ihrer Dauerhaftigkeit als möglichst zeitlos attraktiv und funktional zu planen. Eine intensive Zusammenarbeit mit Fachfirmen für Innenausbau, zahnmedizinische Ausstattung sowie technische und elektronische Aspekte ist hierbei eine selbstverständliche Voraussetzung.

Um Ihnen einen Überblick über die unterschiedlichen Planungsstufen zu geben, werde ich nachfolgend wichtige Schritte zur Planung einer Praxis benennen.

## **Festlegung des Konzeptes**

Welche fachliche Ausrichtung, welche Ziele hat die Praxis? Was ist der Hintergrund dafür? Welches Patientenkontext soll sich dementsprechend mit diesem Image identifizieren? Um es zu veranschaulichen: Ein hoch spezialisierter, renommierter Zahnarzt mit langjähriger Erfahrung wird wahrscheinlich eine andere Atmosphäre und damit ein anderes Image seiner Praxis bevorzugen als eine junge, dynamische Zahnärztin, die sich gerade erstmalig selbstständig machen möchte. Die Lage der Praxis ist ein weiterer, ernst zu nehmender Punkt. Während die Patienten einer Großstadt es mittlerweile gewöhnt sind,

dass auch Arztpraxen etwas luxuriöser und gezielt designorientiert gestaltet werden können, kann dies in konservativeren Gegenden mitunter zu Einbußen bei der Glaubwürdigkeit führen. Außerdem sind fachliche Schwerpunkte prägend: Die Spezialisierung auf ästhetische und kosmetische Zahnheilkunde erfordert eine andere Orientierung des Interieurs als die einer Zahnarztpraxis, die sich hauptsächlich auf die Behandlung von Kindern konzentriert.

Wenn all diese Fragen geklärt sind, werden entsprechend Farben, Formen und Materialienmuster ausgesucht, die möglichst über die Innenarchitektur und das Grafiklayout bis hin zur obligatorischen Webseite greifend die sogenannte Corporate Identity (CI = Firmenimage) ergeben. Ziel ist hierbei die Übereinstimmung des zu vermittelnden Inhaltes mit der Darstellung selbst. Dieses oben genannte Image wird somit erst zum Erfolg, wenn die Kompetenz des Zahnarztes mit dem dazugehörenden Konzept zusammenpassen.

## **Materialplanung**

Mit der Festlegung auf ein bestimmtes Praxis-konzept haben sich Zahnarzt und Planer auf eine bestimmte Ausstrahlung der Räumlichkeiten und somit auf eine Grundrissidee geeinigt. Als einer der ersten folgenden Punkte wird hier die Materialauswahl entscheidend. Entscheidend ist gerade bei der Zahnarztpraxis das Zusammenspiel von Ästhetik und Funktionalität. Kriterien für die allgemeine Materialauswahl können sein:



## **kontakt:**

**Jakob P. Koschdon**  
Koschdon Frankfurt  
Anspruchsvolle Innenräume  
und Einrichtung  
[www.koschdonfrankfurt.com](http://www.koschdonfrankfurt.com)



Die Praxis koschdon & zähne, vom Designer Jakob P. Koschdon eingerichtet, zählte beim Designpreis 2005 der ZWP speziell zu den schönsten Zahnarztpraxen Deutschlands.

- *Robustheit und Haltbarkeit*
- *hygienische Eigenschaften*
- *akustische Eigenschaften*
- *ästhetische Eigenschaften*
- *Verwendbarkeit der Materialien in den vorhandenen Räumlichkeiten.*

Einen wichtigen Angelpunkt bietet hier der Fußboden: An ihn werden die wahrscheinlich konkretesten Erwartungen gestellt. Während harte Beläge (z. B. Natursteine, Keramikfliesen, Estrichbeschichtungen) sehr robust und haltbar sind, können sie für Praxisräume akustisch problematisch werden. Auch kann die große Bruchgefahr feingliedriger medizinischer Behandlungsgeräte sowie anderer Kleinutensilien auf dem harten Untergrund ein Minuspunkt sein. Hierbei sind flexible Fußböden aus Linoleum, PVC sowie Gummi oder Ähnlichem klar im Vorteil. Sie bieten aufgrund ihrer glatten Oberfläche außerdem einen hohen Hygienestandard. Ihr Nachteil kann, je nach Qualität der Ware, eine geringere Langlebigkeit sowie eine „künstliche“ Optik sein. Parkettböden und Teppichböden sind, zumindest für bestimmte Räumlichkeiten der Praxis, attraktive Alternativen, bei denen auch relativ strapazierfähige Varianten erhältlich sind. Jedoch haben auch diese ihre Grenzen und verlangen vom Planer meistens einen Bruch in der Verlegung zwischen Behandlungs- und Patientenbereich. Grundsätzlich sind eine Maserung sowie eine nicht zu dunkle Variante des Bodenbelags empfehlenswert. Ihre Optik verzeiht kleine Verschmutzungen des täglichen Gebrauchs, die in der Zahnarztpraxis häufig eher hell ausfallen. Die Materialwahl für Wände, Decken sowie Fenster und Einbaumöbel wird mit den



Wirkt edel: dunkles Holz, Schiefer, schwarzer Hochglanzlack, Silberpigmente sowie verschiedene Glasarten.

oben aufgezählten Kriterien angegangen. Hierbei sollte beachtet werden, dass, je nach bevorzugter Ausstrahlung der Räumlichkeiten, auch die Haptik und der Eigengeruch sowie die optischen Eigenschaften unter künstlicher Beleuchtung eine wichtige Rolle spielen.

### Lichtplanung

Einen essenziellen Einfluss auf die Lichtplanung hat allem voran jedoch der feste Faktor schlechthin: das vorhandene Tageslicht. Es entscheidet über die Menge sowie Helligkeit der Leuchten, aber auch muss es, um Blendungen oder zu große Helligkeit zu vermeiden, gelenkt und teilweise abgeblockt werden. Verschiedene Fensterbehängensysteme für innen und außen sind verfügbar und sollten in die Planung einbezogen werden.

Die richtige Beleuchtungsplanung innerhalb einer Zahnarztpraxis ist ein entscheidendes Thema. Dies hat unterschiedliche Gründe: Zum einen ist das Kunstlicht nahezu pausenlos eingeschaltet, ob zu Tag- oder Abendstunden. Es ist maßgeblich an einer guten innenarchitektonischen Planung beteiligt, weil es optische Schwerpunkte setzt, Strukturen oder Objekte betont und Stimmung erzeugt. Der wichtigste Punkt ist die Funktionalität: Als Arbeitslicht erleichtert es sowohl Behandlung als auch Organisation.

Hierzu fordert die Deutsche Industrienorm für den unmittelbaren Behandlungsbereich eine Helligkeit von 1.000 Lux (außerhalb der OP-Leuchte), in der Umgebung 500 Lux. Aus Erfahrung wird diese starke Ausleuchtung für Behandler und Patient auf Dauer als zu stark empfunden, was als logi-



sche Konsequenz ein dimmbares Licht als Methode der Wahl aufkommen lässt. Diese Methode verringert auch die Ermüdung der Augen durch einen zu starken Hell-Dunkel-Kontrast. Blendfreiheit und eine optisch ansprechende Lösung, möglicherweise über teilweise indirektes Licht, sind anzustreben und je nach Räumlichkeit über angepasste Methoden zu erreichen.

Moderne Patientenunterhaltung über Deckennutzung wie Flachbildschirme oder LED-Leuchten kann eine positive Wirkung auf den Patienten haben, lenken den Behandler jedoch möglicherweise ab und haben sich noch nicht flächendeckend durchsetzen können. Jedoch ist eine Kombination aus Beleuchtung und Schrift wie zum Beispiel bei der Wegführung im Erschließungsbereich empfehlenswert, weil sie gleichzeitig eine Beleuchtungs- als auch informative Funktion beinhaltet.

Abschließend ist zu sagen, dass sich auch bei einer Umgestaltung vorhandener Räumlichkeiten mit einer guten Lichtplanung (in Verbindung mit einem ausgewogenen Farbspektrum) sehr große optische Erfolge erzielen lassen, ohne tief greifende Veränderungen in der Raumstruktur zu verfolgen.

### Farbspektrum

Ein eher simples, jedoch neben der Licht- und Materialplanung sehr einflussreiches Thema ist das der Farben. Bekanntermaßen ist die weiße Zahnarztpraxis der „Klassiker“, sie steht für Hygiene und Helligkeit, gleichzeitig jedoch für Kälte und Sterilität. Der häufige Wunsch, sich von diesem Klassiker zu lösen, bedarf einer umsichtigen Planung und genauer Farbwahl. Schnell wirkt eine Farbe schrill, plakativ oder ist nicht ausreichend eingebunden. Oberflächenmaterialien, Lichtwirkung und Farben müssen deshalb im-



Einfach  
unwiderstehlich!

Vom 8. September bis zum  
30. November 2006

\*VEREINBAREN SIE EINE  
PRODUKTVORFÜHRUNG IN IHRER PRAXIS  
und Sie erhalten eine hochmoderne KODAK  
Digitalkamera, ganz ohne zusätzliche Verpflichtungen.



KODAK C530 Digitalkamera.  
Einfach zu bedienende Digitalkamera mit  
5 Megapixel für außergewöhnliche Bilder.

**KOSTENLOS**

*Solange der Vorrat reicht!*

Zweifellos attraktiv: Entdecken  
Sie das **neue** KODAK RVG  
6100 System, und Sie erhalten  
eine **kostenlose** KODAK  
Digitalkamera!\*

Wir präsentieren das **neue** KODAK RVG 6100  
Digitale Radiographiesystem.

- Der Sensor hat die höchste tatsächliche Bildauflösung im Vergleich zu anderen derzeit erhältlichen Sensoren und bietet deshalb erstklassige Diagnosemöglichkeiten.
- Die neue Ergonomie sorgt dank verbesserter Kabelführung und abgerundeter Ecken des Sensors für besten Patientenkomfort.
- Durch die große Stabilität und Zuverlässigkeit des Sensors haben Sie mehr Zeit für Ihre Patienten.

Um eine KODAK RVG 6100 Produktvorführung zu vereinbaren, kontaktieren Sie uns bitte folgendermaßen

E-Mail: [promotions\\_europedental@kodak.com](mailto:promotions_europedental@kodak.com)

Telefon: 0800 086 77 32



© Eastman Kodak Company 2006.  
Kodak und RVG sind Marken der  
Eastman Kodak Company



*Empfang, Wartebereich, aber auch die Behandlungszimmer sind schlüssig und großzügig im gleichen Stil gestaltet und eingerichtet.*

mer als sich beeinflussende Komponenten gesehen und sensibel aufeinander abgestimmt werden. Selbst eher kräftige oder dunkle Farbnuancen können im richtigen Zusammenspiel als angenehm, seriös und harmonisch empfunden werden und dem Konzept eine einzigartige Note geben. Als empfehlenswert ist eine Abstimmung der Farben und Materialien unter den geplanten Tages- und Kunstlichtverhältnissen der Räumlichkeiten zu betrachten. Aber auch komplette Wandabwicklungen und Detailzeichnungen können hier bei der Entscheidungsfindung helfen.

Wichtiger als bei den anderen Schritten ist bei der Farbwahl letztendlich tatsächlich der persönliche Geschmack des Bauherrn. Während man bei Materialien und Lichttechnik auf klare funktionelle Argumente zurückgreifen wird, ist das Spektrum der Farben genauso unendlich wie auch die Vorlieben der Einzelnen. Um jedoch ein ästhetisch und konzeptionell messbar gutes Ergebnis zu erreichen, muss sich dieser Einzelne auf die Erfahrung und die Beratung des Designers/Architekten verlassen.

### **Möblierung und Einrichtung**

Dreh- und Angelpunkt einer gut konzipierten Zahnarztpraxis ist und bleibt die Rezeption, die gleichzeitig Empfangstresen, Arbeitsplatz und Informationszentrale für Patienten ist. Stilistisch ist sie die Visitenkarte einer jeden Praxis und bedarf einer Planung, die sowohl Funktionalität als auch Ästhetik einbezieht.

Allem voran muss das Praxispersonal einen organisierten Arbeitsplatz mit ausreichend Stau- und Arbeitsraum vorfinden. Sie sollte einen ausreichenden Überblick über das Praxisgeschehen gewährleisten und Anschluss an andere angegliederte Räumlichkeiten wie das Büro bieten. Verschiedene Aspekte der Rezeptionsplanung sind zu beachten:

- *Größe*
- *Menge der Arbeitsplätze*
- *Bezüge zu den anderen Praxisbereichen wie Wartebereich, Eingangsbereich und Behandlungsbereich*
- *Menge und Größe der Ablagen sowie Stauräume*
- *Anschlüsse der technischen Geräte wie PC, Fax, Stereo-/ Videosystem, Telfon etc.*

Hier schließt sich sofort der optische Aspekt der Planung an: Wo so viele funktionale Aspekte vereint werden, ist eine besonders aufgeräumte und nach außen möglichst diskrete Optik sehr wichtig. Es sollte

so geplant werden, dass der Rezeptionstresen „nach innen“ ein organisiertes Arbeiten ermöglicht und nach außen den Eindruck einer gut funktionierenden, organisierten Praxis hinterlässt.

Ein weiterer wichtiger Aspekt der Einrichtungsplanung ist das Wartezimmer. Während dieses für den Patienten einen der wichtigsten Punkte in der Sympathiewerterung für eine Praxis ausmacht, werden hier gleichzeitig die häufigsten Fehler gemacht. Wartehallen wie am Bahnhof, unaktuelle Zeitschriftenauswahl sowie billige Werbeprospekte für medizinische Produkte lassen den Patienten nicht ohne Grund ungerne warten – und ungeduldig werden.

Das Ziel, dem Wartenden eine angenehme, entspannte Atmosphäre entgegenzubringen, lässt sich erreichen, indem man sich an Profis wie zum Beispiel Bars, Lounges oder Hotellobbys orientiert, in denen Menschen völlig freiwillig ihre Freizeit verbringen. Bequeme Sitzmöglichkeiten, angenehme Beleuchtung sowie ein dezentes, aber ausreichendes Angebot an Ablenkung wie vielseitige Zeitschriftenauswahl, Hintergrundmusik sowie eventuell ein Flachbildschirm für TV und Video erreichen beim Patienten eine große Sympathie. Vorsichtig sollte man mit dem Anbringen von Diplomen und Fortbildungsurkunden sein – schnell entsteht der Eindruck von plakativer Werbung. Falls diese jedoch stilvoll und informativ eingebunden werden, können sie helfen, einen professionellen Eindruck zu vermitteln.

Die Einrichtung der restlichen Räumlichkeiten wie Röntgenraum, Behandlungsräume und Gipsraum wird zwar größtenteils funktional und an den Vorgaben des medizinischen Ausstatters orientiert sein, jedoch empfiehlt es sich selbstverständlich das Einrichtungskonzept, wie auch schon beim Material und den Farben geschehen, konsequent weiterzuführen. Ein Bruch wäre im Sinne eines ganzheitlichen Auftritts kontraproduktiv und würde den Sinn der innenarchitektonischen Idee untergraben. So empfiehlt sich eine durchgehende Gesamtlösung, bei welcher nicht der Preis, sondern der gute Gesamteindruck zählt.

Das Ziel, dem Patienten die Angst vor dem Zahnarztbesuch zu nehmen sowie einen glaubwürdigen, patientenorientierten Eindruck zu hinterlassen, wird auf diesem Weg unterstützt und die Zahnarztpraxis für den Patienten dauerhaft zum Ort der freiwilligen Gesundheitspflege. **II**





# Dentalimplantate – Investition in die Zukunft

*Die Zahnarztpraxis der Zukunft muss sich verstärkt mit Implantologieangeboten fit für ihre Patienten machen. Denn wachsendes Konsumentenbewusstsein, der starke Trend zu höherer Ästhetik in der Versorgung und eine steigende Zahl implantierender Zahnärzte sorgen für hohe Wachstumsraten bei den künstlichen Zahnwurzeln.*

**Alexandre Müller**

Im Zuge dessen werden die Hersteller von Dentalimplantaten als Kapitalanlage immer interessanter. Denn vor dem Hintergrund der steigenden Eigenbeteiligung können sich Patienten das nötige Geld für ihren Zahnersatz durch Investments in diesem Bereich verdienen.

Schönheit als Zukunftstrend wird den Dentalmarkt in den kommenden Jahren grundsätzlich verändern. Neben der Wiederherstellung natürlicher funktionaler Verhältnisse im Mund-, Kiefer- und Gesichtsbereich wird es eine zunehmende Nachfrage nach darüber hinausgehenden kosmetischen und ästhetischen Verbesserungen geben. Ähnlich wie in der Schönheitschirurgie wird auch die Zahnheilkunde das Bedürfnis nach einem jugendlichen guten Aussehen befriedigen müssen. Patienten wenden sich vermehrt mit dem Wunsch an ihren Zahnarzt, den gewohnten Kaukomfort wieder herzustellen und ihnen ein jugendlich-ästhetisches Lächeln zurückzugeben. Und das Bedürfnis wird umso stärker, wenn ein oder mehrere Zähne fehlen. Die hochwertigste Versorgungsvariante bei Zahnverlusten heißt heute: Implantate bzw. implantatgestützter Zahnersatz. Um den Trend zur Implantologie aufzugreifen, können sich Zahnärzte fortbilden und in ihrer Praxis einen entsprechenden Tätigkeitsschwerpunkt etablieren. Dies eröffnet die Möglichkeit, die Praxis weiter aufzuwerten, die Patienten zukunftsgerichtet zu behandeln und einen Ansehens- und Vertrauensgewinn zu erzielen.



## **der autor:**

**Alexandre Müller** ist Mitglied im Management-Team der Schweizer Beteiligungsgesellschaft BB MED-TECH AG, einem der weltweit größten Investoren in Medizintechnik. Die Aktien der Gesellschaft sind an der Schweizer Börse und im Prime Standard der Deutschen Börse notiert.

## **Wachstumstreiber Innovation**

Mehr als 500.000 Dentalimplantate sind in Deutschland im Jahr 2005 eingesetzt worden. Und für 2006 ist erneut eine hohe Steigerung zu erwarten. Dentalimplantate stellen damit seit Jahren eines der dynamischsten Wachstumssegmente im Dentalbereich dar. Der Markt bietet eine ganze Palette spezieller Produkte an. Denn in enger Zusammenarbeit mit der Wissenschaft hat die Industrie Lösungen für alle Anforderungen der Implantologie entwickelt. Dies beginnt bei Knochenersatzmaterialien sowie Instrumenten zur Knochengewinnung. Das Angebot umfasst gezielt beschichtete und unterschiedlich geformte Implantate, um jeden Patienten optimal versorgen zu können. Darüber hinaus hat die industrielle Forschung dazu beigetragen, die Handhabung immer weiter zu vereinfachen. Mit Bohrschablonen, Parallelisierungshilfen, computergeplanten Eingriffen sowie computergesteuerten Instrumenten gelingt der Eingriff sicherer und leichter. Viele Komponenten werden aufeinander abgestimmt und in kompletten Sets geliefert. Auch stellen die Unternehmen maßgeschneidertes Informationsmaterial und klinische Studien zur Entscheidungshilfe bereit.

## **Dentalimplantate als Anlagechance**

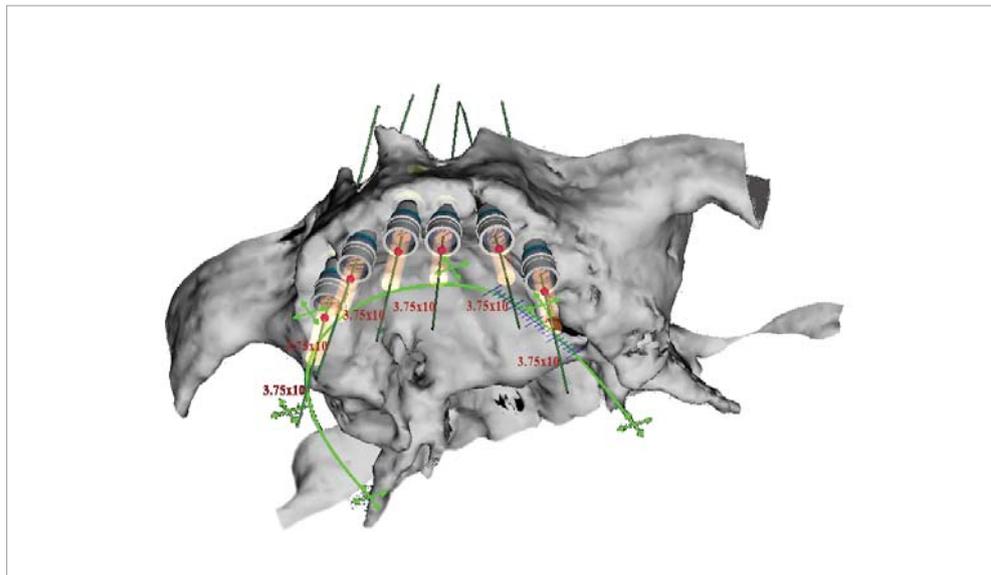
2005 ist es bereits vierzig Jahre her, seit dem ersten Patienten ein Dentalimplantat eingesetzt wurde. Dennoch gehört der Markt für Dentalimplantate zu jenen Teilbereichen der Medizinaltechnologie, die noch

sehr tiefe Penetrationsraten aufweisen. Weltweit gesehen liegt das Marktvolumen für Implantate erst etwa bei rund 1,4 Mrd. Euro pro Jahr. Die wichtigsten Märkte sind natürlich die großen Volkswirtschaften: Die USA, auf die alleine schon 40 % des gesamten Umsatzes entfallen. Daneben als europäische Kernmärkte Deutschland, Frankreich, Großbritannien und Italien. Und Japan ist bisher noch der wichtigste asiatische Markt. Aber auch Indien, wo es mittlerweile eine wohlhabende Mittelschicht gibt, die so groß ist, wie Deutschland Einwohner hat, und China sind im Kommen.

In den meisten Industrieländern liegt der Anteil von Implantaten an der Versorgung bei unter 10 %, in einigen Fällen sogar deutlich darunter.

ckend gibt, bisher ist Implantologie nur an den wenigsten Hochschulen Teil des Zahnmedizinstudiums.

