

# Einer für alle – alle in einem Club

| Carla Senf

Zahnärzte sind nicht nur Mediziner, sondern auch Unternehmer, die ein kleines, mittelständiges oder auch großes Unternehmen Praxis zu führen haben. Das heißt, ein Zahnarzt muss Arzt, Unternehmer, Personaler, Anwalt, Chef und noch vieles, vieles mehr in seiner Person vereinen. Manch ein Zahnarzt möchte aber einfach nur Arzt sein, seinen Patienten helfen, bohren, füllen, reparieren, und das Hand in Hand mit seinen Assistenten und Helferinnen. Wünschen Sie sich das auch?

**A**ber vielleicht wünschen Sie sich auch einfach nur mehr Freizeit. Das heißt, Sie wollen nicht nach einem anstrengenden Behandlungstag in der Praxis noch über Qualitätsmanagement-Büchern, Sterigutachten, Prophylaxeseminare für Ihre Helferinnen, Personalplanung aufgrund von Krankheit, Schwangerschaft usw. grübeln. Einfach