Dentalimplantathersteller erzielen im Vergleich zu anderen Medizinaltechnik-Unternehmen hohe Margen. Sie liegen im Bereich von bis zu 30 %. Deshalb versuchen sich viele kleinere Firmen im Markt, manche sogar mit gutem Erfolg. Die Chancen kleinerer Anbieter, die kritische Masse eines globalen Anbieters zu erreichen, sind jedoch im Allgemeinen eher gering, da immer mehr Marketing-, Schulungs- und Forschungsaufwand seitens der Herstellerfirmen nötig ist. Dies erfordert hohe finanzielle Ressourcen, über die vor allem die großen Anbieter verfügen. Daher bestimmt ein Oligopol von wenigen Herstellerfirmen den Markt für Dentalimplantate. Die zwei größten Anbieter



*Durch innovative Computernavigation wie z.B. NobelGuide™ von Nobel Biocare kann die genaue Position und Tiefe der Implantate vor dem Eingriff ermittelt werden.*

Der Hauptgrund für die noch sehr geringe Marktdurchdringung liegt darin, dass es noch nicht genügend ausgebildete Implantologen gibt. Beispiel Deutschland: Die oben erwähnten 500.000 Implantate sind statistisch gesehen gerade mal acht pro Zahnarzt. Man kann aber davon ausgehen, dass mit drei bis vier Millionen Implantaten pro Jahr in Deutschland der Bedarf immer noch nicht vollständig gedeckt ist. Um die Kapazitäten erfüllen zu können, müsste die Zahl ausgebildeter Implantologen verzehnfacht werden. Dazu bedarf es einer umfassenden Aus- und Weiterbildung, die es aber in Deutschland wie in vielen anderen Industrienationen – geschweige denn in den Schwellenländern – noch nicht flächende-

sind die schwedisch-schweizerische Nobel Biocare, der Weltmarktführer, und die Schweizer Firma Straumann. Auch die US-Firmen Biomet und DENTSPLY sowie Zimmer halten nennenswerte Anteile am Weltmarkt. Bei den drei Letztgenannten spielt die Dentalimplantologie nur eine kleine Rolle im Vergleich zum Gesamtumsatz, während Nobel Biocare und Straumann sogenannte „Pure-players“ sind.

Das derzeitige weltweite Marktwachstum liegt bei über 18 %. Nobel Biocare als Marktführer wies für das 1. Halbjahr 2006 beim Umsatz sogar ein Wachstum von 25 % aus. Dass solche Wachstumsraten nach 40 Jahren möglich sind, hat mit den neueren, verbesserten und vereinfachten

Technologien, dem steigenden Bekanntheitsgrad des Eingriffes und den Trainingskursen zu tun, die die großen Hersteller von Dentalimplantaten Zahnärzten anbieten. Pro Jahr besuchen weltweit mehr als 100.000 Zahnärzte diese Kurse. Die neuen Technologien erleichtern dem Zahnarzt die Handhabung und ergeben bessere klinische Resultate. Damit hat sich die Patientenpopulation ausgeweitet, und die Zahl der Zahnärzte, die Implantate einsetzen können, ist in den letzten Jahren stark gestiegen. Durch die intensive Schulungstätigkeit der Hersteller können immer mehr sogenannte Generalisten in einfacheren Fällen eine Implantatversorgung vornehmen. Doch werden auch weiterhin schätzungsweise 65 % der Fälle an Spezialisten mit langjähriger Erfahrung weitergeleitet. Die steigende Zahl von Zahnärzten, die Implantatbehandlungen vornehmen, sowie die besseren Ausbildungsmöglichkeiten in der Implantologie sind aber entscheidend für die Beschleunigung des Marktwachstums, da in den meisten Fällen der Zahnarzt über die Behandlungsmethode entscheidet bzw. dem Patienten einen Vorschlag unterbreitet.

#### Gute Positionierung der Marktführer

Der Trend bei der Produktentwicklung liegt bei allen Herstellerfirmen vor allem bei der Verkürzung der Einheitszeiten und bei der Ästhetik. Erreichen will man dies mit neuen Implantatoberflächen und -formen sowie mit dem Aufbau von Knochen- und Weichteilen zur Erhaltung der Stabilität und der weichgeweblichen Kontur. Die Industrie verspricht sich davon eine höhere Akzeptanz der Implantate bei Ärzten und Patienten. Anwendungstechnik, Sicherheit und Ästhetik werden letztlich darüber entscheiden, welche Unternehmen die Nase vorn haben. Als sicher gilt jedenfalls: Die zu erwartenden verbesserten Produktangebote, die steigende Zahl ausgebildeter Implantologen und die fortschreitende Aufklärung der Patienten werden den Implantateherstellern auch weiterhin ein hohes Wachstum und gute Gewinne bescheren. Insbesondere Nobel Biocare und Straumann haben sich gut positioniert, um die führenden Rollen, die sie im Markt einnehmen, weiter auszubauen. Gegenüber ihren kleineren oder neuen Konkurrenten haben sie deutliche finanzielle Vorteile und einen Vorsprung in den langjährigen Beziehungen im Markt, was sich voraussichtlich wie schon bisher in den überdurchschnittlichen Börsenbewertungen der beiden großen Player niederschlagen wird. Auch in dieser Hinsicht dürften Dentalimplantate daher für Zahnärzte wie für Patienten eine lohnende Investition in die Zukunft sein. ■

**WinDent®**  
DIE ZAHNARZTSOFTWARE

**Info 0261/ 8000-1820**

Chirurgische Zahnklinik Benth & Co. KG  
Münsterstraße 12 • D-48531 Bremen  
Info@win-dent.com • www.win-dent.com

**Neue Software?**

**WinDent® - Die Windows-Lösung zum DOS-Preis!**

Über 8.000 Anwender  
Technik- und Anwenderschulung  
Personalisierte Bildschirmausgaben  
Keine teure Datenbank mehr nötig  
Unbegrenzte Erweiterbarkeit  
Flächenspezifische Schulung  
Integrierbarer E-Mail  
geringer Software-Preis: wie zu DOS-Zeiten!

1994-Preise für Windows®-Kauf im Bestellwert zzgl. MwSt.

**ChremaSoft®**

ANZEIGE



**Abrechnungs-Software**

# Praxis-EDV leicht gemacht

*Über 10.000 Zahnarztpraxen in Deutschland setzen noch ein DOS-Programm zur Abrechnung in ihrer Praxis ein. Wann ist der Umstieg auf ein modernes Betriebssystem notwendig? Was ist beim sorgfältig geplanten Umstieg zu beachten?*

**Redaktion**

Laut Statistik der KZBV vom 31.12.2004 setzen noch ungefähr 30 % der Zahnarztpraxen in Deutschland ein DOS-basiertes Programm zur Durchführung ihrer KC-Abrechnung ein. Da immer häufiger Probleme bei Hardware-Tausch, Systemerweiterungen oder Anbindungen digitaler Röntgen- oder Kamerasysteme auftreten, werden sich die meisten dieser Anwender in nächster Zeit mit dem Umstieg auf ein aktuelles Praxisverwaltungssystem beschäftigen. Gerade das vierte Quartal ist in diesem Jahr ein geeigneter Zeitpunkt für eine Modernisierung, sei es aufgrund der Erhöhung der Mehrwertsteuer, einer bereits geltend gemachten Ansparschreibung oder wegen individueller Leasingmodelle, die steuerliche Abschreibungen von 40 % noch in diesem Jahr ermöglichen. Einige Praxen müssen zum Ende dieses Jahres sogar zwangsweise auf eine modernere Softwarelösung umsteigen, da das derzeitige Programm durch den Softwareanbieter ab 2007 nicht weiter gepflegt werden soll.

1993 kamen die ersten Windows-Programme auf den zahnärztlichen Markt. Die neuen Möglichkeiten begeisterten viele Software-Entwickler so sehr, dass sie die Übersichtlichkeit und die rationelle Bedienbarkeit aus den Augen verloren. Das Ergebnis findet man noch heute in vielen Programmen. So sind einige Bildschirmmasken mit über 50 Buttons übersät. Genau hier setzt das Unternehmen ChreMaSoft mit WinDent® an: ChreMaSoft ist – durch 26 Jahre Erfahrung im Bereich Praxis-EDV für Zahnärzte – der Auffassung, dass

es für die effiziente tägliche Arbeit wichtiger ist, nur die Informationen am Bildschirm anzuzeigen, die gerade in dem Moment benötigt werden. Das gleichzeitige Öffnen mehrerer Bildschirmfenster wird nur dann ermöglicht, wenn es sinnvoll ist. Da die meisten Eingaben in der Praxisverwaltung mit der Tastatur deutlich schneller zu erledigen sind als mit der Maus, hat das Unternehmen diese Philosophie auch 2003 mit dem Beginn der Entwicklung von WinDent® beibehalten, der konsequenten Weiterentwicklung des erfolgreichen DOS-Programmes „ChreMaDent“ der 80er- und 90er-Jahre. Inzwischen setzen alle rund 4.500 ChreMaSoft-Kunden WinDent® ein.

**Mehrfacher Programmstart**

Neben der wahlweisen Bedienung mit Tastatur oder Maus und den aufgeräumten Bildschirmmasken ermöglicht WinDent® dem Anwender eine schnelle und flexible Erledigung der täglichen Verwaltungsarbeit. So ist es zum Beispiel möglich, WinDent® bis zu zehnmal pro Arbeitsplatz zu starten. Hat die Mitarbeiterin zum Beispiel eine Frage zu einem umfangreicheren Kostenplan, der Chef kann aber gerade nicht in der Behandlung gestört werden, so wird der Plan einfach mit einem Mausklick abgelegt und bei nächster Gelegenheit an der gleichen Stelle fortgesetzt. Selbstverständlich ist damit auch das Einlesen der Versichertenkarte zu jedem Zeitpunkt möglich. Diese Möglichkeit des mehrfachen Programmstarts sucht man bei den meisten Windows-Programmen vergeblich.



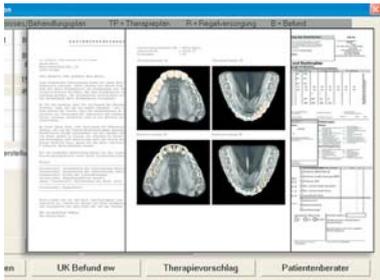
Das erfolgreiche WinDent® Softwareprogramm der Firma ChreMaSoft.



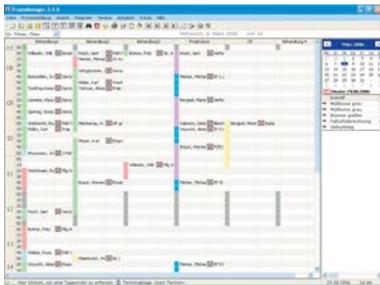
Das Programm ermöglicht eine Langzeitarchivierung der digitalen Röntgenaufnahmen.

**kontakt:**

**ChreMaSoft Datensysteme  
GmbH & Co KG**  
Mary-Somerville-Str. 14  
28359 Bremen  
Tel.: 02 61/80 00-18 20  
Fax: 02 61/80 00-18 09  
www.chremasoft.com



Individuelle Beratung mit Kostenaufstellung für den Patienten.



Mit dem Praxismanager können die Ressourcen der Praxis optimal geplant werden.

### Sichere digitale Archivierung

Nachdem die Praxis nun viele Jahre mit dem gleichen EDV-System gearbeitet hat, soll die jetzige Entscheidung für ein neues System natürlich auch für viele Jahre Bestand haben. Der vielleicht demnächst geplante Umstieg auf digitales Röntgen, papierlose Archivierung, elektronisches Terminsystem oder andere mögliche Modernisierungen in den nächsten Jahren, sollen nicht zum nächsten Systemwechsel führen. Vielleicht soll ja auch bereits vorhandene digitale Technik, wie zum Beispiel eine intraorale Kamera, in das neue Konzept eingebunden werden. Auch hier bietet WinDent® professionelle Erweiterungsmöglichkeiten. Gerade für die digitale Archivierung aller Dokumente der zahnärztlichen Praxis kann der ChreMaSoft-Kunde auf eine professionelle Lösung setzen: dem WinDent®-PraxisArchiv. Mit über 13.000 zahnärztlichen und ärztlichen Anwendern ist das PraxisArchiv die mit Abstand führende Archivierungslösung im medizinischen Bereich.

Immer mehr Zahnarztpraxen haben inzwischen ihr konventionelles Röntgensystem auf digitale Technik umgestellt. Die Wenigsten haben sich jedoch Gedanken über das Thema Sicherung und Archivierung gemacht. Gemäß Röntgenverordnung (RöV) müssen Röntgenaufzeichnungen mindestens zehn Jahre aufbewahrt werden, bei Kindern sogar bis zum 28. Lebensjahr. Das bedeutet, dass die Röntgenaufzeichnungen eines vierjährigen Kindes 24 Jahre aufbewahrt

werden müssen. Oft können aber Bildformate, in denen digitale Aufnahmen vor zehn Jahren gemacht wurden, nicht mehr entschlüsselt werden.

Ein weiteres Problem ist der schleichende Datenverlust. In letzter Zeit häufen sich die Fälle, in denen ein technischer Defekt, z. B. eine defekte Festplatte, erst nach Monaten bemerkt wird, da erst zu dem Zeitpunkt auf die betroffenen Daten zugegriffen wird. Röntgenaufnahmen lassen sich dann in der Regel auch nicht mehr durch eine Datensicherung rekonstruieren. Die älteste Datensicherung enthält den Fehler meistens bereits schon. Das bedeutet, dass diese Aufnahmen in der Regel unwiederbringlich verloren sind. Ein professionelles Archivierungssystem wie das PraxisArchiv setzt auf eine regelmäßige externe Archivierung der wichtigen medizinischen Daten: Auf dem Server wird ein sogenanntes „Fass“ mit allen Archivdaten gefüllt, die in der Praxis anfallen. Sobald das Fass „voll“ ist, wird auf dem Server ein Brennvorgang auf CD gestartet. Es werden zwei CDs gebrannt, eine für die Archivierung in der Praxis, die zweite für zu Hause. Der Hersteller der Medical CDs gibt die Lesbarkeit der CDs mit 100 Jahren an, also länger als jedes andere Medium. Die so archivierten Daten bleiben im direkten Zugriff auf der Festplatte, werden aber nicht mehr täglich gesichert. Damit bleibt auch der Umfang der täglichen Sicherung überschaubar.

Das PraxisArchiv ist also als wichtige und notwendige Ergänzung zu allen gängigen Röntgen- und Kamerasystemen zu sehen. Darüber hinaus ermöglicht es die Archivierung aller weiteren Dokumente der Praxis, wie z. B. KZV-Rundschreiben, Rechnungen, QM-Dokumente und vieles mehr. Ein im PraxisArchiv vorhandenes Dokument wird automatisch in der WinDent®-Leistungserfassung sowie in der WinDent®-Zahngrafik angezeigt und kann hier mit einem Tastendruck oder Mausklick aufgerufen werden.

### Moderne Patientenberatung

Nicht zuletzt durch ständige Veränderungen im Gesundheitswesen und damit häufig verbundenen höheren Zuzahlungen steigt der Beratungsbedarf bei vielen Patienten. ChreMaSoft bietet mit dem WinDent®-Patientenberater ein modernes Instrument für die individuelle Patientenberatung. Nach der automatischen Ermittlung der Regelversorgung und auf Wunsch einem Therapieplan werden die Planungen in den Patientenberater übernommen; eine fotorealistisch erstellte Pla-

ANZEIGE

# [Zahnersatz: Müller]

Wann lernen wir uns kennen?

www.zahnersatz-mueller.de • 02102 - 100 49 80

nung wird automatisch in WinDent® übernommen. Individuelle Beratungsmappen für unterschiedliche Behandlungsbereiche stehen in WinWord ebenso zur Verfügung wie umfangreichste Bildergalerien. Mit dem Einsatz des WinDent®-Patientenberaters steigt der Beratungserfolg und damit der Umsatz spürbar – im Privatbereich realistisch um 10 bis 15 %. Als besonderes Highlight ist bei jedem WinDent®-Neukunden die Basisversion im Grundpaket enthalten. Damit kann dem Patienten auf Knopfdruck eine anschaulich bebilderte Kostenzusammenstellung erstellt werden.

## Optimales Praxismanagement

Darüber hinaus bietet ChreMaSoft mit dem WinDent®-Praxismanager seinen Anwendern die Möglichkeit, die Ressourcen der Praxis optimal zu planen. Neben Patiententerminen werden Geräte wie z. B. Cerec und Laser genauso berücksichtigt wie wiederkehrende Aufgaben (Austausch der Entwicklerflüssigkeit, Bestellungen, Konstanzaufnahmen etc.).

Qualitätsmanagement mit dem elektronischen QM-System QuaMaSoft steigert die Wirtschaftlichkeit der Praxis und optimiert Arbeitsabläufe. Machen Sie Ihre Praxis fit für die Zukunft. Im Zusammenhang mit den Richtlinien für Kreditvergaben nach Basel II wird ein vorhandenes praxisinternes QM-System zukünftig ein besseres Rating durch Ihr Kreditinstitut zur Folge haben. Qualitätsmanagement ermöglicht durch die Optimierung der Arbeitsabläufe eine qualitativ hochwertige und gleichzeitig wirtschaftliche Patientenversorgung. Dies sehen auch zunehmend die Kostenträger so und fordern in den Verträgen zur integrierten Versorgung ein praxisinternes Qualitätsmanagement und eine Zertifizierung nach DIN EN ISO 9001 (oder vergleichbar) von den Vertragspartnern. Erfinden Sie das Rad nicht aufs Neue: Ein elektronisches QM-Handbuch für Zahnarztpraxen wird mitgeliefert und muss nur noch an die individuellen Praxisbedingungen angepasst werden. Ein weiteres wichtiges Element der praxisinternen Qualitätssicherung ist der Bereich der Material- und Hygieneverwaltung. Um auch hier alle gesetzlichen Anforderungen zu erfüllen

und darüber hinaus den Materialbestand in der Praxis zu optimieren, bietet ChreMaSoft seinen Kunden eine in WinDent® integrierte Software-Lösung an. Damit ist mit nur geringem Mehraufwand eine lückenlose Dokumentation aller Sterilisationsvorgänge und verbrauchter Materialien möglich.

## Vor-Ort-Service

Durch den zunehmenden Einsatz moderner Techniken und der Integration aller Bereiche der Praxisverwaltung in die Praxis-EDV wird es immer wichtiger, einen kompetenten Ansprechpartner für alle Bereiche zu haben. Ein Freund, der sich intensiv mit EDV beschäftigt, ist vielleicht bei Problemen sofort zur Stelle, nur leider wird er sich in den seltensten Fällen mit den Anforderungen der unterschiedlichen installierten Programme auskennen. Wenn dann noch Medizinprodukte wie z. B. introrale Kameras oder digitales Röntgen mit im Spiel sind, sind meistens sehr schnell die Grenzen der Kompetenz erreicht. Darüber hinaus dürfen die rechtlichen Aspekte nicht außer Acht gelassen werden. Ebenso wie ChreMaSoft haben in den letzten Jahren immer mehr Mitbewerber ihren Direktvertrieb und ihren eigenen Vor-Ort-Service eingestellt zugunsten regionaler Partner und dem damit verbundenen besseren Service für die Kunden. ChreMaSoft kooperiert bundesweit mit ca. 20 zertifizierten Servicepartnern, die regelmäßig bei ChreMaSoft geschult werden und alle Bereiche der Praxisvernetzung tadellos beherrschen. Dies garantiert den ChreMaSoft-Kunden neben kurzen Reaktionszeiten kompetente Hilfe. Ergänzt wird der technische Service durch umfangreiche regionale Schulungsangebote.

## Fazit

Der Umstieg von DOS auf Windows ist vielleicht noch ein wenig aufschiebbar, aber er wird kommen. Lieber jetzt geplant umsteigen, als irgendwann unvorbereitet reagieren müssen. Wer bisher mit seinem DOS-System und den damit verbundenen Vorteilen wie z. B. schnelle Tastaturbedienung und Übersichtlichkeit zufrieden ist, muss darauf keinesfalls verzichten. Es gibt auch heute noch die Möglichkeit, moderne Programme und einfache Bedienung zu kombinieren. ■

## tipp:

Nähere Informationen erhalten Sie mithilfe unseres Faxcoupons auf S. 85.



# Motivationshilfe intraorale Kamera

*Ein Videobild der Mundsituation ist authentisch und motiviert den Patienten. Die Zeit ist reif – das Preis-Leistungs-Verhältnis bei intraoralen Kamerasystemen hat sich deutlich verbessert. Das i-on Kamerasystem besitzt mit 440.000 Pixeln eine sehr hohe Auflösung und eine hochwertige Optik für optimale Bildqualität.*

**Dr. Hans Sellmann**

**W**as kann heute noch einen Patienten beeindrucken? Welche Mittel und Methoden sind sinnvoll, um das Verständnis für die Behandlung zu fördern und den Patienten bei der Entscheidung für eine Behandlung zu helfen? Als ich vor mehr als zwanzig Jahren meine Praxis gründete, war eine der ersten Investitionen die Anschaffung einer Polaroidkamera für intraorale Aufnahmen. Auch heute noch fotografiere ich, mittlerweile digital, sehr viele Situationen oraler Zustände vor und nach der Behandlung. Aber was ist mit sonstigen Investitionen in die visuelle Kommunikation?

## Theorie und Praxis

Auf einer Tagung der westfälisch-lippischen Zahnärzte über den Einsatz der neuen Medien in der Zahnheilkunde hatte ich bei einem Vortrag des niedergelassenen Zahnarztes Dr. Bengel aus Bensheim interessiert zugehört. Er referierte seinerzeit über den Einsatz der Intraoralkamera in der zahnärztlichen Praxis. Sein Buch „Dentale Fotografie“ halte ich für ein Muss für jeden, der sich mit bildgebenden Verfahren, welcher Art auch immer, in der zahnärztlichen Anwendung beschäftigt. In diesem Buch gibt er neben ausgezeichneten Abhandlungen über die Fotografie im zahnärztlichen Bereich auch wertvolle Hinweise zur Auswahl, Unterscheidung und Anwendung des Mediums Intraoralkamera in der Praxis niedergelassener Zahnärztinnen und Zahnärzte. Bisher hielt mich immer noch etwas davon ab, dieses Kommunikations-, Dokumenta-

tions- und Diagnostikmedium anzuschaffen, denn Probleme, Patienten zu finden und zu binden, hatte ich nie. Ein wichtiger Satz aus Dr. Bengels Buch hat mich aber fasziniert und nachdenklich gemacht. „Ein Live-Videobild vermittelt dem Patienten in unserer fernsehgläubigen Zeit höchste Authentizität. Es ist daher sicher eines der mächtigsten Instrumente, mit ihm zu kommunizieren und ihn zu motivieren.“ Da war was dran. Das, was man bis jetzt mit dem kleinen Handspiegel mehr schlecht als recht zeigte, gewann plötzlich eine ganz andere Dimension.

## Den Markt beobachten

Intraoralkameras gibt es viele. Da muss man schon ganz schön suchen und vergleichen, um das Passende zu finden. Die Firma orangedental stellte mir ihre Einsteigerlösung, die i-on Intraoralkamera als Video-Komplettpaket inkl. 17"-Monitor, zur Verfügung. Ich möchte Ihnen darüber berichten.

Für mich ist es immer wichtig einen guten Support zu haben. Wenn ich Probleme mit einem Produkt in meiner Praxis habe, dann möchte ich nicht darauf hoffen, dass sich irgendein Callcenter darum kümmert. Auch möchte ich eine Lösung als „Plug and play“ bereitgestellt bekommen, schlüsselfertig sozusagen. orangedental bietet beides: Eine preisgünstig telefonisch an sieben Tagen/Woche zu erreichende Hotline und eine Installation mit ausführlicher Einweisung in die Kamera, den Monitor und die Speichermöglichkeiten vor Ort in Ihrer Praxis.



*i-on Video-Komplettpaket mit 17" TFT Monitor an der Behandlungseinheit.*

## **kontakt:**

**Dr. Hans Sellmann**

Langehegge 330  
45770 Marl

Tel.: 0 23 65/4 10 00

Fax: 0 23 65/4 78 59

E-Mail:

dr.hans.sellmann@t-online.de

Das i-on Kamerasystem besitzt nach Angaben des Herstellers mit 440.000 Pixeln eine sehr hohe Auflösung und eine hochwertige Optik für optimale Bildqualität. Das kann ich bestätigen. Auch die einfache Handhabung des mit 65 Gramm sehr leichten Handstücks ist angenehm. Ausgelöst und gespeichert werden die Bilder durch einen einfachen Knopfdruck.

Mit der Makro-Einstellung gelangen mir sehr schöne Detailaufnahmen. Zusammen mit dem von orangedental gelieferten, kompatiblen Monitor ist eine Montage am Behandlungsstuhl respektive der Lampenstange einfach und sinnvoll, um dem Patienten



Patientenberatung mit der i-on Intraoralkamera.

aus seiner Position heraus das Innere seiner Mundhöhle zeigen und erläutern zu können. Schön am i-on Video-Komplettpaket ist, dass kein PC benötigt wird und das System tatsächlich „Plug and play“ funktionierte. Die Übertragung der Bilder auf meinen Praxis-PC zur Archivierung oder zum Ausdrucken funktionierte problemlos mit einem USB-Stick. Zusammenfassend kann ich sagen: Die i-on ist eine gute Intraoralkamera, Leistung und Preis überzeugen.

Warum keine direkte Anbindung an den PC? Nun, weil die Lösung einfach und preisgünstig, dabei aber effektiv sein soll. Ich jedenfalls hatte kein Problem damit, die Bilder über den USB-Stick auf meinen Rechner zu übertragen. Und auf dem PC können Sie diese beispielsweise mit der universellen Bild-Beratungs-Software byzz – die übrigens alle digitalen Geräte in Ihrer Praxis, sei es die digitale (Foto-)Kamera, der Röntgenbildscanner, das digitale OPG oder der Kleinröntgensensor integriert – bearbeiten und Patientenbroschüren, Diashows oder Vorträge erstellen.

**Bitte beachten**

Einige wichtige Dinge sind zu beachten, wenn man sich mit dem Medium Intraoralkamera beschäftigt, damit sie nicht, wie das

die Dres. Rinke in einem Fortbildungsbeitrag in einer anderen zahnärztlichen Fachzeitschrift so nett sagten, nur noch mit dem Staubtuch in Kontakt kommt:

- Zahnärztinnen, Zahnärzte und geschulte Mitarbeiter(innen) müssen sich viel Zeit nehmen, um das System zu erlernen. Während des normalen hektischen Praxisablaufes ist das oft nicht möglich.
- In der vertragszahnärztlichen Praxis sollte dieses Kommunikations-, Dokumentations- und Diagnostikinstrument dazu eingesetzt werden, Privatleistungen zu erklären und anzubieten.
- Die Privatsphäre des Patienten, seine Schamgrenze sollte beachtet werden. Dr. Bengel erläutert das in seinem Buch sehr verständlich. „Sie stellen aus der Sicht



Status Unterkiefer.

des Patienten mit der Anwendung der Kamera ein Eindringen der Öffentlichkeit in die Intimzone des Patienten her. Erklären Sie ihm vor der ersten Anwendung Sinn und Nutzen der Kamera. Beginnen Sie nicht sofort mit der Darstellung negativer Effekte. Zeigen Sie zunächst gesunde Bereiche und loben Sie den Patienten.“

- Wichtig zu erwähnen für mich ist auch die Tatsache, dass wir als Zahnärzte lernen müssen, die Mundsituation, eventuelle Defekte und verbesserungsbedürftige Situationen aus der Sicht des Patienten heraus zu sehen. Da, wo wir eine absolute Katastrophe diagnostizieren, hat der Patient manchmal keinerlei Verständnis für notwendige Maßnahmen, fehlt ihm doch das Fachwissen und der Vergleich.

**Fazit**

Die Zahnmedizin ist auf dem Weg in eine sinnvolle Zukunft auf den Einsatz neuer Hightech-Produkte angewiesen. Die intraorale Kamera gehört dazu. Zu Risiken und Nebenwirkungen fragen Sie ausgiebig die Vertreter der Systeme, Kolleginnen und Kollegen, die schon eine intraorale Kamera verwenden, Fortbildungen zu diesem Thema und das Fachbuch von Dr. Bengel. Und lassen Sie sich die i-on von orangedental ausführlich demonstrieren. Ich bin sicher, die Intraoralkamera wird bald zu Ihrem täglichen Handwerkszeug gehören. ||





## Zahnersatz: Metallfrei implantieren

Mit dem metallfreien „brezirkon“-Implantat White-SKY ergänzt bredent medical sein erfolgreiches SKY Implantssystem aus Titan. Der Werkstoff brezirkon ist eine heißisostatisch gepresste hochfeste Zirkondioxidkeramik mit 1.250 MPa Biegebruchfestigkeit. Damit eignet sich White-SKY ideal für Schalllücken und als Einzelzahnersatz. brezirkon verhält sich vollkommen allergieneutral und erfüllt damit die Wünsche von besonders sensibilisierten Patientengruppen nach einer 100%igen Biokompatibilität. Darüber hinaus findet bei brezirkon keine Plaqueanlagerung statt und fördert so die Hygiene und die Langlebigkeit der Implantatversorgung. Zirkonoxidkeramiken sind wegen des fehlenden freien Elektrons elektrische Isolatoren und daher völlig frei von metallischen Eigenschaften. Das bedeutet auch, dass brezirkon nicht als Wärmeleiter fungiert und bedenkenlos im Mund beschliffen werden kann ohne die Gefahr der Knochennekrose. Seine weiße Farbe macht brezirkon darüber hinaus zum idealen Werkstoff für ästhetische Zahn- und Implantatrekonstruktionen. Das Design von



White-SKY ermöglicht eine optimale Primärstabilität. Durch konische Bohrer erreicht man eine dem Bone Spreading vergleichbare Knochenkondensation. Die Geometrie des

Gewindes in Verbindung mit der mikrostrukturierten Oberfläche des Implantats bildet einen mechanischen Verbund mit dem Knochen und ist Garant für eine vollständige Osseointegration. Das SKY Implantssystem setzt auch Maßstäbe in der Transparenz des Sortiments. Die Implantatdurchmesser beschränken sich auf die Idealdurchmesser 3,5 mm, 4,0 mm und 4,5 mm in Längen von 8 bis 16 mm (White-SKY: 12 mm), gestuft in 2 mm Schritten. Und mit dem SKY OP-Tray können sowohl die Titanimplantate als auch die metallfreien Zirkonimplantate inseriert werden. Das vereinfacht die Arbeitsabläufe in der Praxis und erhöht die Prozesssicherheit. Das einteilige White-SKY wird zu sehr günstigen Konditionen angeboten. Es fallen keine weiteren Kosten für Heilschrauben, Abutments etc. an. Dies ermöglicht dem Patienten eine kostengünstige Implantatversorgung und Implantologen die Steigerung ihres wirtschaftlichen Erfolgs.

**bredent medical GmbH & Co. KG**  
Tel.: 0 73 09/8 72-6 00  
[www.bredent-medical.com](http://www.bredent-medical.com)

## Behandlungsplatz: Klimaeffekt oder Massagefunktion

Die Münchner Dental-Manufaktur ULTRADENT präsentiert exklusive Eigenentwicklungen: Der Zahnarztstuhl mit integrierter Belüftung in Rücken- und Sitz-Polster oder eingebauter Massagefunktion. Dieser Arbeitsplatz wird für Patienten und Zahnärzte das Wohlfühl-Klima nochmals spürbar verbessern. Dabei spielt es keine Rolle, ob die unangenehmen Druckstellen in den Auflagebereichen des Oberkörpers oder der Sitzfläche durch eine lange Behandlung oder von der ängstlichen Erwartung eines Schmerzes herrühren. Die von ULTRADENT entwickelten Komfort-Systeme für Zahnarztstühle lösen dieses Problem auf ganz angenehme Art und Weise. Insgesamt sechs geräuschlos arbeitende Lüfter, von denen zwei in der Rückenlehne und vier im Sitzpolster integriert sind, sorgen auf Wunsch für wohltuende Frischluft. Durch das perforierte Echtlederpolster kommt so trockene Umgebungsluft direkt an die Auflageflächen und sorgt hier für sanfte Luftzirku-

lation. Besonders für längere Behandlungen, wie sie z.B. in der Prothetik, Implantologie oder Chirurgie häufiger vorkommen, bedeutet



diese Einrichtung nicht nur Komfort für den Patienten, sondern macht auch für den Zahnarzt die Behandlung sicherer und schneller. Die Massagefunktion, die alle Auflageflächen betrifft, arbeitet in Zusammenhang mit dem angenehmen Soft-Polster und kann durch eine

Fernbedienung vom Patienten selbst eingeschaltet und entsprechend des individuellen Empfindens geregelt werden. Die Sonderausstattung Klima-Polster bietet ULTRADENT für die Premium-Kompaktplätze an. Die Behandlungseinheiten U 1500 und U 5000 können mit der Komfort-Klima-Polsterung ausgerüstet werden. Über die Touch-Screen-Steuerung wird der Klimaeffekt individuell angesteuert. Die hochwertige Verarbeitung in Verbindung mit einer Echtlederpolsterung macht diesen besonderen Komfort erst möglich und lässt die Patienten schon vom ersten Moment an den angenehmen Unterschied spüren. Die Massagefunktion kann zu jedem Behandlungsplatz, der auf dem Patientenstuhl GL 2020 basiert, als Zubehör geordert werden. Schaffen Sie sich und Ihren Patienten eine echte Wohlfühl-Praxis!

**ULTRADENT GmbH & Co. KG**  
Tel.: 0 89/42 09 92 70  
[www.ultradent.de](http://www.ultradent.de)

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

## Innovativer Silikonschaum: Sulkuserweiterung ohne Faden

Magic FoamCord ist der erste expandierende, additionsvernetzende Silikonschaum zur Sulkuserweiterung ohne Faden. Eine einfache, zeitspa-



rende und nichttraumatisierende Methode. Neben 50-ml-Kartuschen, ist Magic FoamCord ab sofort auch in praktischen 25-ml-microSystem-Kartuschen erhältlich. Die microSystem-Kartusche ist sehr handlich und sichert geringeren Materialverlust und somit natürlich auch Geldersparnis. Das leichte Gewicht ist ideal für prä-

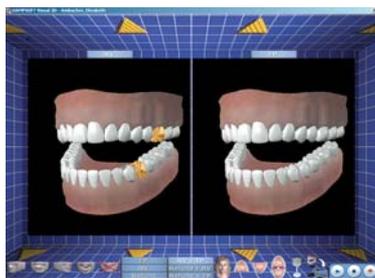
zise und schonende Applikationen. Die kleine Kartusche gewährt eine optimale Sicht auf das Arbeitsfeld!

Magic FoamCord eröffnet selbstständig den Sulkus, ohne invasive Materialien oder Techniken. Das Aufschäumen des Materials wird gezielt genutzt und der Sulkus aktiv erweitert. Nach der kurzen Mundverweildauer von 5 min wird das abgebundene Magic FoamCord in einem Stück bequem entfernt. Ein ausgezeichneter, erweiterter Sulkus steht zur Abformung bereit. Mit Magic FoamCord werden Retraktionsfäden überflüssig. Die Sulkuserweiterung ist deutlich einfacher, schneller und vermeidet eine Traumatisierung des Gewebes. Studien und Infos erhalten Sie unter [www.magicfoamcord.com](http://www.magicfoamcord.com) oder bei:

**Coltène/Whaledent GmbH + Co. KG**  
Tel.: 0 73 45/8 05-0  
[www.coltenewhaledent.de](http://www.coltenewhaledent.de)

## 3-D-Software: Prothetische Planung interaktiv

DS-WIN-VISUAL-3D wurde eigens dafür entwickelt, eine möglichst anschauliche und schnelle Patientenberatung zu gewährleisten. Das neue



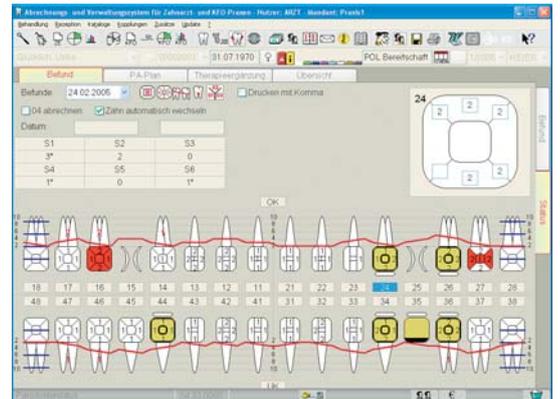
Zusatzmodul zum DS-WINPLUS von DAMPSOFT präsentiert den Patienten die prothetische Planung interaktiv in einer Echtzeit-3-D-Grafik, wobei die Handhabung mit höchstem Bedienerkomfort und detailgetreuer Darstellungsmöglichkeit versehen ist. Mithilfe der übersichtlichen Funktionen lässt sich direkt aus der Patientenkartei ein dreidimensionales Modell des aktuellen Befundes

darstellen. Es kann auch der aktuelle Befund gezeigt werden. Der Zahnarzt hat die Möglichkeit, dem Patienten die Regelversorgung und die Therapieplanung anschaulich zu präsentieren. Es genügt ein einziger Mausklick und aus den für den Patienten nicht leicht zu verstehenden Planungskürzeln wird eine dreidimensionale Visualisierung erstellt. Diese Visualisierung kann mit Gesicht und Lippen dargestellt werden, sodass dem Patienten z.B. gezeigt werden kann, dass bei der Regelversorgung bei entsprechender Mundöffnung Gold zu sehen ist. Der Patient versteht dann besser, warum er Vollkeramik wählen sollte. Bilder der Planung können zur Veranschaulichung in einen Kostenvoranschlag eingebunden werden.

**DAMPSOFT**  
Software Vertrieb GmbH  
Tel.: 0 43 52/91 71 16  
[www.dampsoft.de](http://www.dampsoft.de)

## Praxisverwaltung: Software der neuen Generation

Der wirtschaftliche Druck und die organisatorischen Aufgaben in den Zahnarztpraxen nehmen immer mehr zu. Die



Praxen reagieren darauf entweder mit speziellen Leistungsangeboten oder durch Kooperationen in Form von Gemeinschaftspraxen oder Praxisgemeinschaften. Die traditionelle Ein-Arzt-Praxis ist aus heutiger Sicht kein Zukunftsmodell. Diese Entwicklungstendenzen haben Auswirkungen auf die in den Praxen eingesetzte Software. Ein Verwaltungsprogramm, welches nur als „Abrechnungsknecht“ genutzt wird, hat auch im Dentalbereich ausgedient. Vielmehr wird sich die Software zu einer zentralen Informationsquelle und Entscheidungshilfe für den Zahnarzt wandeln.

Der Trend zu größeren organisatorischen Einheiten in der Dentalmedizin bewirkt höhere Anforderungen an die Patienten- und Falldokumentation und erfordert einen effektiveren Datenaustausch. Statistische Auswertungen der Verwaltungssoftware werden darüber hinaus künftig notwendigerweise Informationen liefern müssen, welche dem Praxisinhaber als Basis für betriebswirtschaftliche Entscheidungen dienen. Für die Praxis werden Informationen zur Zusammensetzung der Praxiseinnahmen, Zusammensetzung des Patienten- und Überweiserklientels, zu Praxiskosten und Liquidität immer wichtiger. Die Computer konkret AG berücksichtigt bei der Weiterentwicklung und Neugestaltung ihrer Software diese Entwicklungstendenzen. Neben dem Einsatz modernster Softwaretechnologie ist eine zukunftssichere moderne Datenbank auf SQL-Basis unabdingbar. Weitgehend standardisierte Schnittstellen beispielsweise auf HL-7-Basis zur Übernahme von Patienten- und Fallinformationen und zur Übergabe von Daten für Finanzbuchhaltung und Controlling sind umzusetzen. Auf den Fachdentals und Jahrestagungen 2006 wird die Computer konkret AG dem interessierten Fachpublikum ihre Konzepte vorstellen.

**Computer konkret AG**  
Tel.: 0 37 45/78 24 33  
[www.dental-software.org](http://www.dental-software.org)

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

## Endodontie: Mikromotor-System bietet Komfort

Endo-Mate DT ist ein Mikromotor System für NiTi-Feilen aller Marken von NSK. Die Vorprogrammierungsfunktion ermöglicht eine hohe, effiziente Behandlung nach den Verfahren verschiedener Feilenhersteller. Das



Steuergerät ist eine leichte, kompakte und tragbare Einheit mit wiederaufladbarer Batterie und bietet so mobile Einsatzbereitschaft an jedem Ort. Das Handstück des Endo-Mate DT ist äußerst handlich und kompakt. Es ist mit 92 g eines der leichtesten Handstücke der Welt. Sein Gewicht und die schlanke Ergonomie ermöglichen stressfreies, effizientes Arbeiten auch bei langer Behandlungsdauer. Das Mikromotor System hat eine Drehmo-

mentkontrolle mit Auto-Reverse-Funktion, womit Frakturen der Instrumente zuverlässig verhindert werden. Das Instrument kann mit verschiedenen Köpfen bestückt werden und deckt damit einen breiten Drehzahl- und Drehmomentbereich für alle endodontischen Behandlungen ab. Mit dem Schnellkupplungssystem können die verschiedenen Köpfe einfach ausgewechselt und so die Arbeitseffizienz erhöht werden.

Das Tischgerät hat einen breiten Bildschirm mit einem großen Display aus Flüssigkristallen. Alle Einstellungen werden auf dem Bildschirm übersichtlich angezeigt.

Das Endo-Mate DT verfügt zudem über eine Memory-Funktion, bei der neun verschiedene Programme über das flache Steuerpult ausgewählt und eingestellt werden können. Das Endo-Mate DT Mikromotor System von NSK ist für alle endodontischen Behandlungen in der Zahnarztpraxis einsetzbar und bietet dem Zahnarzt alle wichtigen Funktionen und zusätzlichen Komfort für seine Arbeit.

**NSK Europe GmbH**  
Tel.: 0 69/74 22 99-0  
[www.nsk-europe.de](http://www.nsk-europe.de)

## Paro-Sonde: Komfortable Parodontitis-Prophylaxe

Der KaVo DIAGNOdent ist als weithin etabliertes, einzigartiges Kariesdiagnose-Instrument bekannt, das Karies über die unter-



schiedliche Fluoreszenz gesunder und erkrankter Zahnschubstanz schnell und sicher bereits im Frühstadium erkennen kann. Neben der Kariesdetektion ist der DIAGNOdent ab sofort mit einer speziellen Paro-Sonde für eine zuverlässige und komfortable Parodontitis-Prophylaxe einsetzbar. Dabei wird der objektive Befund des Gerätes als sichtbarer Zahlenwert und akustisches Signal darge-

stellt. Dies verdeutlicht dem Patienten den Behandlungsbedarf und trägt zur Steigerung der Compliance bei.

Die neue Paro-Sonde für den DIAGNOdent erfasst die Konkremente auch trotz Vorhandensein von Speichel oder Blut zuverlässig und schmerzfrei bis in die tiefsten Taschen und dient somit als ideales Kontrollinstrument nach der Wurzelreinigung. Dies ermöglicht eine schonendere, gründlichere und gezieltere Taschenreinigung mit wesentlich verbesserten Heilungserfolgen. Klinische Studien belegen, dass sich bei Verwendung der DIAGNOdent Paro-Sonde zur Konkrementdetektion und Behandlungskontrolle im Vergleich zum Einsatz einer konventionellen Sonde der Blutungsindex postoperativ verbessert und die Taschentiefe spürbar reduziert.

**KaVo Dental GmbH**  
Tel.: 0 73 51/56-15 99  
[www.kavo.com](http://www.kavo.com)

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

**PerioChip**  
Chlorhexedimibis (D-glucosamat)

**Exklusiv nur  
bei DEXCEL PHARMA  
erhältlich!**

**30 Millionen  
Parodontitisfälle –  
(be)handeln Sie!**

Weil jeder Zahn zählt

**DEXCEL  
PHARMA GmbH**  
Röntgenstraße 1  
D - 63755 Alzenau  
[www.periochip.de](http://www.periochip.de)

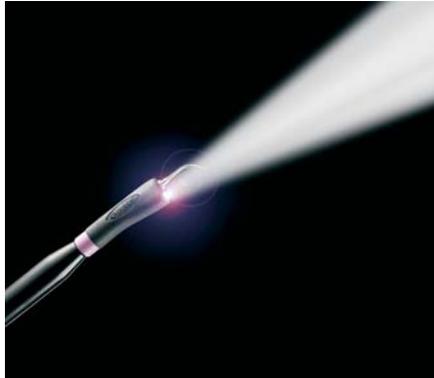
Bestellungen und Informationen  
gebührenfrei unter:  
**08 00 - 2 84 37 42**

## Zahnsteinentfernung:

# Effizientes Arbeiten, optimierte Resultate

Professionelle Zahnreinigung ist nicht nur eine wichtige Voraussetzung für die Zahngesundheit, sondern auch Basis für eine erfolgreiche Zahnaufhellung. Wer kann das besser nachvollziehen als Discus Dental? Als ein marktführendes Unternehmen für Zahnaufhellungssysteme haben wir unsere dentale Kompetenz auch bereits mit Abformmaterialien (Splash), LED-Polymerisationslampen (Flashlite) und dem kombinierten Lippen-, Wangen- und Zungenabhalter SeeMore & SeeMore plus bewiesen.

Bei vielen, vielen Gesprächen in Zahnarztpraxen war immer wieder die Zahnsteinentfernung ein Thema. Mit Protégé haben wir die Symbiose aus Praxiserfahrung, bewährter Technologie und dem Einsatz von innovativem Know-how geschaffen.



LED (Lichtemittierende Diode) macht den Unterschied bei der Zahnsteinentfernung mit magnetostriktiven Ultraschallgeräten (z.B. Cavitron). Protégé LED Instrumenteneinsätze

bringen Licht ins Dunkel. Eine kleine, über das Lamellenbündel gespeiste LED im ergonomisch geformten und angenehm weichen Griff leuchtet die Mundhöhle optimal aus. Ermüdungsfreies und effizienteres Arbeiten mit optimierten Resultaten ist das Ergebnis.

Ultrafeine verschiedene Spitzen, 25 oder 30 kHz, interne Wasserführung sind ebenso selbstverständlich wie Hygiene – alle Instrumenteneinsätze sind natürlich autoklavierbar. Und das Beste: Der Wert von Protégé für Ihre Praxis spiegelt sich durch den Direktvertrieb nicht im Preis wider! Informationen und Bestellung über

**Discus Dental Europe B. V.**  
**Tel.: 0800/4 22 84 48**  
**www.discusdental.com/de**

## Hygienerichtlinien:

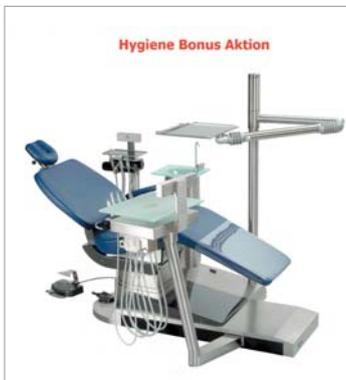
# Jetzt Wasserentkeimung sichern!

Die neuen Richtlinien des Robert Koch-Institutes (RKI) treffen alle sehr hart. Gerade bei der Versor-

kontinuierlich entkeimt und gereinigt werden.

Verkeimtes und verunreinigtes Wasser innerhalb der wasserführenden Leitungen stellt ein erhebliches gesundheitliches Risiko dar. Daher ist es unerlässlich, das Brauchwasser in einer dentalen Einheit zu entkeimen. Mit der Wasserentkeimung wird diese Anforderung optimal erfüllt. Außerdem kann mithilfe der WEK selbst hartnäckig festsitzender Biofilm in den vorhandenen Schlauchleitungen der Behandlungseinheit abgelöst werden. Mittlerweile werden diese Wasserentkeimungen zur Pflicht, stellen aber bei Praxisinvestitionen immer noch einen erheblichen Faktor dar. Wenn man schon investiert, dann sollte man klug investieren und sich den einmaligen Vorteil von ca. 2.000,-EUR sichern. Die dentalen Behandlungseinheiten von DKL werden nach neuesten technischen Standards geplant, gebaut und montiert. Damit wird eine Behandlung der Patienten nach neuesten hygienischen Gesichtspunkten sichergestellt. Weitere Informationen erhalten Sie bei

**DKL GmbH**  
**Tel.: 05 51/5 00 60**  
**www.dkl.de**



gung der Behandlungseinheiten mit Frischwasser sind die Reglementierungen entsprechend streng. Bei DKL bedeutet RKI – Richtig Klug Investieren –, denn man spart Geld und schenkt seinen Patienten mehr Hygiene. DKL schenkt seinen Kunden die Wasserentkeimung. Bei Kauf einer D1-Behandlungseinheit bekommt man die WEK gratis dazu, damit auf dem neuesten Hygienestand behandelt werden kann. Die Wasserentkeimung, mit freier Fallstrecke nach DVGW, sorgt dafür, dass das dentale Brauchwasser sowie das gesamte Schlauchsystem

## Nano-Fissurenversiegler:

# Optimale Fließfähigkeit und Stabilität

Fissurenversiegelungen zählen zum Standard-Repertoire moderner Prophylaxekonzepte. Doch die Entscheidung für das richtige Material zur Versiegelung ist schwer.

Viele Zahnärzte stehen vor der Wahl: entweder ein fließfähiges Material mit

guten Benetzungseigenschaften, aber hoher Schrumpfung, oder ein Composite mit besseren physikalischen Werten, das aber nicht in alle Bereiche der feinen Fissuren vordringt und dadurch Sekundärkaries begünstigt. Mit Grandio Seal fällt prophylaxeorientierten Behandlern die Entscheidung jetzt leicht: der erste Nano-Fissurenversiegler ermöglicht dauerhafte Versiegelungen ohne Kompromisse. Der Vorteil von Grandio Seal liegt in den enthaltenen Nano-Partikeln. Sie ermöglichen eine hohe Fließfähigkeit und verleihen dem Material gleichzeitig ausgezeichnete physikalische Werte. So schneidet das Material hinsichtlich Abrasion, Biegefestigkeit und Schrumpfung besser ab als viele marktübliche Seitenzahncomposite. Mit 70 Gew.-% besitzt Grandio Seal den höchsten Füllstoffgehalt in der Klasse der Fissurenversiegler. Dennoch ist Grandio Seal tropffrei und punktgenau applizierbar. Die extra dünne Kanüle ermöglicht den Zugang selbst in feinste Fissuren und Grübchen. Ein speziell definierter Druckpunkt der Spritze lässt das Material optimal anfließen, sodass eine exakte und gleichmäßige Benetzung garantiert ist.



**VOCO GmbH, Tel.: 0 47 21/71 90, www.voco.de**

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

herstellereinformatio**n**

**Revolution in der Prävention:**

„Flüssiger Zahnschmelz“, der schützt und schmeckt

Schon seit Jahren ist bekannt, dass Milch und seine Derivate einen zahnprotektiven Effekt haben – durch das Kasein-Phospho-Peptid, kurz: CPP. GC Tooth Mousse ist das weltweit erste Produkt für den professionellen Einsatz in der Zahnarztpraxis, das einen CPP-ACP-Komplex (Recaldent™) enthält. Wenn die neue



wasserbasierte Creme in die Mundhöhle eingebracht wird, lagert sich der stabile CPP-Teil an Schmelz, Plaque, Bakterien, Hydroxylapatit und Weichgewebe an und liefert so bioverfügbares Kalziumphosphat. Die freien Kalzium- und Phosphationen lösen sich dabei aus dem Komplex heraus, dringen in die Schmelzprismen ein und formen sich dort in Apatitkristalle um. Wie „flüssiger Zahnschmelz“ füllt GC Tooth Mousse die Mineraliendepots im Zahnschmelz wieder auf – für

einen natürlich sicheren Schutz gegen Schmelzläsionen. Recaldent™ besitzt jedoch noch weitere Vorteile: so verringert die Angliederung des CPP an den Speichelfilm die Haftfähigkeit einiger Kariesbakterien. Gleichzeitig regt die aromatische zuckerfreie Creme den Speichelfluss an und verbessert und neutralisierende Wirkung des Speichels. Ein weiterer Gewinn: Aktuelle Untersuchungen an der Universität von Melbourne haben gezeigt, dass die Opazität von neuen entkalkungsbedingten Kreideflecken durch das Einbringen des CPP-ACP-Komplexes auf die Zahnoberfläche sichtbar gemindert und die White Spots bzw. die Initialkaries gestoppt bzw. sogar geheilt werden können. Nach diversen zahnärztlichen Behandlungen kann GC Tooth Mousse zusätzlich mögliche Hypersensitivitäten verringern, denn die Forscher haben auch festgestellt, dass die Kalzium- und Phosphationen die geöffneten Dentintubuli wieder verschließen.

**GC EUROPE**  
**Tel.: 0 89/8 96 67 40**  
**www.germany.gceurope.com**

**Kons/Prothetik:**

**Kernlose Motor-Technologie**

Der neue Ti-Max M 40 Elektro-Mikromotor aus dem Hause NSK Europe schlägt alle Rekorde. Kraftvoll, robust, kompakt und benutzerfreundlich sind die Attribute, die ihn am



besten beschreiben. Die Technologie des „Coreless Motor“ (kernlosen Motors) verwendet keinen gewickelten metallischen Kern. Die Vorteile dieser derzeit fortschrittlichsten Technik sind die dadurch mögliche li-

neare, homogene und gleichmäßige Rotation mit geringem Stromverbrauch. Zudem ist die Trägheit begrenzt, da der Motor besonders leicht ist, das heißt ein äußerst geringes Gewicht/Volumen aufweist. Diese Parameter verhindern die Überhitzung und verlängern die Lebensdauer bei einem geringeren Kohleverschleiß. Die Eigenschaften der kernlosen Motor-Technologie bieten maximale Leistungsfähigkeit bei einem kleindimensionierten Motor mit geringem Gewicht und sehr leisem Lauf. Der Ti-Max M 40 Elektro-Mikromotor hat einen Geschwindigkeitsbereich von 60 bis 40.000 U/Min. Die Ummantelung ist aus Titan. Das Gewicht des Motors beträgt 98 Gramm. Der M 40 Mikromotor kann problemlos mit dem PTL-M 40-Schlauch von NSK oder mit den 4VLM-, 4VR400-, B4VLR-Schläuchen von BienAir® gekoppelt werden.

**NSK Europe GmbH**  
**Tel.: 0 69/74 22 99-0**  
**www.nsk-europe.de**

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



Die **clevere** Alternative



Sind Sie bei Ihrer Instrumentenaufbereitung **rechtsicher?**



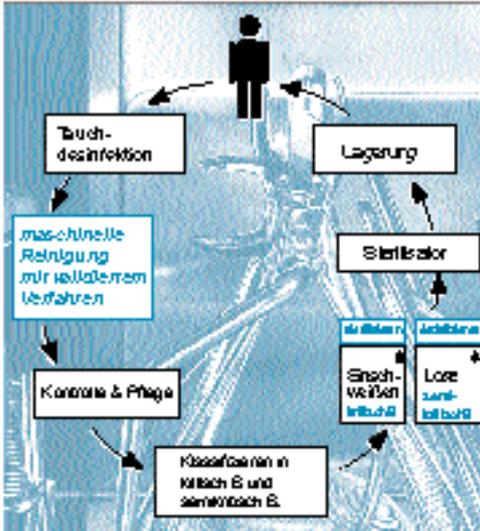
Empfehlungen der **ECÄK / Bundeszahnärztekammer** sind immer eine gute Basis für Ihre Entscheidungen.



Erst recht, wenn es um die **Wirtschaftlichkeit Ihrer Zahnarztpraxis** geht. Die professionelle Lösung für ein validiertes Reinigungsverfahren Ihrer Dentalinstrumente bietet **IC Medical System**.

Manuelle Instrumentenreinigung ist heutzutage nicht nur viel zu zeitaufwendig, sondern auch zu kostenintensiv. Die maschinelle Reinigung bietet Ihnen zudem eine rechtliche Absicherung, da die Validierung eine **sichere Reinigung garantiert**.

Dieses System empfiehlt sich, da heute alle Zahnarztpraxen einen Sterilisationskessel besitzen, welche man auch zur Desinfektion verwenden kann. Aus **wirtschaftlicher Sicht** ist es deswegen rentabler, sich ein Reinigungsgerät an Stelle eines teuren Thermodesinfektors zu kaufen.



**IC MEDICAL SYSTEM**  
 Hygiene für Professionspraxis

IC Med ca System GmbH · Rosenstraße 42 · D - 73650 Winterbach · Fon. 07181 / 70 60 - 0 · fax. 07181 - 70 60 - 99 · info@imed.ca.de · www.imed.ca.de

Prozesslamp

**Ja**, ich möchte mehr Informationen.  
**Faxantwort** an **07181 / 70 6099**

## Digitalkamera: Tolles Design, hohe Ausflösung

Das neue KODAK P712 Dentale Digitalkamerasystem mit 7,1 Megapixeln Auflösung zeichnet sich durch die bereits aus den bisherigen Modellen bekannte benutzer-



freundliche Handhabung aus und verfügt darüber hinaus über eine höhere Auflösung und zusätzliche dentale Einstellungen. Das KODAK P712 System ist eine hochwertige Digitalfotografie-Lösung zur einfachen Anfertigung von dentalen Standardaufnahmen. Es ist leicht zu bedienen und kann deshalb sofort in der Praxis eingesetzt werden. Durch die höhere Auflösung (7,1 Megapixel) werden eine bessere Bildqualität und eine größere Detailgenauigkeit erreicht. Das System wird mit zwei programmierten Den-

taleinstellungen für Porträt-, Intraoral- und Spiegelaufnahmen geliefert und bietet außerdem eine verbesserte Ausleuchtung für intraorale Fotos.

### Weitere Merkmale des KODAK P712 Systems:

- Vollständige Integration in die KODAK Bildbearbeitungssoftware
- Bildstabilisator
- Einzigartiges Design des KODAK Ringblitzes und Makro-Objektivs 2 für gleichmäßig ausgeleuchtete Makro-Aufnahmen
- 32 MB interner Speicher
- 256 MB SD-Speicherkarte; Optischer 12-fach-Zoom und 3,3-fach-Digitalzoom
- Abstandsmesshilfe und ein großes 63,5-mm-LCD-Display
- KODAK EASYSHARE Druckerstation zum schnellen Ausdrucken hochwertiger Farbsublimationsbilder im Format 10 cm x 15 cm

Zum KODAK P712 System gehören ein umfangreicher KODAK Kundensupport und erweiterte Garantieleistungen: Wird innerhalb eines Jahres nach Erwerb des Geräts ein Defekt festgestellt, wird es ersetzt.

**Kodak Dental Systems GmbH**  
Tel.: 0800/0 86 77 32  
[www.kodak.de/dental](http://www.kodak.de/dental)

## Kons/Prothetik: Finieren und Polieren von Kompositen

Das Super-Snap Poliersystem umfasst ultradünne, hochflexible unmontierte Scheiben in vier verschiedenen Korngrößen für einen leichten interproximalen Zugang. Die Super-Snap Scheiben mit grober Körnung sind stirnseitig beschichtet, mit mittlerer Körnung schaft-, stirn- oder beidseitig beschichtet und die feine bzw. ultrafeine Ausführung für ein sicheres Arbeiten am Zahnfleischrand ist beidseitig beschichtet. Elastische Träger, die einfach auf das Mandrell aufgesteckt werden, halten die Scheiben sicher und fest. Verfärbungen und Verkratzungen werden sicher vermieden, da die Scheiben kein erhabenes Metallzentrum aufweisen. Inzisalkanten lassen sich sowohl lingual als auch bukkal schonend bearbeiten, weil der Träger



den Metallschaft des Mandrells umgibt. Die Schäfte sind für die Turbine und in Winkelstück- und Handstückausführung lieferbar.

Abgerundet wird das System durch farbcodierte Polierstreifen für einen einfacheren Zugang in die Approximallbereiche. Alle Super-Snap Scheiben und Streifen sind sowohl separat als auch vollständig aufeinander abgestimmt als Sortiment im Rainbow Technique Kit erhältlich. Das Sortiment umfasst 180 Scheiben Normal und Mini, einen montierten CompoSite Fine Polierer, zwei Dura-White Steine, 40 Polierstreifen und vier Winkelstück-Mandrells in halbrunder, ergonomischer Anordnung.

**SHOFU DENTAL GMBH**  
Tel.: 0 21 02/86 64-0  
[www.shofu.de](http://www.shofu.de)

## Ein-Schritt-Bonding: Schnell, sicher, stark – Das Beste seiner Klasse

Mit dem Ein-Schritt-Bonding Clearfil S<sup>3</sup>Bond hat Kuraray ein neues Kapitel in der Adhäsivtechnologie aufgeschlagen. Erstmals hat ein Ein-Schritt-System in umfangreichen Studien bewiesen, dass Haftwerte an Schmelz und Dentin auf dem Niveau der bewährten Mehrkomponenten-Systeme möglich sind. Für diese dauerhafte und starke Haftung an Hydroxylapatit im Schmelz und Dentin sorgt das paten-



tierte und seit vielen Jahren im Adhäsivzement PANAVIA erprobte selbstätzende Haftmonomer MDP. Der entscheidende Entwicklungsschritt bei Clearfil S<sup>3</sup>Bond gegenüber den herkömmlichen Ein-Schritt-Adhäsiven liegt in der neu entwickelten Molekular-Dispersionstechnologie. Damit ist es möglich, die hydrophilen und hydrophoben Monomere in einer Lösung dauerhaft zu vereinen und die Homogenität der Flüssigkeit auch über einen längeren Zeitraum bei Lufteinfluss zu erhalten. Das heißt: Die Hydroxylapatit-Kristalle, die durch den Selbstätzprozess freigegeben sind, werden wieder optimal im Dentin eingeschlossen und bleiben so erhalten. Selbst bei einer Kontamination mit Speichel verliert Clearfil S<sup>3</sup>Bond seine starke Haftkraft nicht, wie internationale Studien bestätigen. Kein Schütteln, kein Mixen – die neue Einflaschen-Lösung ist sofort einsatzbereit und muss nur einmal aufgetragen werden. Ätzen, Primern und Bonden ist in rund einer halben Minute möglich: 20 Sekunden bonden, 5 Sekunden lufttrocknen und 10 Sekunden licht härten. Dabei haben zahlreiche Untersuchungen ergeben, dass weder eine Zeitverzögerung bei der Einwirkzeit noch ein zu kurzes Lufttrocknen die guten Haftwerte mindert. Postoperative Sensibilitäten und Aufbisschmerzen werden vermieden.

**Kuraray Europe GmbH**  
Tel.: 02 11/53 88 88-0  
[www.kuraray-dental.de](http://www.kuraray-dental.de)  
[www.s3-bond.com](http://www.s3-bond.com)

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

herstellereinformation

## Digitale Praxis: Röntgen auf den Punkt gebracht

Als einer der führenden Anbieter röntgendiagnostischer Geräte bietet J. Morita Europe hochwertige Röntgentechnik für verschiedenste Bedürfnisse: Neben digitalem Panorama- und Fernröntgen steht mit der 3-D-Volumentomografie die zurzeit detailreichste Aufnahmequalität zur Verfügung. Mit dem multifunktionalen Veraviewepocs SDCP hat J. Morita in der Reihe der CCD-Röntgengeräte das schnellste Fernröntgensystem der Welt im Programm. Miteiner Aufnahmezeit von nur 6,2 Sekunden gelingen Aufnahmen praktisch immer und müssen nicht unnötig wiederholt werden. Der Sprinter unter den digitalen Röntgengeräten ist der Veraview IC5 mit einer Aufnahmegeschwindigkeit von nur 5,5 Sekunden. Er kommt im Vergleich mit konventionellen Röntgenaufnahmen mit einem Sechstel der Strah-



lendosis aus und liefert scharfe, detailreiche digitale Bilder. Eine Neuheit bei den Röntgengeräten ist der Volumentomograf 3D Accutomo von J. Morita. Er erzeugt dreidimensionale radiografische Aufnahmen in bisher unerreichter Auflösung und herausragend hoher Bilddynamik. Sowohl von weichen als auch von harten Strukturen entstehen besonders kontrastreiche und ausdrucksstarke Aufnahmen. Gleichzeitig arbeitet der 3D Accutomo mit wesentlich geringeren Strahlendosen als die bekannten Verfahren. Weitere Details und exemplarische Aufnahmen findet man in der diesem Heft beigelegten Beilage „in puncto“. Informationen sind außerdem erhältlich bei:

**J. Morita Europe GmbH**  
Tel.: 0 60 74/8 36-0  
[www.jmoritaeurope.com](http://www.jmoritaeurope.com)

## Instrumenten-Managementsystem: Gutes besser machen

Die Firma Aesculap setzt mit ihrem neuen Tray-system neue Maßstäbe bei den Instrumenten-Managementsystemen! Ein gutes System konnte noch entscheidend verbessert werden. Zu allererst sind die Silikonstege zu erwähnen, die die Trays so universell und damit individuell machen. Sie sorgen nicht nur für den sicheren Halt der Instrumente, sondern ermöglichen durch das einfache, werk-



zeuglose Versetzen die optimale Lagerung des Instrumentariums! Die Silikonstege haben kleine Perforationen für schmale Instrumentengriffe und größere Perforationen für breitere Griffe, die für sicheren Halt sorgen und damit Beschädigungen der Instrumente verhindern. Die Silikonstege sorgen auch dafür, dass die Trays „weich abgestellt“ werden können. Der Traydeckel wurde mit einem extra breiten Perforationsfeld versehen, welches ein optimales Reinigungsergebnis gewährleistet und Spülschatten verhindert! Erstmals werden neben den Standardtraylösungen auch flache Siebtrays mit der Lager-

möglichkeit für einen Wundhaken angeboten. Dies ermöglicht die optimale Nutzung der Sterilisationskapazitäten. Für die sterile Lagerung und Bereitstellung empfehlen sich Aesculap Dental-Container. Auch diese unterscheiden sich deutlich von anderen Systemen. Container aus Leichtmetall erzielen die besten Trocknungsergebnisse und gewähren durch die Gewichtsreduzierung eine schnellere Sterilisationszeit. Damit eine langfristige Lagerung gewährleistet ist, sollten nicht nur die Deckeldichtungen, sondern auch Filterdichtungen vorhanden sein. Für die Lebensdauer der Container ist das Verschlussystem von allerhöchster Wichtigkeit. Das patentierte Verschlussystem von Aesculap stellt die Langlebigkeit sicher und verhindert ein selbstauslösendes Öffnen. Darüber hinaus bietet Aesculap für die Dokumentation des Sterilisationsprozesses noch die passende Software an!

**Aesculap AG & Co. KG**  
Tel.: 0 74 61/95-24 67  
[www.aesculap.de](http://www.aesculap.de)

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

mectron

imaging by MyRay

2.790,00 €\*



CU-2

USB-Digitalkamera  
- easy to go

### Digitale Intraoral-Kamera - ultraleicht und ergonomisch

- USB-2 Anschluss = gesamte Elektronik in Handstück inkl. Stromversorgung
- Benutzerspezifische Steuerung = keine Wechselbilder, kein Fil. Verbot etc.
- Fokus frei = Tiltabschritte von 5 mm bis 55 mm
- Rotar Flex Wheel = ermöglicht Blick auf bis zu 360° im Winkel von 75 mm
- 12 Mikro-LEDs = für optimale Ausleuchtung
- Automatische Helligkeitsanpassung = für beste Bildqualität
- progressive Scan = für perfekte Stillbilder

img. gestaltet: meditec



smile. we like it!

meditec Deutschland  
Meditec GmbH  
Kölbering 27  
82049 Oberhaching  
Tel.: +49 89 60 10 60 0  
Fax: +49 89 60 50 60 75  
E-Mail: [info@meditec.de](mailto:info@meditec.de)





Ausgangssituation einer PerioChip-Behandlung am Zahn 44 mit einer mesialen 7 mm Zahnfleischtasche.

# Parodontitis kann jetzt gestoppt werden

*Zur Behandlung von Parodontitis gibt es diverse Präparate. Allerdings ist die Applikation der Materialien häufig umständlich. Nicht so mit dem PerioChip. Das darin enthaltene lokal intensiv wirkende Chlorhexidin stellt eine gute Alternative zu herkömmlichen Produkten dar.*

**Dr. Stephan Kowalski**

Für die Behandlung von akuten parodontalen Problemen verwendeten wir in unserer Praxis Dantisolon, Chlorhexidin in Gelform sowie Chlorhexidin als Mundspüllösung. Einzelne Patienten wurden auch mit Atridox behandelt. Dabei erwies sich Chlorhexidin immer als das wirksamste Mittel. Die meisten Misserfolge zeigten sich bei der Behandlung mit Atridox. Die Applikation des Materials war äußerst umständlich. Außerdem zeigten sich lokale entzündliche und allergische Reaktionen. Eine Taschenreduktion fand nie statt. Die besten Behandlungsergebnisse zeigen sich bei der laserunterstützten Parodontalbehandlung: Nach erfolgreicher Vorbehandlung erfolgt ein Ultraschall-Scaling bei gleichzeitigem Lasereinsatz. Die Laserbehandlung bietet viele Vorteile. Angefangen von der schonenden Entfernung des Granulationsgewebes, der einfachen Depithelisierung des Gingivalsaumes, über die schnelle Desensibilisierung der freiliegenden Wurzeloberflächen bis hin zur vollständigen Sterilisation der Parodontaltaschen zeigt sich das breite Einsatzspektrum des Lasers. Mit dem PerioChip bietet sich nun erstmalig die Möglichkeit, auch in tieferen Parodontaltaschen nach der Taschensterilisation das erneute Einwandern von Parodontitiskeimen in der so wichtigen Abheilphase zu verhindern. Die Abheilung verläuft dadurch vollkommen ungestört.

wichtige Rolle. Doch unabhängig vom Patiententypus kommt es mit dem PerioChip bereits innerhalb weniger Tage zu einer deutlichen Abnahme der Gingivaschwellung, das Zahnfleisch nimmt wieder seine blassrosa Farbe an und die Berührungsempfindlichkeit ist deutlich verringert. Zum ersten Mal erleben die meisten PAR-Patienten ein schmerzfreies, nicht blutendes und gesund aussehendes Zahnfleisch. Wenn keine Allergie vorliegt und eine entsprechende Instruktion der Patienten bezüglich der Zahnzwischenraumreinigung erfolgt, ist der Einsatz des PerioChips für den Zahnarzt und den Patienten völlig unproblematisch. Mich überzeugt vor allem die gezielte Dosierungsform dieses klassischen Wirkstoffes. Mit dem PerioChip gelingt es endlich, eine bestimmte Menge Chlorhexidin an einen bestimmten Ort für einen ganz bestimmten Zeitraum zu applizieren. Dadurch bekommen insbesondere Zähne mit Taschentiefen von 5–8 mm viel bessere Erhaltungschancen. Und die sehr gute antibakterielle Wirkung ohne Resistenzbildung erübrigt natürlich den Einsatz von Antibiotika mit den bekannten Nebenwirkungen.

Die Berechnung der Chlorhexidinthherapie mittels PerioChip erfolgt in unserer Praxis nach GOZ-Nr. 402 plus Materialkosten für den Chip, bei Kassenpatienten mit vorheriger schriftlicher Vereinbarung nach §4 Abs. 5 BMV-Z bzw. §7 Abs. 7 EKVZ.

Natürlich kann die zahnärztliche Behandlung nur ein Teil der Gesamttherapie sein. Regelmäßige PZR und Kontrolluntersuchungen, häusliche Mundhygiene, Nikotinverzicht und eine ausgewogene Ernährung sind Voraussetzung für den langfristigen Erfolg der Parodontitisbehandlung. ■



Dr. Stephan Kowalski

## **tipp:**

Mehr zum Autor erfahren Sie unter [www.dr-kowalski.de](http://www.dr-kowalski.de). Nähere Informationen über den PerioChip erhalten Sie mithilfe unseres Leserservices auf Seite 85.

Meistens handelt es sich dabei um Patienten, die entweder sehr aufwendig prothetisch versorgt oder noch voll bezahlt sind. Bei der erstgenannten Gruppe steht der Erhalt der Pfeiler- bzw. Restzähne im Vordergrund, bei der zweiten spielt eher der drohende Zahnverlust und damit die Vermeidung der Lückensituation eine

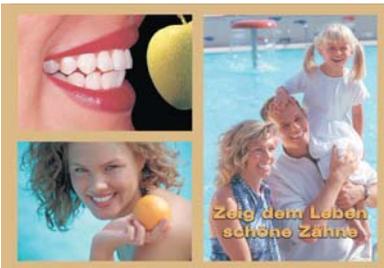


## Marketing

# FOTO-Recallpostkarten zur Patientenbindung

Mit den Postkarten „Zeig dem Leben schöne Zähne“ zeigt Zahntechniker und Fotograf Leo Hechel, wie einfach es ist, seine Patienten auf ansprechende Art und Weise für den zahnärztlichen Recall zu begeistern.

Dr. Hans Sellmann



Ein erfolgreicher Recall in der Zahnarztpraxis gestaltet sich mitunter nicht ganz einfach. Bei Patienten, die nicht „erinnert“ werden wollen, erlebe ich es immer wieder: Sie meinen, doch gerade erst bei mir gewesen zu sein; dabei ist es manchmal schon mehrere Jahre her.

Zum Sinn des Recalls als Patientenbindung gibt es sicher keine Diskussionen, wohl aber zur Art und Weise. Ganz moderne Praxen senden eine SMS oder rufen die Patienten an. Ich persönlich möchte, wenn ich eine Erinnerung bekomme, eine gewisse Überlegensfrist haben, um nicht sofort einen Termin vereinbaren zu müssen, sondern um von mir aus aktiv werden zu können. Ich bevorzuge die schriftliche Variante.

Es ist wissenschaftlich erwiesen: Eine Postkarte nimmt beim Empfänger einen wesentlich höheren Stellenwert ein als ein Brief. Die heftet man sich, wenn sie als Grußkarte aus dem Urlaub kommt, auch gern mal an die Pinnwand. Der Zahntechniker Leo Hechel kennt beide Seiten – die des Recalls als Patientenbindung und die des Ästheten als Fotograf. Auch die kurze Nachricht schätzt er sehr. In Zusammenhang seines zahnärztlichen Know-hows und der wissenschaftlich nachgewiesenen höheren Akzeptanz einer Postkarte hat er ein Programm mit ästhetisch sehr ansprechenden Bildern für die Drucksachen geschaffen, die in einer Zahnarztpraxis so anfallen. Hechel hat sich sehr intensiv mit der Materie beschäftigt. So erkennt er, wie wichtig es ist, dass der Einsatz optischer Medien zur Patienteninformation und -bindung vor allem die Patienten selbst ansprechen muss. Als negatives Beispiel nennt er die noch in vielen Praxen zu findenden Poster von Parodontalerkrankungen, bei de-

nen sich der Patient mit Grausen abwendet. Manchmal werden für Erinnerungsbriefe auch gerne Bilder von Comic-Figuren verwendet. Nun gut, manche Erwachsene lesen sie gerne, aber einen Comic lesen und durch Comic-Figuren animiert zu werden, zum Zahnarzt zu gehen, sind zwei verschiedene Paar Schuhe. Bleiben wir dabei: Garfield und Co. sind für Kinder, und mit der FOTO-Recallpostkarte mit einem ästhetisch schönen Mund, Zähnen, Lippen & Lebensfreude punkten Sie bei Ihren erwachsenen Patienten.

Es gibt aber auch noch die kostenlosen Terminkarten der Dentalfirmen. Meiner Meinung nach leidet allerdings das Image Ihrer Praxis, wenn Sie für diese Firmen Werbung machen. Da investieren Sie viele Euro in Kunstbilder, Blumen, Wohlfühlmusik, und bei Ihrer Außendarstellung sparen Sie?

Patienten sind mündige Menschen, die selbst entscheiden können. Leo Hechel hat auch daran gedacht. Der Text auf seinen FOTO-Recallkarten ist so ausgewählt, dass sich der Patient angesprochen und nicht etwa kontrolliert fühlt.

Patienten wollen umworben werden, auch von uns Zahnärzten. Die unaufdringlichste Art ist es, sie über ästhetisch schöne „Begleitpapiere“ aus unserer Praxis anzusprechen. Ich habe mir die FOTO-Recallpostkarten, den FOTO-Taschenkalender sowie die Termin- und PZR-Bonuskarten von Dental-Elan aus Neustadt an der Weinstraße kommen lassen und sie geprüft. Ich meine, dass diese hochwertigen Drucksachen Ihnen dabei helfen können, das Image Ihrer Praxis professionell darzustellen, ohne aufdringlich oder übertrieben zu wirken. ■



Mit den Postkarten von Dental-Elan werden Ihre Patienten auf ästhetische Weise an einen neuen Zahnarzttermin erinnert.

## kontakt:

**Dental-Elan**  
Praxismarketing, Fotografie  
u. Design  
Inhaber L. Hechel  
Am Leiderat 9  
67434 Neustadt  
Tel.: 0 63 21/35 51 86  
Fax: 0 63 21/38 51 84  
E-Mail: L.Hechel@dental-elan.de  
www.dental-elan.de



# Röntgen in der dritten Dimension

*Die herkömmliche Röntgentechnologie liefert mit Panorama-, Intraoral- oder Fernröntgenaufnahme zwar verschiedene Ansichten der Kiefersituation, daraus eine räumliche Vorstellung zu entwickeln bleibt jedoch der Imaginationskraft des Zahnarztes überlassen. 3-D-Röntgen nimmt ihm diese Aufgabe ab und gibt bei Befundung und Behandlung deutlich mehr Sicherheit. Alle relevanten anatomischen Gegebenheiten werden in unvergleichlicher Präzision dargestellt. Wissenschaftliche Studien zur Bildqualität und Messgenauigkeit belegen dies.*

| Jens Reichenbach



Das neue GALILEOS-System ist ab März 2007 – pünktlich zur IDS – im Fachhandel erhältlich.

**W**ie ist das Knochenangebot? Wie groß ist der Abstand zum Nervkanal? Das sind häufige Fragen im Praxisalltag. Selbst für einen erfahrenen Zahnarzt bleiben nach Ansicht der Röntgenaufnahmen oftmals Unsicherheiten, die ihm die Planung der Behandlung erschweren und immer wieder Änderungen am geplanten Behandlungsablauf erfordern. Mit der 3-D-Röntgentechnologie kann er deutlich sicherer an die Arbeit gehen. Dies belegt eine Studie von Wissenschaftlern der Universität Köln zur Darstellung verlagelter Weisheitszähne (J. Neugebauer/R. Shirani/R. Mischkowski/L. Ritter/E. Keeve/J. Zoeller: Comparison of 2- and 3-Dimensional Imaging for the Diagnosis of the Alveolar Nerve Position for the Osteotomy of Third Molar, Proceedings of Computer Assisted Radiology and Surgery CARS'06, Osaka, June 28–July 1, 2006). Darin bewerten und vergleichen die Experten die Qualität der Diagnose beim Einsatz zweier verschiedener Röntgentechnologien: dem herkömmlichen Verfahren basierend auf einer Panorama- und einer Fernröntgenaufnahme einerseits und der 3-D-Röntgentechnologie des GALILEOS-Systems andererseits. Sie kommen zu dem Ergebnis, dass die Lage der Weisheitszähne aus dem 3-D-Datensatz heraus deutlich besser zu bestimmen ist als aus der Kombination der 2-D-Röntgenaufnahmen. Die diagnostische Information schätzen sie als gut oder sogar sehr gut ein.



Egal, ob stehend oder sitzend: Die Positionierung der Patienten ist deutlich einfacher als bei herkömmlichen Röntgeneräten. Und auch die Bedienung des Systems geht mit dem Easypad einfach und intuitiv.

Dieses Ergebnis wird durch eine weitere Studie zur Erkennung von Karies im Zahnzwischenraum bestätigt (R. Haak/M.J. Wicht/L. Ritter/P. Kuskakis/M.J. Noack: Cone beam tomography for the detection of approximal carious cavitations, Proceedings of the the 53<sup>rd</sup> ORCA Congress, Glasgow, UK, July 5 to 8, 2006): Die mit GALILEOS generierten Aufnahmen stellen kranke Zahnschubstanz deutlicher dar als herkömmliche. In Bezug auf die Abbildung gesunder Zahnschubstanz liefert das neue 3-D-Röntgensystem ebenso gute Ergebnisse.

## Cone-Beam-Technologie

Die gute Bildqualität erreicht Sirona durch einen nur 14 Sekunden dauernden Scan. Dabei verwendet GALILEOS keinen fächerförmigen Röntgenstrahl, sondern ein kegelförmiges

## kontakt:

**Jens Reichenbach**

Marketingleiter Bildgebende Systeme bei Sirona Dental Systems

Fabrikstraße 31

64625 Bensheim

Tel.: 0 62 51/16 28 30

Fax: 0 62 51/16 31 67

E-Mail: jens.reichenbach@sirona.de

www.sirona.de

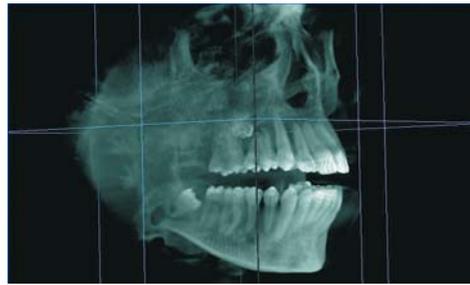
## herstellereinformation

Strahlenbündel. Aus den Daten von 200 Einzelaufnahmen, die bei dem Scan erzeugt werden, errechnet der GALILEOS-Rekonstruktionsalgorithmus innerhalb von sieben Minuten das vollständige Bildvolumen. Die dabei anfallende Strahlendosis liegt dennoch nur unwesentlich höher als bei einer herkömmlichen Panoramafilmaufnahme.

Die hoch auflösende Darstellung bildet feine Details ab, die der Anwender aus verschiedenen Perspektiven und durch Zoomen genauer betrachten kann. Dadurch ist das System ein ideales Hilfsmittel sowohl für die Diagnose als auch für die Planung der Therapie. Die Diagnose-Software GALAXIS berechnet interaktiv alle gewünschten Darstellungen – von der klassischen Panoramaansicht, über die Ceph-Darstellung bis hin zur transversalen Schichtaufnahme und den radiologischen Schichten.

### Wertschöpfung für die Praxis

Die qualitativ hochwertigen und detailgenauen dreidimensionalen Aufnahmen bieten dem Zahnmediziner mehrere wesentliche Vorteile: Chirurgische Eingriffe können beispielsweise exakt geplant werden. So kommt



*Die hoch auflösende Darstellung bildet feine Details ab, die der Anwender aus verschiedenen Perspektiven und durch Zoomen genauer betrachten kann.*

es zu weniger Komplikationen, der Anwender profitiert von kürzeren Operationszeiten und einer insgesamt höheren Effektivität durch einen besseren Workflow. In der Prothetik lassen sich mithilfe von 3-D-Röntgenaufnahmen Implantate planen und Bohrschablonen virtuell konstruieren. Und auch in der konservierenden Zahnheilkunde wird 3-D zukünftig eine große Rolle spielen: Nicht nur in der Kariesdiagnostik, sondern auch in der Parodontaltherapie und der Endodontie. Auch Kieferchirurgen profitieren von der 3-D-Technologie in Diagnostik und Planung. ■

ANZEIGE

LABOR  
bredentPRAXIS  
bredent medicalIMPLANTOLOGIE  
bredent medical

# NATÜRLICH SCHÖN!



White  
**SKY**  
IMPLANT SYSTEM

## ZIRKONOXYD

Metallfrei mit White-SKY implantieren. Anspruchsvolle ästhetische Lösungen biokompatibel und dauerhaft inserieren.

Mit **einem** OP-Tray für das SKY-Implant-System Titan und White-SKY die Prozesssicherheit steigern und Kosten senken.

## Intraorale Kamera

# „Was man sieht, kann man auch behandeln“

*„Wenn ich etwas tue, dann auch richtig. Denn Qualität und Langlebigkeit sind für mich sehr wichtig.“ Dr. Joachim Hobbachs Anspruch ist hoch, der seiner Patienten aber auch. Der Anteil der Patienten, die Zuzahlungen bei ihm leisten, liegt weit über dem Durchschnitt einer Kassenzahnarztpraxis. Ohne eine optimale Patientenkommunikation geht das natürlich nicht. Eines seiner Erfolgsrezepte ist die Sopro 595 der Acteon Group. Im folgenden Interview berichtet Dr. Hobbach über seine Erfahrungen mit der intraoralen Hochleistungskamera.*

### | Marion Güntzel

#### Seit wann arbeiten Sie in Ihrer Praxis mit einer digitalen Kamera?

Ich arbeite seit ca. einem Jahr mit der Sopro 595 – und zwar täglich. Ich habe sie direkt in meine beiden Dentaleinheiten einbauen lassen. Wir werden demnächst in neue Räumlichkeiten umziehen und auch hier wird jedes Behandlungszimmer eine integrierte Sopro-Kamera haben. Es ist für mich nicht nur eine Form von Luxus, dass ich das Gerät jederzeit und in jedem Raum sofort aus dem Köcher ziehen kann, es erleichtert und vereinfacht mir auch meine tägliche Arbeit.

#### Inwiefern? Welche Bedeutung hat die intraorale Kamera für Sie in der Praxis?

Grundsätzlich kann ich mir meine Arbeit ohne sie gar nicht mehr vorstellen. Früher habe ich mich mit dem Patienten immer auf verschiedenen Ebenen unterhalten müssen. Einerseits habe ich dank der Lupenbrille und des OP-Mikroskops ein gutes, vergrößertes Bild, der Patient dagegen sah im Spiegel kaum etwas und verstand so auch nicht, wenn ich ihm etwas erklären wollte. Jetzt kann ich die Problemstelle im Mund mit der Kamera direkt auf den Bildschirm holen – und zwar gestochen scharf. Das ist eine perfekte Ausgangslage für ein Beratungsgespräch, aber auch für meine Behandlung und die Kommunikation mit der Assistenz.

Gleichzeitig ermöglicht die Hochleistungskamera mir und dem Patienten eine Qualitätskontrolle meiner Arbeit. Das ist schon fast wie beim Frisör, wo der Kunde den neuen Haarschnitt nachher im Spiegel begutachten kann. Auch bei mir darf der Patient nachher sehen, was er bekommen hat. Das kann übrigens auch ein großer Nachteil sein. Denn mit der Vergrößerungsfunktion der Sopro 595 kann man wirklich alles sichtbar machen – auch eventuelle Behandlungsmängel! Die Kamera bringt manchmal eben auch unheimliche Wahrheiten ans Licht, wie zum Beispiel undichte Kronenränder. Und was ich sehe, kann der Patient dann auch sehen. Das sollte man als Zahnarzt auf jeden Fall immer bedenken.

#### Für welche Bereiche nutzen Sie die Kamera im Praxisalltag und warum?

Hauptsächlich setze ich sie zur Patientenkommunikation und zur umfassenden Beratung ein. Das ist heute wichtiger denn je. Denn der derzeit doch eher aufgeklärte Patient möchte selbst entscheiden können. Hier fügt sich die Kamera hervorragend ins Konzept ein. Durch die unverfälschten Live-Bilder ist die hochauflösende Sopro-Kamera ein perfektes Hilfsmittel für eine glaubwürdige und objektive Patientenaufklärung. Sie macht mich und meine Arbeit vertrauens-



Intraorale Kamera Sopro 595.

## **kontakt:**

**Acteon Germany GmbH**

Industriestr. 9

40822 Mettmann

Tel.: 0 21 04/95 65 10

Fax: 0 21 04/95 65 11

E-Mail: [info@de.acteongroup.com](mailto:info@de.acteongroup.com)

[www.de.acteongroup.com](http://www.de.acteongroup.com)



*Gestochen scharfe Nahaufnahme eines Befundes.*

würdiger. Aber auch für die interne Situation ist sie sehr sinnvoll. Ich hatte vor Kurzem zum Beispiel eine schwierige Operation aufgrund eines verlagerten Weisheitszahnes. Die Assistenz konnte dabei kaum richtig in den Mund sehen. Aber dank der Kamera hat sie alles direkt am Bildschirm sehen können. Die Vergrößerungsfunktion lässt sich auch gut bei der Zahnsteinentfernung als Erfolgskontrolle einsetzen. Mithilfe der Kamera sieht die Assistenz ganz genau, wo sie noch Belag entfernen muss. Und dank der neuesten LED-Generation habe ich eine sehr gute Be- und Ausleuchtung und kann selbst bei einer Wurzelkanalbehandlung noch zusätzliche Kanäle aufspüren. Zur Diagnostik nutze ich die Digitalkamera also auch, denn es gilt nun einmal: „Was man sieht, das kann man auch behandeln.“

**Zu Ihrem Leistungsspektrum gehört auch die Kinderbehandlung. Hilft Ihnen die Kamera hier ebenfalls weiter?**

Gerade bei der Behandlung von Kindern ist sie mir eine große Hilfe. Sie ist manchmal sogar der Schlüssel zu ihnen. So mache ich ganz am Anfang oft eine Aufnahme vom mitgebrachten Schmusetier. Wenn das Kind dann seinen Teddybär im „Fernsehen“ sieht, ist es meist nicht so mehr ängstlich, sondern eher beeindruckt. Und so nach und nach krabbeln wir dann mit der Kamera an dem Kind hoch und schauen dabei auch schon mal in die Nase oder ins Ohr hinein. Das hat manchmal schon fast Spielplatzatmosphäre. Zum Schluss gucken wir selbstverständlich auch in den Kindermund. Dies ist auch eine gute Rückmeldung für die Eltern. Sie sehen dann manchmal sogar selber den Befund, bevor ich ihn überhaupt erklärt habe – das gilt natürlich auch für die Assistenz. Bei den Sechs- bis Siebenjährigen kann ich den Eltern zudem genau zeigen, wo der nächste Zahn durchbrechen wird und wo sie bzw. die Kinder nun besonders gut putzen müssen.

**Stimmt Ihrer Meinung nach der Satz: Je mehr der Patient weiß bzw. selber sieht, desto mehr kann er auch nachfragen?**

Ja. So kann die Intraoralkamera gerade in der vertragszahnärztlichen Praxis überzeugende Argumente für private Zusatzleistungen – zum Beispiel für ein gezieltes Mundhygiene-Programm oder qualitativ hochwertigen Zahnersatz – liefern. Ein Beispiel: Wenn ich dem Patienten eine Amalgamfüllung entfernt und anschließend eine hochwertige

Kunststofffüllung gemacht habe, dann ist er von dem Ergebnis meistens beeindruckt. Auf dem Bildschirm sieht er den Unterschied live und in Farbe. Da schließt sich dann nicht selten auch die Frage nach weiterer Sanierung an. Und zufriedene und aufgeklärte Patienten werden zu Wiederholungstätern.

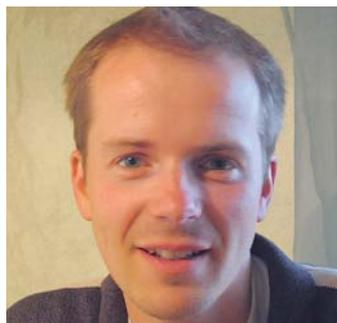
**Es gibt derzeit eine Vielzahl von Kamerasystemen auf dem Markt. Warum haben Sie sich gerade für die Sopro 595 entschieden?**

Ihr Preis-Leistungs-Verhältnis ist einfach unübertroffen gut. Sicher, es gibt günstigere Kameras auf dem Markt, aber mit diesen Billigmodellen habe ich manchmal verzerrte oder nicht farbechte Bilder erhalten. Wenn zum Beispiel an den LEDs gespart wird, dann sind auch die Bildqualität und die Ausleuchtung eher eine Sparversion. Das Bild der Sopro 595 ist dagegen immer farbecht und keinesfalls verzerrt. Immerhin besitzt sie eine achtfache LED-Lichtquelle und die neueste CCD-Technologie. Die Kamera ist dabei sehr handlich, sehr grazil und mit nur 50 Gramm Gewicht sehr leicht. Und der „sensitive touch“ bedeutet zudem einen hohen Bedienkomfort. Im Vergleich zum Fußanlasser, den ich womöglich erst noch wieder suchen muss (Kabelsalat!), brauche ich hier nur kurz aufs Handstück tippen und habe das Bild sofort gespeichert. Bequemer geht es kaum noch. Und noch etwas: Die Sopro ist mir aus Versehen schon ein paar Mal runtergefallen und hat das problemlos überstanden! Das Gehäuse ist unglaublich robust, obwohl es doch eigentlich nur aus Kunststoff ist. Seitdem habe ich kein Problem mehr, die Kamera auch in Kinderhände zu geben.

**Was raten Sie Ihren Kollegen, die sich eine neue Kamera kaufen möchten?**

Drei Dinge würde ich vor einer Kaufentscheidung anraten: unbedingt in die Hand nehmen, ausprobieren und umhören. Denn in der Praxis sind eben nicht nur die technischen Informationen und Details wichtig, sondern auch das gute Handling und die Bildqualität. Am besten testet man die Kameraauflösung und -scharfe bzw. die Handhabung auf einer Messe – und zwar unbedingt in der Mundsituation. Da trennt sich meist schon die Spreu vom Weizen. Gleichzeitig sollte man sich ruhig noch bei Kollegen umhören, welche Erfahrungen sie mit welchem Modell gemacht haben. Dann kann eigentlich nichts mehr schief gehen.

**Vielen Dank für das Gespräch. ||**



*Dr. Hobbach ist mit der intraoralen Hochleistungskamera sehr zufrieden.*





# ABO

OEMUS MEDIA AG

# abo-sonderaktion

Herr Andreas Grasse | Holbeinstraße 29 | 04229 Leipzig

Tel.: 03 41/4 84 74-2 01 | Fax: 03 41/4 84 74-2 90 | E-Mail: grasse@oemus-media.de

**FAX: 03 41/4 84 74-2 90**

Ja, ich möchte folgende  
Publikation/en abonnieren ...

Tragen Sie bitte hier Ihre Abo-Ziffer ein:

PRAXISSTEMPEL

Datum, Unterschrift

1 2 3 4

**Widerrufsbelehrung:** Den Auftrag kann ich ohne Begründung innerhalb von 14 Tagen ab Bestellung bei der OEMUS MEDIA AG, Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig schriftlich widerrufen. Rechtzeitige Absendung genügt.

\*Der **Abopreis** beinhaltet Zustellungsgebühren und Mehrwertsteuer. Dieser Angebotspreis gilt für 1 Jahr. Alle anderen Abo-Bedingungen bleiben hiervon unberührt.

ABONNEMENT



**1 50,- Euro/Jahr\***  
statt 70,- Euro  
10 Ausgaben



**2 65,- Euro/Jahr\***  
statt 88,- Euro  
8 Ausgaben



**3 25,- Euro/Jahr\***  
statt 34,- Euro  
6 Ausgaben



**4 35,- Euro/Jahr\***  
statt 44,- Euro  
4 Ausgaben

Für alle Abonnementangebote gilt die automatische Verlängerung um ein weiteres Jahr, wenn es nicht sechs Wochen vor Ablauf des Bezugszeitraumes schriftlich gekündigt wird (Poststempel genügt).

1 2 3 4

## Abo-Sonderaktion:

Bei Bestellung von zwei der obenstehenden Abo-Angebote erhalten Sie gratis 5 Exemplare der Patientenzeitschrift „my“ magazin „Zahn-implantate“ im Wert von 15 €.

## Für Ihre Patienten ...

... können Sie das „my“ magazin mittels Coupon bestellen.

## Informieren statt Warten!

# PATIENTENMAGAZIN



► „Zahnimplantate“



► „Zahnpflege + gesundes Zahnfleisch“



► „Zähne 50+“



## kurz im fokus

### Geschäftstätigkeiten in der Schweiz

M+W Dental, einer der führenden Versandhändler für dentale Verbrauchsgüter in Mitteleuropa, baut seine Geschäftsaktivitäten in der Schweiz aus. Zum 1. Juli 2006 wurde in Weisslingen die M+W Dental Swiss AG gegründet. Für die Ausrichtung des M+W Angebots auf die Bedürfnisse vor Ort steht der Schweizer Geschäftsführer Peter Binder. Bereits seit April 2005 beliefert M+W die Zahnärzte in der Schweiz – mit der Gründung der M+W Dental Swiss AG wird der Service deutlich ausgeweitet. Geschäftsführer Peter Binder ist bereits seit 25 Jahren im Schweizer Dentalmarkt aktiv und kennt die Bedürfnisse der Schweizer Zahnärzte genau. Damit verbindet M+W Dental Swiss führende internationale Kompetenz mit der genauen Kenntnis des Schweizer Marktes. Im Mittelpunkt der Start-Aktivitäten steht der Praxiskatalog, der erstmals Anfang Oktober an alle Schweizer Zahnärzte versandt wird. Stärker als zuvor wurde er auf die Bedürfnisse der Schweizer Zahnärzte angepasst und um 800 neue Produkte ergänzt. Peter Binder: „Die Kompetenz der Schweizer Zahnärzte ist weltweit angesehen. Dementsprechend stellen sie hohe Anforderungen an ihren Dentalhändler. Bei M+W profitieren sie von unserer langjährigen Erfahrung und international führenden Leistungsstandards.“ [info@mw dental.ch](mailto:info@mw dental.ch)

### Sirona wächst zweistellig

Sirona, einer der weltweit führenden Hersteller dentaler Ausrüstungsgüter, hat im dritten Quartal des Geschäftsjahres 2005/06 einen Umsatz von 117,3 Millionen USD erzielt. Dies ist ein Anstieg von 10,2 Prozent gegenüber dem Vorjahresquartal. Die Wachstumsraten betragen bei Instrumenten 22 Prozent, bei Bildgebenden Systemen 19 Prozent sowie bei Behandlungseinheiten 9 Prozent. Der Umsatz mit dentalen CAD/CAM-Systemen liegt 1 Prozent über dem Niveau des Vorjahresquartals; das ist auf das sehr gute CAD/CAM-Geschäft im Vergleichszeitraum zurückzuführen, das von der alle zwei Jahre stattfindenden Branchenmesse IDS besonders profitiert hatte. Der Umsatz in den USA, dem größten Dentalmarkt der Welt, wuchs im dritten Quartal um 29 Prozent. Auf Märkten außerhalb der USA verzeichnete Sirona ein Wachstum von vier Prozent.

Jost Fischer, der Vorstandsvorsitzende von Sirona, erklärte: „Unsere innovative Produktpalette, verbunden mit einer weltweiten Präsenz, sind gute Voraussetzungen für weiteres Wachstum. Beispiele für unsere Innovationsfähigkeit sind der im Februar 2006 eingeführte SIROLaser und die für Anfang 2007 geplante Einführung des 3-D-Röntengerätes GALILEOS.“ [www.sirona.de](http://www.sirona.de)

## Personelle Verstärkung bei CAMLOG:

## Optimale Kundenbetreuung

CAMLOG legt größten Wert auf eine optimale Kundenbetreuung und individuelle Serviceleistungen. Die konsequente Ausrichtung auf die Kundenbedürfnisse ist an dem starken Wachstum der CAMLOG-Gruppe abzulesen. Um den gewohnten Service aufrechtzuerhalten, hat die CAMLOG Vertriebs GmbH mit Sitz in Wimsheim 2006 weitere sieben Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter eingestellt.

Personell verstärkt wurden das Marketing, die Veranstaltungsorganisation und das Vertriebsteam. Eine Spezialität des Marketings sind individuell auf den Kunden zugeschnittene Konzepte zur werbewirksamen Außendarstellung der Zahnarztpraxis oder des Dentallabors. Die Veranstaltungsorganisation garantiert einen reibungslosen Ablauf der jährlich über 400 Fortbildungsveranstaltungen zum CAMLOG-Implantatsystem.

Das CAMLOG-Vertriebsteam betreut die Kunden vor Ort und wurde seit dem 1. Januar 2006



Kunden schätzen das CAMLOG-Implantatsystem.

auf nunmehr 30 Vertriebsmanagerinnen und Vertriebsmanager erweitert. Geschäftsführer Michael Ludwig: „Mit Sabine Hein, Wolfgang Krämer, Michael Becker, Markus Seidel und Michael Mebus konnten wir sehr versierte und branchenerfahrene Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter gewinnen. Ich bin davon überzeugt, dass es uns mit diesen Personalentscheidungen gelingen wird, den eingeschlagenen Weg erfolgreich fortzusetzen.“

**CAMLOG Vertriebs GmbH**  
Tel.: 0 70 44/94 45-0  
[www.camlog.de](http://www.camlog.de)

## proDente mit neuem Vorstand:

## Dr. Karl-Heinz Sundmacher verabschiedet

Die Initiative proDente agiert zukünftig mit einem neuen Vorstand. Zum neuen Vorstandsvorsitzenden wurde Joachim Hoffmann (FVDZ) gewählt. Seine Stellvertreter sind Dr. Markus Heibach (VDDI) und Roland Unzeitig (VDZI). Lutz Müller (BVD) wurde als Vorstandsmitglied für den Bereich Finanzen bestätigt. Dr. Dietmar Oesterreich (BZÄK) komplettiert den Vorstand. Obermeister Roland Unzeitig wird an Stelle von Arnd-Frithjof Erwin zukünftig die Belange des Verbandes Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI) vertreten. Der Vorstand bedankte sich bei Erwin für sein zweijähriges Engagement. Mit Dr. Karl-Heinz Sundmacher (FVDZ) beendete ein Gründungsmitglied der Initiative seine Tätigkeit. Sundmacher führte den Vorstand seit 1998. „Mit seinem Ausscheiden verliert proDente eine prägende Gestalt“, kommentiert Dirk Kropp, Geschäftsführer proDente, den Vorgang. Sundmacher führt seit 2005 den Freien Verband Deutscher Zahnärzte (FVDZ) und hat sich deshalb aus dem proDente-Vorstand zurückgezogen.

Mit der Entlastung des Vorstands würdigte die Mitgliederversammlung der Initiative zugleich das erfolgreichste Jahr seit Bestehen von proDente. Nie zuvor wurden derart viele Presseberichte, Bestellungen oder Internetzugriffe inner-

halb eines Kalenderjahres registriert. Über 120 Mio. Leser, über 400.000 bestellte Broschüren und über 80.000 Internetbesucher sprechen eine deutliche Sprache, betonte Kropp. Dr. Karl-Heinz Sundmacher hat in den acht Jahren sei-



Der neue Vorstand: Lutz Müller, Joachim Hoffmann, Dr. Markus Heibach, Roland Unzeitig (v.l.n.r.), es fehlt Dr. Dietmar Oesterreich.

ner Tätigkeit erheblich zum Aufbau und Gelingen der Initiative beigetragen. Auf der Vorstandssitzung wurde zudem einmütig das neue Konzept für das Jahr 2007 genehmigt. Ein Höhepunkt des ersten Quartals: Auf der IDS 2007 in Köln wird sich proDente dem Fachpublikum vorstellen.

**Initiative proDente e.V.**  
Tel.: 02 21/17 09 97 40  
[www.prodente.de](http://www.prodente.de)

## DeguDent unter neuer Führung: Innovationen und Service im Mittelpunkt



Dr. Alexander Völcker, neuer Geschäftsführer bei DeguDent

Mit Wirkung vom 1.9.2006 hat Dr. Alexander Völcker die Position des Geschäftsführers bei dem Hanauer Zahn-technik-Spezialisten DeguDent übernommen und somit die Nachfolge von Dr. Albert Sterkenburg angetreten. Dr. Sterkenburg zeichnet bereits seit dem 27. Januar 2006 in seiner neuen Position als Vice President Global Prosthetics für die gesamte Zahn-technik-Sparte des DENTSPLY-Konzerns weltweit verantwortlich. Völcker begann seine Karriere in der Dentalbranche 1990. Nach mehreren Stationen bei Degussa Dental bzw. DeguDent, zuletzt als Verantwortlicher für Forschung und Entwicklung, war er seit 2003 Geschäftsführer beim Münchener Endo-Spezialisten VDW. In dieser Zeit wurde VDW unter seiner Führung mehrfach ausgezeichnet. Völcker kehrt jetzt zurück in ein ihm bereits bestens vertrautes Unternehmen. Mit der Aufnahme seiner Geschäftsführertätigkeit bei der DeguDent in Hanau sind weitere Akzente des studierten Physikers zu erwarten.

Völcker: „Schwerpunkt meiner Tätigkeit wird die konsequente Ausrichtung des Unternehmens auf die Interessen unserer Kunden und die Marktbedingungen in einem sich rasch verändernden Umfeld sein. Weiterentwicklungen im Bereich CAD/CAM, aber auch Angebote, um zahntechnische Prozesse zukünftig wirtschaftlicher zu gestalten, sind hier nur zwei Stichworte. Erfolgreiche technische Innovationen wie auch innovative Geschäftsmodelle müssen eng mit entsprechenden Serviceangeboten verzahnt werden. Gerade hier sehe ich DeguDent in einer Vorreiterrolle und bestens positioniert. Unsere Aktivitäten werden wie bisher dazu beitragen, dem Zahn-technikerhandwerk eine wirtschaftlich gesicherte Zukunft zu ermöglichen sowie Zahnärzten und Patienten ästhetisch und funktionell hochwertige und klinisch abgesicherte innovative Versorgungsformen an die Hand zu geben. Das Hanauer Team bietet dafür hervorragende Voraussetzungen.“

**DeguDent GmbH**  
Tel.: 0 61 81/59 58 87  
www.degudent.de

## Dentalfoto-Wettbewerb: Passauer Zahnarzt gewinnt VistaCam Digital

Schon seit Längerem hatte der Passauer Zahnarzt Hagen Csallner vor, seine Praxis mit einer Intraoralkamera auszustatten. Die Realisierung kam dann fast von selbst: Bei einem gemeinsamen Fotowettbewerb der Firma Dürr Dental und des Spitta Verlags hat Herr Csallner das besonders hochwertige Modell VistaCam Digital der Firma Dürr Dental gewonnen. Mit diesem System können brillante Bilder direkt über eine USB-Schnittstelle auf dem Laptop oder dem PC dargestellt werden. Der Gewinner konnte den Wettbewerb mit seinen Aufnahmen von Frontzähnen für sich entscheiden, die er bei www.dentimages.de (Spitta Verlag) eingereicht hatte.

Schon bei seinen vorangegangenen Überlegungen war Hagen Csallner die bewährte Technik von Dürr Dental wiederholt von vielen Kollegen empfohlen worden. Sie schätzen die naturgetreue Darstellung und hervorragende Bildqualität der VistaCam Digital. Weil bei ihr alle elektronischen Signale ohne Umwand-



Nicole Neines und Jörg Wagner überreichen Hagen Csallner (Mitte) die VistaCam Digital.

lungsverluste komplett digital übertragen werden, liefert sie gestochen scharfe und aussagekräftige Aufnahmen, die man bald bei einer Diagnose nicht mehr missen möchte. Sie unterstützt auch die Kommunikation mit dem Patienten, der sich selbst ein Bild über den Zustand seines Gebisses machen kann. Die VistaCam Digital wurde Herrn Csallner Anfang August 2006 in seiner Praxis feierlich überreicht.

**Dürr Dental GmbH & Co. KG**  
Tel.: 0 71 42/7 05-4 40, www.duerr.de

ANZEIGE



Engagement und konkrete Hilfe sind die Grundsätze unseres Handelns – nicht nur in Deutschland. Aus Anlass des 30-jährigen Versandhandelsjubiläums unterstützen wir zahnmedizinische Hilfsprojekte des Komitees „Ärzte für die Dritte Welt“. Hierfür haben wir ein Spendenkonto mit einem Startguthaben von 5.000 € eingerichtet. Dank Ihrer Hilfe beträgt der Kontostand bereits über 20.000 €! Helfen Sie weiter mit: Bis 30. September 2006 überweisen wir für jede Bestellung von Artikeln unserer Hausmarke über 100 € Gesamtwert zusätzlich einen Euro auf dieses Konto. Mehr Informationen unter [www.mw dental.de](http://www.mw dental.de).



Telefon 0 60 42/88 00 88  
Freefax 0 08 00/88 00 80 01  
www.mwdental.de



**expertentipp:**



→ **Wolfgang Spang**

(ECONOMIA Vermögensberatungs- und Beteiligungs-GmbH)

**Ohne Klimaanlage**

Immer wieder werde ich gefragt, ob ich nur Artikel schreibe oder ob ich auch Anleger berate. Ja, ich berate Anleger – jeden Tag, denn damit verdiene ich mein Geld. Deshalb schreibe ich aus der Praxis heraus und weiß, dass manche theoretisch tollen Modelle in der Praxis weniger gut funktionieren, und dass oft die scheinbar zweitbeste Lösung in Wirklichkeit die beste ist.

Wenn sich ein ZWP LeserIn bei mir meldet, dann lässt er sich i.d.R. einer von zwei Gruppen zuordnen. Die Ersten suchen eine gezielte Wertpapier-/Investmentfondsberatung. Die Zweiten suchen eine ganzheitliche Beratung, bei der alle Geldanlagen und Vermögenswerte strukturiert und ein Gesamtkonzept erstellt werden soll.

Meine Klienten erwarten, dass ich komplexe Sachverhalte gut strukturiere und verständlich erkläre. Sie suchen häufig einen Berater, der die vorhandene Fülle von Geldanlagen ordnet und bewertet sowie die Komplexität reduziert. Sie suchen einen Berater, der auch den Mut hat, zur Tilgung von Darlehen zu raten, auch wenn das steuerlich nicht optimal ist. Sie suchen einen Berater, der sie aktiv betreut und vor der Kurskorrektur dazu rät, die Gewinne zu sichern. Meine Klienten sind bereit, dafür Honorar zu bezahlen. Sie erkennen auch meine Arbeit an, so wie z.B. Dr. Lippert aus H., der mir schreibt: „... seit ich mein Geld Ihren Empfehlungen anvertraut habe, schaue ich wieder mit Freude auf meine Kontoauszüge. Für Ihre bisherige Beratung möchte ich mich bei dieser Gelegenheit ausdrücklich bedanken ...“ oder Dr. Becker aus S.: „... da, wo das Leistungsspektrum bei anderen Finanzberatern aufhört, geht es bei Ihnen ja noch lange weiter. ...“ Meine Klienten erwarten und bekommen keine Einladung zum Golfturnier in Marbella oder Heli-Skiing in Kanada. Sie können damit leben, dass mein Büro unklimateisiert ist und dass ich keine fünf Abteilungsleiter antanzen lasse, auch wenn sie 10 Mio. € anlegen. Dafür genießen sie neben allem anderen unseren exzellenten Cappuccino und Espresso.

**Manchmal kommt es anders als erwartet ...**

Meine Befürchtung, dass es nach den ersten Korrekturwellen im Mai und Juni im Sommer zu einem weiteren Rückschlag kommen könnte, ist nicht eingetreten. Aber das ist mir auch recht so. Ich bin auch lieber rechtzeitig etwas vorsichtig, als dass ich zu frisch drauflos marschiere und dann feststelle, dass ich auf einer „Tretmine“ ausgerutscht bin. Ich halte es für Unsinn auf meiner Meinung zu beharren, wenn der Markt anders läuft als von mir erwartet. Ich stelle mich da lieber auf die neuen Verhältnisse ein.

In den vergangenen Tagen konnte sich der Dax erstmals von der 5.800er-Marke lösen! Sogar die 5.900 Punkte hat er gestreift und zumindest kurzfristig wieder Fahrt aufgenommen.

Dazu haben vor allen Dingen die Entspannung an der US-Zinsfront und die moderat ausgefallenen US-Arbeitsmarktdaten beige-

tienquote niedriger halten und dafür die Kas- senbestände aufgestockt haben. Die meisten davon wollen das auch die nächsten drei Monate so halten. Nachdem die gleichen Leute noch im Mai, kurz vor dem Rücksetzer, mehrheitlich optimistisch eingestellt waren, könnte das darauf hindeuten, dass der September vielleicht doch ein ganz guter Monat wird und die Profis mal wieder auf dem linken Fuß erwischt. Wer also mutig ist, der erhöht jetzt schon vorsichtig seine Aktienquote. Wer eher vorsichtig und zurückhaltend eingestellt ist, der könnte jetzt in einen guten Mischfonds investieren, der bei steigenden Kursen schon den ersten Aufschwung teilweise mitnimmt, aber im Falle eines September-Gedenk-Groß-Attentates einen Teil des Geldes im sichereren „Renten-Hafen“ gesichert hat. Exzellente Vertreter der „Königsklasse“ Mischfonds sind z.B. der Universal-Fonds-NRW.



tragen. Letztere zeigen keine Abschwächung der Konjunktur an, waren aber nicht so stark, dass Inflation und weiter steigende Zinsen drohen. Dennoch sind steigende Zinsen in den USA noch nicht vom Tisch und entgegen seiner Äußerungen zum Amtsantritt lässt Ben Bernanke die Märkte ohne klare Aussagen schmoren. Kurzfristig nehmen diese das zum Anlass, der kleinen Sommerrallye neuen Schwung zu verleihen. Soll dieser Aufschwung jedoch im statistisch schwierigen Monat September weitergehen, so muss der DAX die 5.900 Punkte-Marke deutlich hinter sich lassen. Dann besteht die Chance, die alten Hochs von Anfang Mai in Angriff zu nehmen.

Eine Umfrage von Lipper/ Reuters Asset Allocation zeigt, dass zurzeit die meisten deutschen Kapitalanlagegesellschaften und Vermögensverwalter vorsichtig agieren, die Ak-

Dazu im Telegrammstil: Platz 10 im Dreijahresranking, Platz 2 auf ein Jahr betrachtet und Platz 1 mit einem Wertzuwachs von 3,2 % (Stand: 31.07.) im laufenden Jahr, das überzeugt! Zudem: Mit einer Volatilität von 2,1 % und einem Maximaldrawdown von -0,4 % gehört dieser exzellent gemanagte Mischfonds ebenfalls zu den

Top-Produkten seiner Peergroup! Das zeigt auch die Sharpe-Ratio, die den Universal-Fonds-NRW mit 2,02 klar als Klassenbesten ausweist. Anlegerherz, was willst Du also mehr?

Eine gute Empfehlung ist auch der Sarasin-Fairinvest-Universal-Fonds, der für Anleger gut geeignet ist, die Ihr Geld weder in Rüstungskonzernen noch in sonstige „unethische“ Unternehmen anlegen wollen.

Einer meiner Lieblingsfonds im Bereich Mischfonds ist und bleibt der W&M Exklusiv OP, der mit ruhiger Hand gesteuert nachhaltig stressfrei gute Ergebnisse abliefern.

**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-stuttgart.de**



# Sind Sie auf Basel II vorbereitet?

„Rating“ ist das Zauberwort für die zukünftige finanzielle Ausgestaltung der Praxen. Dahinter steckt die „finanzielle Selbstdarstellung“ gegenüber der Hausbank. Um einem möglichen, gesetzlich geforderten „finanziellen Offenbarungseid“ rechtzeitig vor dem 01.01.2007 entgegenzutreten, gilt es, verschiedene Maßnahmen zu überdenken und/oder einzuleiten.

Christian Seidel

Ab Beginn des nächsten Jahres treten die verschärften Kreditbedingungen endgültig in Kraft. Hatten viele persönliche Sachbearbeiter – aus langjährigen Kundenkontakten heraus – vertrauensvoll manche Kredite eigenständig vergeben können, so müssen diese Bankberater ab dem nächsten Jahr jede Kreditvergabe gegenüber dem Vorstand der Bank rechtfertigen. Diese neuen Kreditvergaberegeln sollen nicht nur den Banken nützen. Sie sollen auch den Kreditnehmer vor einer Überschuldung schützen.

## Aspekte der Banken

Wie jedem von uns geht es den Banken – jetzt gesetzlich verordnet – nur um Eins: Sicherheit, Sicherheit und noch einmal Sicherheit. Die Banken müssen eine Geldreserve in Höhe der ausgegebenen Kredite vorhalten. Entsprechend werden sie eine Risikoanalyse, das Rating, jeder Praxis vornehmen. Und das spätestens dann, wenn die Praxis einen Kredit aufnehmen will. Daher verfolgen die Banken schon jetzt die Entwicklung im Gesundheitsmarkt mit

## Checkliste: Rating in der Zahnheilkunde

### Die zehn wichtigsten „Stellschrauben“ für ein gutes Rating

Basel II wird zum 01.01.2007 auch Praxen (be-)treffen. Eine entsprechende Vorbereitung, flankiert durch eine solide Dokumentation, werden dazu beitragen, die Erfolgsprognosen der Praxis gegenüber den Banken zu untermauern.

Interessant: Bei genauer Betrachtung dieser Basel II - Checkliste werden die Parallelen und Schnittstellen zur DIN EN ISO 9001:2000 mehr als deutlich.

Potential(e) der Praxen - und Forderung(en) der Banken	Für kleine(re) Praxen	Für größere/große Praxen
<b>1 Kosten senken</b> Meist die erste Idee. 81% der Unternehmen/Praxen drehen an dieser Schraube. Vorsicht: Regiert der Rotstift ohne Konzept, bringt er wenig.	Nicht an Prozessen sparen. Durch Forderungsmanagement Liquidität erhöhen.	Kosten und Ergebnis konsequent planen. Installation von Frühwarnindikatoren.
<b>2 Prozesse verbessern</b> Wer Arbeitsabläufe überdenkt, entdeckt Effizienzreserven. Banker wollen eine intelligente Führungsstruktur mit klarer Kompetenzverteilung sehen.	Organigramm und Ablaufpläne aufzeichnen; das offenbart potentielle Schwachstellen.	Klare Zuständigkeiten, Anreizsysteme für Mitarbeiter/innen und evtl. auch Lieferanten
<b>3 Risiken managen</b> Nur wer Gefahren kennt, kann sie steuern. Hängt die Praxis von wenigen Patienten/Kunden, Führungskräften oder Lieferanten ab? Ist sie gut versichert?	Potenzielle Schäden ermitteln: Wie wahrscheinlich und schlimm wäre Fall XYZ?	Risikostrategie und Risikomanager in der zweiten Führungsebene bestimmen.
<b>4 Praxisfinanzierung verändern</b> Nur ein Drittel der Praxen/Unternehmen modifiziert auf Grund von Basel II die Praxisfinanzierung. Dabei ist allerdings die Eigenkapitalquote extrem wichtig.	Leasing nutzen. Privateinlagen aus der Praxis abziehen.	Forderungsmanagement, gemeinschaftliche Nutzung mit Kollegen von Maschinen/Labor
<b>5 Controlling ausbauen</b> Stringente Planung und Steuerung sind das A und O. Dazu benötigen Praxen regelmäßig aussagekräftige Zahlen aus allen Praxisbereichen.	Zeitmehranalyse der BWA, Kennzahlen für die Behandlungen, Angebots- und Prozessqualität.	Praxisumfassende Teambesprechungen - mindestens monatlich stattfindend
<b>6 Banken informieren</b> Banker werden jeden Kredit intern rechtfertigen müssen. Das fällt ihnen um so leichter, je klarer und ausführlicher das Für und Wider dokumentiert ist.	Wichtige Kennzahlen und BWA-Auszug regelmäßig dem Bankberater schicken.	Externes Rating machen lassen. Gutachten plus Monatsreport an die Banken.
<b>7 Qualität sichern</b> In der Wirtschaft führen 68% der Unternehmen – wg. Basel II - ein QM-System ein. Den Banken scheint ein QM-System nach ISO 9001 für Praxen zu reichen.	Medizin-Geräte modernisieren. Beschwerden auswerten, (End-) Kontrollen durchführen.	Zertifizieren lassen (DIN EN ISO 9001:2000/13485). Prozesse ständig verbessern.
<b>8 Praxisübergabe/Praxisnachfolge regeln</b> Aus welchen Gründen auch immer: Kann/Soll eine Praxis nicht vom Praxisinhaber weiter betrieben werden, kann es zu erheblichen finanziellen Verlusten kommen.	Eignung der Medizingeräte für einen Verkauf prüfen. Bestandsschutz klären.	Eignung der Medizingeräte für einen Verkauf prüfen. Bestandsschutz klären.
<b>9 Marktforschung intensivieren</b> Die Lage der „Konkurrenten“, Patienten- bzw. Kundenwünsche sind wichtige Faktoren. 31% der Wirtschaftsunternehmen sehen Handlungsbedarf.	Konjunkturdaten verfolgen, Akten über „Konkurrenten“ und Lieferanten führen.	Mitarbeiter für Marktanalysen abstellen, Reporting-System aufbauen.
<b>10 Führungsmannschaft qualifizieren</b> Bis zu 70% aller Insolvenzen gehen auf Managementfehler zurück. Umgekehrt kann ein gutes Praxisteam auch eine am Markt „nicht so gut aufgestellte“ Praxis retten.	Keine Jobs aus Gefälligkeit vergeben. Regelmäßige Weiterbildung und Belehrungen organisieren.	Regelmäßige Führungstreffen und Feed-Back-Gespräche vorsehen.

## kontakt:

**Christian Seidel**  
Geschäftsführer von:  
**dental-training-consulting**

TÜV-Cert Lead-Auditor  
TQM-Assessor  
Hygiene-Beauftragter  
Sterilgut-Assistent

Schungkengasse 16  
64646 Heppenheim  
Tel.: 0 62 52/68 99 38  
Fax: 0 62 52/68 99 60  
E-Mail: info@Seidel-d-t-c.de

Argusaugen – und gleichen die zur Verfügung stehenden Mittel aus den Sozialversicherungen mit der Zahl der Praxen und deren ihnen bekannten „Umsätzen“ ab. Darüber erreichen sie eine Finanzprognose. Oder anders gesagt: eine durchschnittliche Gewinnprognose.

Banken agieren nur gewinnorientiert. Sie schulden ihren Aktionären Erfolg für ihr Handeln. Flankiert, und darüber gerechtfertigt, wird dieses Streben durch Forderungen von Basel II.

### Auswirkungen von Basel II auf die Praxen

Für die Praxen stellt sich – aus Sicht der Banken – folgende zwingende Situation:

1. Offenlegung der finanziellen Lage der Praxis
2. Darstellung der eingeleiteten und geplanten Maßnahmen zur Abwendung von Schäden
3. Aufzeichnung von zukunftssträchtigen Erfolgsperspektiven
4. Implementierung eines Modells zur Darstellung der o.g. Punkte

Ein anerkanntes und wirksames Instrument zu Punkt 4 ist die DIN EN ISO 9001:2000.

Zu beachten ist, dass diese Norm derzeit das einzige justiziable Qualitätsmanagement-System ist; im positiven Sinn aus Sicht der Praxen. Wichtig für jede Praxis ist: Je besser man sich organisatorisch darstellt (Strategiekonzepte, QM-System, Zukunftspläne etc.), umso günstiger werden Kredite sein bzw. umso leichter/schneller wird ein Kredit vergeben.

### Just in Time

Die Entwicklung der Gesundheitspolitik hat unbestreitbar einen nicht zu unterschätzenden Einfluss auf die finanzielle Situation vieler Praxen. Planungs- oder Handlungsbedarf zur finanziellen Absicherung wird sicherlich in manchen Praxen bestehen. Die folgende Checkliste zeigt auf, welche Aspekte für Banken wichtig sind/werden und welche Maßnahmen von der Praxis ins Auge gefasst werden sollten.

Die angeführten Aspekte zwischen den zwei Praxisgrößen sind fließend; jede Praxis sollte die für sie relevanten Anregungen für die Optimierung der Praxis-Abläufe bzw. der Praxis-Organisation und des Praxis-Finanzwesens nutzen.

Das heißt: Aus dieser Checkliste kann jede Praxis auch die für sie primär wichtigen Handlungsmaßnahmen ableiten. Die Checkliste basiert auf der ExBa-Studie 2006. Ziel dieser Studie war es, herauszufinden, wie viel Unternehmen Basel II in ihre strategischen Überlegungen bisher haben einfließen lassen. Aber auch, wie viele Banken ihre Kunden über die Veränderungen im Kreditgeschäft informiert haben. An der ExBa-Studie haben über 350 Unternehmen und Praxen teilgenommen.

### Fazit

Fast alle der in der Checkliste angeführten Punkte finden sich in der DIN EN ISO 9001:2000 wieder. Diese Norm ist auch nur eine Checkliste: für die Praxis bzw. deren Organisation und deren Abläufe.

Die ISO schafft darüber hinaus auch eine bessere forensische Sicherheit. Kurz gesagt: Sie dient auch der Erfüllung von Forderungen, die die Banken erheben werden (müssen). Die ISO ermuntert den Nutzer dazu, Praxisziele zu definieren und die finanzielle Zukunft zu planen. Solch ein schriftliches Praxiskonzept ist oft schon genug, um sich gegenüber den Banken – im Bedarfsfall – entsprechend darzustellen.

Und darüber hinaus: Wenn man schon Basel II erfüllen muss; warum eigentlich nicht dieses Norm-Instrument nutzen, um – möglicherweise – mit Krankenkassen individuelle Vereinbarungen zu treffen? Perspektivisch könnte sich auch eine Praxis überlegen, sich darüber von anderen Praxen qualitativ – und nachweislich – von anderen abzugrenzen! ||

mectron

imaging by MyRay

7.950,00 €\*

WDS

digitaler Röntgensensor  
– zuverlässig, schnell  
und hochauflösend



digitaler Röntgensensor mit  
Bluetooth-Übertragung

- CCD-Sensor – theoretische Auflösung 25 lp/mm
- Fiber-Optic-Plate – hochbessere Auflösung und besserer Schutz des Sensors
- Display – gibt jederzeit Auskunft über den WDS
- Bluetooth-Übertragung – Reichweite bis zu 100m, einseitige Kopplung zwischen Rechner und Sensor
- Zeitchungszeit – extrem kurz, unter 0,1 sec
- Sensoren – in zwei Größen verfügbar
- Sicherheit – latentes Bild bleibt gespeichert

\* zzgl. gesetzl. MwSt.



smile. we like it!

Mectron Dental Imaging  
Mediplus GmbH  
Waldweg 17  
82741 Oberföhring  
Tel.: +49 89 88 85 89 0  
Fax: +49 89 88 85 89 77  
Imaging@mectron.de



# Vorteile von Schiffsbeteiligungen

*Bisher haben wir uns ja in der ZWP mit dem Thema Schiffsbeteiligungen eher zurückgehalten, da oftmals die steuerlichen Vorteile mit wirtschaftlichen Nachteilen verbunden waren. Seitdem es aber keine Steuervorteile am Anfang mehr gibt, haben nur noch Schiffsbeteiligungen eine Chance, die auch wirtschaftlich Erfolg haben werden. Dies ist ein Grund, uns heute und in Zukunft mit diesem Thema zu beschäftigen.*

**Wolfgang Bauer**

## der autor:

**Wolfgang Bauer**

Finanzforum Laichinger Alb GmbH  
Daniel-Mangold-Str. 10  
89150 Laichingen  
Tel.: 0 73 33/92 22 98  
Fax: 0 73 33/92 22 97  
E-Mail: [info@finanzforum.biz](mailto:info@finanzforum.biz)  
[www.finanzforum.biz](http://www.finanzforum.biz)

## tipp:

Nähere Informationen erhalten Sie mit Hilfe unseres Faxcoupons auf S. 85.

Die Schiffsbeteiligung bietet nach wie vor eine günstige Ertragsbesteuerung mit der Tonnagesteuer und deutliche Vorteile bei Vermögensüberträgen. Innerhalb der nächsten zehn Jahre werden in der Bundesrepublik im Erbfall durchschnittlich rund 230.000 EUR weitergegeben – Grund genug, sich mit dem Thema Vermögensübertragung und Nachfolgeplanung zu beschäftigen. Viele vermögende Privatkunden fragen sich, wie sie ihr Vermögen zusammensetzen und strukturieren können, um möglichst optimale Ergebnisse zu erzielen. Unsere Empfehlung lautet: Investieren in Schiffsbeteiligungen, um von den positiven Effekten einer späteren Übertragung profitieren zu können! Am Beispiel des Subpanamax-Vollcontainerschiffes MS „Clara Schulte“ von Atlantic werden Sie sehen, in welcher Weise sich gegenüber der Übertragung von Barvermögen Vorteile ergeben.

### Kommanditbeteiligung

Zunächst einmal ist da die günstige Bewertung des Betriebsvermögens mit den

Steuerbilanzwerten, wenn eine direkte Kommanditbeteiligung übertragen wird. Anders als im Fall der Übertragung einer treuhänderisch gehaltenen Kommanditbeteiligung, bei der der gemeine Wert des Wirtschaftsguts maßgeblich ist, können im Rahmen der Direktbeteiligung niedrigere erbschafts- und schenkungssteuerliche Belastungen in Anspruch genommen werden. Es ist demnach ratsam, die Treuhand abzuwählen und sich als sogenannter Direktkommanditist ins Handelsregister eintragen zu lassen. Der zweite Punkt: Für begünstigte Erwerbe, zu denen auch die Erbschaftsfälle und die Schenkungen im Wege der vorweggenommenen Erbfolge von Schiffsbeteiligungen zählen, wird ein Freibetrag in Höhe von 225.000 EUR gewährt. Zu bedenken ist hierbei, dass der Freibetrag nur auf Antrag des Schenkers gewährt wird und dass dieser auch nur in voller Höhe darüber verfügen darf.

### Abzug des Freibetrags

Eine weitere Kürzung ergibt sich nach Abzug des Freibetrags: Der verbleibende Wert des

begünstigten Vermögens ist um einen Abschlag von 35 Prozent zu mindern. Dieser Abschlag ist übrigens immer vorzunehmen, auch wenn der Freibetrag nicht in Anspruch genommen wurde. Als dritte Begünstigung steht der begünstigte Steuersatz bei der Übertragung an weitläufig Verwandte und Freunde. Zur Ermittlung des Entlastungsbetrages ist für den steuerpflichtigen Erwerb zunächst die Steuer nach der tatsächlichen Steuerklasse (II bzw. III) des Erwerbers zu berechnen, anschließend die der Steuerklasse I. Der Entlastungsbetrag beträgt 88 Prozent des Unterschiedsbetrags. Dazu kommen persönliche Freibeträge, deren Höhe von der Art des Verwandtschaftsverhältnisses abhängig ist.

Stellen wir also die Entwicklung bei Übertragung der Schiffsbeteiligung MS „Clara Schulte“ unter Ehepartnern im Weg der vorweggenommenen Erbfolge einer Übertragung von Barvermögen gegenüber, dann sehen wir, wie sehr der Wert des Betriebsvermögens und damit auch die steuerliche Belastung voneinander abweichen. Starten wir mit einer Kommanditbeteiligung von jeweils 1.440.000 EUR, dann beträgt der Wert des Betriebsvermögens bei Beteiligung an dem Schiff aufgrund der Kapitalkontoentwicklung zum 31.12.2011 148.464 EUR. Nach Abzug des Freibetrages liegt der Wert des Betriebsvermögens bei 121.536 EUR nach Berechnung des Abschlags 164.074 EUR. Dazu kommt der persönliche Freibetrag bei der Übertragung unter Ehepartnern (307.000 EUR).

### Fazit

Der Wert des Betriebsvermögens bei Übertragung der Schiffsbeteiligung liegt bei 532.474 EUR. Zum Vergleich: Der Wert des Barvermögens liegt nach Abzug des persönlichen Freibetrages bei 1.071.600 EUR. Steuerliche Belastung hier: 203.604 EUR. Im Fall der Übertragung der Beteiligung MS „Clara Schulte“: 0 EUR.

Die „Clara Schulte“ ist ein modernes Vollcontainerschiff der Sub-Panamax-Klasse, mit 2.824 TEU, davon 586 Kühlcontaineranschlüsse. In nächster Zeit drohen in diesem Segment Engpässe, da ein Großteil der heutigen Feeder-Flotte veraltet ist, was sich positiv für diese Beteiligung auswirkt. Das Schiff hat zudem mit 23 Knoten eine hohe Dienstgeschwindigkeit bei einem günstigen Verbrauch. Die Besonderheit liegt auch im Sicherheitskonzept der Beteiligung, so werden während der 8-jährigen Festcharter 60 % der Schiffshypothek getilgt, dies erlaubt später höhere Ausschüttungen. Am Anfang liegt die Ausschüttung bei 3%, nach der Festcharter geht sie von 11% auf 22%, davon sind lediglich 0,21% steuerpflichtige Tonnagesteuer. Der Containermarkt ist nach wie vor ein Wachstumsmarkt mit sehr guten Chancen für den Investor. ■

# Gerettet!

Der Gedanke an die Umstellung auf digitales Röntgen hat mir lange genug Kopfschmerzen bereitet.



Das **NEUE** digitale Radiographie-System  
Kodak CR 7400

Dabei gibt es eine völlig schmerzfreie Methode, Ihre Praxis auf digitale Radiografie umzustellen: Das neue digitale Röntgensystem Kodak CR 7400 gewährleistet für praktisch alle bestehenden intracanal und extracanal Systeme eine reibungslose, kostengünstige und unkomplizierte Umrüstung. Die Übergangsphase in Ihrer Praxis verläuft völlig problemlos, denn der Arbeitsablauf unterscheidet sich kaum vom klassischen Röntgen. Und weil Kodak die gesamte Bandbreite radiographischer Lösungen anbietet, liegen Sie in puncto digitaler Technik bei uns immer richtig.

Kodak. Die neue Dimension in digitaler Technik.

Wenn Sie eine kostenlose Beratung oder eine Produktvorführung wünschen, rufen Sie uns unter 0 800 0 86 77 32 an.

[www.kodak.de/dental](http://www.kodak.de/dental)

Traditionelle Radiografie | Digitale Radiografie | Service



© Eastman Kodak Company 2006.  
Kodak ist ein Warenzeichen der Eastman Kodak Company.

## Humanitärer Hilfeinsatz

# „Ich bin reich beschenkt worden!“



Der Bedarf an zahnmedizinischer Hilfe ist groß: Warteschlange bei einer Open-Air-Behandlung.



Dr. Marlies Wasserfuhr bei einer Open-Air-Behandlung.



Dr. Marlies Wasserfuhr und Helferin Jesenia während der Behandlung einer jungen Patientin im Gesundheitszentrum.

„Medizinische Hilfe ist ein Menschenrecht!“ – Unter diesem Motto hat das Komitee „Ärzte für die Dritte Welt“ neun medizinische Hilfsprojekte in fünf Ländern aufgebaut. 37 Ärzte aus Deutschland sind ständig bei humanitären Hilfsprojekten im Einsatz, darunter zwei Zahnärzte. Aus Anlass seines 30-jährigen Jubiläums unterstützt der Dentalversandhändler M+W Dental die beiden zahnärztlichen Hilfsprojekte. Wie zahnmedizinische Hilfe in Nicaragua organisiert wird, beschreibt Dr. Marlies Wasserfuhr, Zahnärztin aus Köln.

### Redaktion

Als Dr. Marlies Wasserfuhr Ende 2005 zu ihrem sechswöchigen Hilfeinsatz nach Nicaragua aufbricht, ist es nicht ihr erster. Bereits ein Jahr zuvor war sie für das Komitee „Ärzte für die Dritte Welt“ in einem mittlerweile abgeschlossenen Projekt in Venezuela, Caracas, tätig. „Die Idee, aktiv in einem Hilfsprojekt zu arbeiten, kam mir bereits während meiner Studienzeit“, erzählt Dr. Wasserfuhr. Doch kurz nach dem Studium wird sie an anderer Stelle gebraucht: Ihr erstes Kind kommt zur Welt, das zweite folgt kurze Zeit später. Zeitgleich baut Dr. Wasserfuhr mit vollem Elan ihre eigene Praxis auf – das Hilfsprojekt wird erst einmal hintenangestellt. Doch der Gedanke daran lässt sie nicht los. Als ihre Kinder längst ihre eigenen Wege gehen und sie ihre Praxis an ihren Sohn übergibt, kann sie sich aktiv für ein Projekt in Nicaragua einsetzen. „Durch Hilfsprojekte wie in Nicaragua erhalten auch die Ärmsten und Schwächsten in der Gesellschaft zahnmedizinische Hilfe. Dazu leiste ich gerne meinen Beitrag. Aus diesem Grund begrüße ich auch, dass der Dentalversandhändler M+W Dental diese Arbeit finanziell unterstützt.“

### Gesundheitszentrum in Managua

Die Anreise nach Nicaragua erfolgte am Ende der Regenzeit. Das Komitee „Ärzte für die Dritte Welt“ organisierte die Ankunft zum Wochenende, sodass die Teilnehmer Zeit haben, sich an ihre neue Umgebung zu gewöhnen und ihre Kollegen kennenzulernen – jeweils ein Zahnarzt und zwei Allgemeinmediziner, alle 14 Tage wechselt ein Kollege, die Dauer des Einsatzes beträgt sechs Wochen. Dr. Marlies Wasserfuhr wird hier die nächsten sechs Wochen mit zwei Ärzten im Einsatz sein. Das Gesundheitszentrum, in dem die drei tätig sein werden, liegt in einem Slumgebiet, einem sogenannten „Barrio“ in der „Ciudad Sandino“ – der nach einem verheerenden Erdbeben 1973 neu errichteten Satellitenstadt Managuas. Hier leben die Ärmsten der Armen, für die es keine medizinische Hilfe gibt. Im Gesundheitszentrum befinden sich ärztliche Behandlungsräume mit einem kleinen Labor. Die Ausstattung der Räume ist recht einfach: Im zahnärztlichen Behandlungszimmer gibt es einen Behandlungsstuhl mit Ultraschallansatz zur Zahnsteinentfernung, einen Sterilisator und ausreichend Instrumente und Materialien für konservierende und chirurgische Eingriffe. Die Sprechstunde kann beginnen.

### tipp:

Mehr Informationen zu den Hilfsprojekten des Komitees „Ärzte für die Dritte Welt“ erfahren Sie unter [www.aerzte3welt.de](http://www.aerzte3welt.de)

**„Der Nächste bitte ...!“**

Nach einem gemeinsamen Frühstück mit den Kollegen beginnt der Arbeitstag von Dr. Wasserfuhr um acht Uhr morgens: Unter dem Dachüberstand des Zentrums herrscht bereits hektisches Treiben – die Menschen kommen aus der gesamten Umgebung, um hier behandelt zu werden. Oft warten ganze Familien vor ihrer Tür. Dr. Wasserfuhr extrahiert Zähne, entfernt Zahnstein, macht Füllungen und „gefühlte“ Wurzelfüllungen – denn ein Röntgengerät gibt es nicht. Häufig fällt der Strom aus – die Behandlung wird dann abgebrochen, die Patienten müssen zu einem späteren Zeitpunkt wiederkommen. „Stromausfälle sind hier an der Tagesordnung, meine Patienten haben das sehr gelassen hingegenommen“, erzählt die Zahnärztin.

Große Sorgen bereitet Dr. Wasserfuhr der starke Kariesbefall der Kinder: „In ihrer Not stecken Eltern ihren Kindern leider zu oft Süßigkeiten zu – ohne zu wissen, wie schädlich sich der Zucker auf die Zähne auswirkt. Eine Zahnhygiene ist gar nicht vorhanden, da einfach das Geld für Zahnpflegemittel fehlt. Mein Wunsch ist es daher, dass hier weitere Projekte zur Aufklärung angekurbelt werden – denn nur durch präventive Maßnahmen kann langfristig eine Verbesserung der Situation herbeigeführt werden. Die vielen Extraktionen von ersten bleibenden Molaren bereits bei sieben- und achtjährigen Kindern bereiten einer

präventionsbewussten Zahnärztin schon Bauchweh!“

**Unterwegs mit der mobilen Klinik**

Armut und Unterversorgung herrschen besonders in den Regionen außerhalb der Stadtbezirke. Hier wohnen Menschen zum Teil inmitten von Müllbergen. Zweimal in der Woche fährt Frau Dr. Wasserfuhr mit ihren Kollegen am Nachmittag raus, um die nötigste medizinische Versorgung zu gewährleisten. Zwischen Müll und Schutt gibt es keinen zahnärztlichen Behandlungsstuhl – Dr. Wasserfuhr behilft sich mit einer Bank oder einem einfachen Hocker, der Kopf des Patienten wird vorsichtig an eine Steinmauer gelehnt. Während der Behandlungen sammelt sich regelmäßig eine Menschentraube um die behandelnden Ärzte. Mit neugierigen Blicken verfolgen die Anwohner ihre Arbeit. „Die Bewohner der Müllhalden sind sehr scheu, aber strahlen eine große Dankbarkeit aus, denn sie haben selbst bei schlimmsten Erkrankungen oder Unfällen oft keine Chance, ärztliche Hilfe zu erhalten“, so Dr. Wasserfuhr.

An den Wochenenden erkundet Dr. Wasserfuhr zusammen mit ihren Kollegen Land und Leute: „Wir machten klassisches Sightseeing, entspannten uns an herrlichen Pazifikstränden wie Peneloya oder stürzten uns in das Menschengemümel von Managua, León oder Granada, um die verfallene Pracht der alten Kolonialbauten zu bewundern oder auf den Märkten shoppen zu gehen.“

Dr. Marlies Wasserfuhr schaut begeistert auf die Zeit in Nicaragua zurück: „Das Komitee ‚Ärzte für die Dritte Welt‘ hat hier ein bemerkenswertes Projekt aufgebaut, bei dem alle Beteiligten mit vollem Einsatz dabei sind. Mit der humanitären Arbeit für die Armen im Barrio Ciudad Sandino habe ich mir einen Lebensraum erfüllen können. Durch die Dankbarkeit der Menschen fühlte ich mich reich beschenkt, ich habe mehr zurück erhalten, als ich gab.“ ||

**info:**

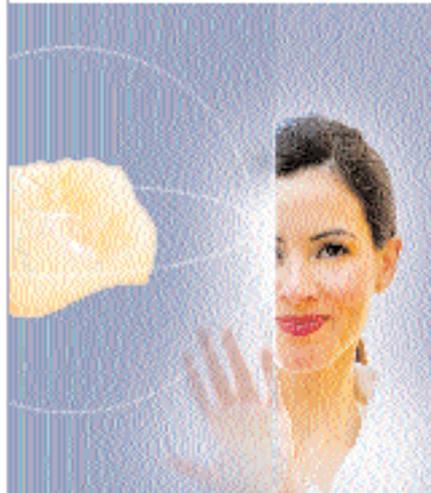
M+W Dental unterstützt neben dem Projekt in Nicaragua ein weiteres zahnärztliches Hilfsprojekt des Komitees „Ärzte für die Dritte Welt“ auf den Philippinen – für beide Projekte hat M+W ein Spendenkonto eingerichtet und es mit einem Startguthaben von 5.000 Euro ausgestattet. Mit jeder Bestellung von Artikeln der Hausmarke M+W Qualitätsprodukte hat M+W von April bis Ende September zusätzlich 1 Euro auf das Spendenkonto überwiesen. Dank der Mithilfe vieler M+W-Kunden beträgt der Kontostand bereits über 20.000 Euro. Mehr Informationen dazu unter: [www.mwdental.de](http://www.mwdental.de)

Mitten im Markt Messe Stuttgart



**FACH DENTAL SÜDWEST 2006**

Die Fachmesse für Zahnarztpraxen und Dental Labors



**Vertrauen durch Kompetenz**

Die Fachdental Südwest, bundesweit größte Fachdental-Messe, wartet mit einer Top-Auswahl an Innovationen für Zahnmedizin und Zahntechnik auf.

Fragen Sie uns und fördern Sie uns. Ihre Dental-Depots der Region Südwest stehen Ihnen vor Ort beratend und informierend zur Seite.

**Wieder mit Landes Zahnärztetag 2006**

**Messe Stuttgart**

**20. – 21.10.2006**  
[www.fachdental-suedwest.de](http://www.fachdental-suedwest.de)

Eintrittskarten/Gutscheine erhalten Sie über Ihr Dental-Depot!

Öffnungszeiten: Freitag 11 – 16 Uhr | Samstag 9 – 16 Uhr  
 Veranstalter: Arbeitsgemeinschaft der Dental-Depots im BMD Region Südwest

# ZWP ZAHNARZT WIRTSCHAFT-PRAXIS

<p><b>Verlagsanschrift:</b> 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</p> <p><b>Verleger:</b> Torsten R. Oemus</p> <p><b>Verlagsleitung:</b> Ingolf Döbbbecke Dipl.-Päd. Jürgen Isbaner Dipl.-Betriebsw. Lutz V. Hiller</p> <p><b>Projektleitung:</b> Stefan Thieme Tel. 03 41/4 84 74-2 24 s.thieme@oemus-media.de</p> <p><b>Anzeigendisposition:</b> Lysann Pohlann Tel. 03 41/4 84 74-2 08 pohlann@oemus-media.de</p> <p><b>Vertrieb/Abonnement:</b> Andreas Grasse Tel. 03 41/4 84 74-2 00 grasse@oemus-media.de</p> <p><b>Creative Director:</b> Ingolf Döbbbecke Tel. 03 41/4 84 74-0 doebbecke@oemus-media.de</p> <p><b>Art Director:</b> S. Jeannine Prautzsch Tel. 03 41/4 84 74-1 16 prautzsch@oemus-media.de</p>	<p><b>Redaktion:</b> Carla Schmidt Tel. 03 41/4 84 74-1 21 carla.schmidt@oemus-media.de</p> <p>Claudia Hartmann Tel. 03 41/4 84 74-1 30 c.hartmann@oemus-media.de</p> <p><b>Lektorat:</b> H. u. I. Motschmann Tel. 03 41/4 84 74-1 25 motschmann@oemus-media.de</p> <p><b>Leserservice</b> Claudia Hartmann Tel. 03 41/4 84 74-1 30 c.hartmann@oemus-media.de</p> <p><b>Beirat:</b> Univ.-Prof. Dr. Michael Baumann Tel. 02 21/4 78-47 14 michael.baumann@medizin.uni.koeln.de</p> <p>Dr. Friedhelm Heinemann Präsident DGZI Tel. 0 22 94/99 20 10 FriedhelmHeinemann@web.de</p> <p>Dr. Horst Luckey Präsident BDO Tel. 0 26 31/2 8015 Berufsverband.dt.Oralchirurgen@t-online.de</p> <p>Dr. Werner Hotz Tel. 0 75 71/6 32 63 werner.hotz@t-online.de</p> <p>Prof. Dr. Andrej M. Kielbassa Chefredakteur Dentalhygiene Journal Tel. 0 30/84 45 63 03 andrej.kielbassa@charite.de</p> <p>Dr. Georg Bach Chefredakteur Laser Journal Tel. 07 61/2 25 92 doc.bach@t-online.de</p> <p>Dr. Karl Behr Chefredakteur Endodontie Journal Tel. 0 81 41/53 46 60 dr.behr@t-online.de</p> <p>Dr. Torsten S. Conrad Chefredakteur Oralchirurgie Journal Tel. 0 67 21/99 10 70 praxis@dr-conrad.de</p> <p>Priv.-Doz. Dr. Dr. Reiner Oemus Chefredakteur KN Tel. 09 11/96 07 20 praxis@oemus.de</p>
--	---



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

**Erscheinungsweise:** ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis erscheint 2006 mit 12 Ausgaben, es gilt die Preisliste Nr. 14 vom 1. 1. 2006. Es gelten die AGB.

**Verlags- und Urheberrecht:** 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.

Mit Einsendung des Manuskriptes gehen das Recht zur Veröffentlichung als auch die Rechte zur Übersetzung, zur Vergabe von Nachdruckrechten in deutscher oder fremder Sprache, zur elektronischen Speicherung in Datenbanken zur Herstellung von Sonderdrucken und Fotokopien an den Verlag über. Für unverlangt eingesandte Bücher und Manuskripte kann keine Gewähr übernommen werden. Mit anderen als den redaktionseigenen Signa oder mit Verfassernamen gekennzeichnete Bei-

träge 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. 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.



## Heftvorschau 2006

### ZWP 1+2: Implantologie

zwp spezial 1: Bleaching/Cosmetic Dentistry

### ZWP 3: Praxiskonzept: Privatpatient

zwp spezial 2: Hightech-Prothetik

### ZWP 4: Zahnheilkunde 50+

zwp spezial 3: Knochenregeneration

### ZWP 5: Patientenorientierte Behandlungskonzepte

zwp spezial 4: Praxishygiene

### ZWP 6: Zahnerhaltung um jeden Preis?!

zwp spezial 5: Parodontologie/Prophylaxe

### ZWP 7+8: Cosmetic Dentistry

zwp spezial 6: Implantologie

### ZWP 9: Die Zukunftspraxis

zwp spezial 7: Laserzahnmedizin

### ZWP 10: Praxiskonzept: Kassenpatient

zwp spezial 8: Designpreis 5

### ZWP 11: Kinderzahnheilkunde

zwp spezial 9: Ganzheitliche Zahnmedizin

### ZWP 12: Volkskrankheit Parodontitis

zwp spezial 10: Endodontie/KONS

„Sprich leise und höflich,  
aber trage stets einen dicken  
Knüppel bei dir.“

[Theodore Roosevelt]



| Martin Hausmann

**In das Bundesland, das hier und heute beschrieben wird, führen viele Wege – aber nur bezüglich des bundesdeutschen Straßennetzes. Unser Rätsel indes bietet Ihnen nur zwei Wege. Den Lösungsweg und natürlich den „Holzweg“! Also, aufgepasst! Denn wie immer verlosen wir nur unter den richtigen Einsendungen die kostenlose Teilnahme an einem Oemus-Media-Fortbildungskurs Ihrer Wahl.**

Doch zunächst die Auflösung des letzten Rätsels. „Wir sind Weltmeister“, wie gerne hätte manch einer bei der diesjährigen Fußballweltmeisterschaft diesen Ausruf von sich gegeben, wenngleich sich verschiedene Zeitungen, aber auch Fußballfans am Ende auch mit dem Titel „Weltmeister der Herzen“ mehr als zufriedengaben. Für andere indes ging der Wunsch nach dem tatsächlichen internationalen Titel dennoch in Erfüllung. Denn neben der Fußballweltmeisterschaft gab es in diesem Jahr noch eine Reihe weiterer Weltmeistertitel zu vergeben. Etwa den des Weltmeisters im Tischfußball, dem im letzten „Holzweg“ beschriebenen Spiels. Hierbei fanden sogar zwei Weltmeisterschaften in Deutschland statt. Etwa die des Deutschen Tischfußballbundes, bei dem die deutsche Mannschaft den zweiten Platz belegte. Doch fand diese bereits im Mai statt und war somit für unser Rätsel ohne Bedeutung, in der nach der Weltmeisterschaft im Juni gesucht wurde. Diese war die Weltmeisterschaft der Tischfußball-Organisation P4P („Players for Players“), in der die Niederlande den gesuchten dritten Platz belegten. Ein Hinweis, dass es sich nicht um die Fußballweltmeisterschaft handeln konnte, ergab sich einerseits aus dem Spielernamen Borkowski, anstelle von Borowski. Doch der entscheidende Hinweis war die Beschreibung des Spielfeldes. Dieser war zu entnehmen, dass sich der „Elfmeterpunkt“ außerhalb (!) des größeren Rechteckes befindet, das das Tor umgibt. Und dieses ist – wir wissen es alle – keineswegs bei einem Fußballfeld der Fall. Auf einem P4P-Tisch, an dem bei einer P4P-Weltmeisterschaft gespielt wird, ist diese Konstellation allerdings gegeben (auf der Internetseite [www.tischfussball.de](http://www.tischfussball.de) sind unter dem Link „Bilder“ Fotos vom offiziellen P4P-Tisch zu sehen). Das wusste auch Peter Meyer aus Westerstede.

#### Das Land und sein Fest

Für unser heutiges Rätsel dürfen wir uns wieder auf Rätselreise begeben. Doch führt uns diese nicht allzu weit, wir bleiben nämlich in unserer Republik und richten unseren Blick auf das Bundesland B...n (diesmal ist es gar nicht so schwer, gell. Einfach nur die fehlenden vier Buchstaben einsetzen und schon sind Sie des Rätsels Lösung ein großes Stück näher. Andererseits muss ich hinzufügen, dass das Bundesland B. offiziell noch einen Zusatz vorneweg trägt. Kleiner Tipp: Dieser Zusatz beginnt mit „Frei“). Selbstverständlich ist auch Ihnen dieses Bundesland bekannt. Viele schätzen es allein schon wegen seinem weltberühmten Bier, andere vielleicht wegen dem riesigen Volksfest im Oktober. Ein Volksfest, dessen Logo unter anderem eine Bratwurst, eine Brezel und ein Bier zeigt. Mehrere Millionen Besucher strömen alljährlich hierher, um sich auf dem rund zehn Hektar großen Areal zu amüsieren, oder besser gesagt, sie kommen in die Stadt im Süden des Bundeslandes, in der die Landesregierung ihren Sitz hat. Vor rund 50 Jahren sei man auf diesem Fest noch mit 20 Pfennig weitergekommen, sollen sich Zeitzeugen erinnern haben, berichtete vor einigen Jahren eine bekannte deutsche Zeitung und zeigte hierzu ein Foto von einem Bierzelt, in dem ein Alphornbläser in Lederhosen die Gäste an den weiß-blau geschmückten Tischen unterhält. Und bitte, „weiß-blau“ (!) und nicht „blau-weiß“ wie einer Pressemitteilung auf der Internetseite eines Zeltbetreibers zu entnehmen ist (eine Pressemitteilung, die zu allem Überfluss ausgerechnet vom Bayerischen Hotel- und Gaststättenverband stammte). In diesem Zelt soll auch die Eröffnung dieser Veranstaltung vonstatten gehen, bevor es Ende Oktober wieder seine Pforten schließt. Oftmals wird dieses Bundesland auf diese Stadt reduziert; dabei hat doch auch die andere Großstadt im Norden dieses Bundeslandes viel zu bieten. Zur Geschichte dieses Bundeslandes sei zu bemerken, dass es in der Nachkriegszeit zur amerikanischen Besatzungszone gehörte.

#### Wie heißt das Volksfest?

Schreiben Sie die Lösung auf eine Postkarte und schicken Sie diese an

**Einsendeschluss:  
16. Oktober 2006**

**Oemus Media AG  
Stichwort: Holzweg**

**Holbeinstr. 29  
04229 Leipzig**

Der Rechtsweg ist  
ausgeschlossen.



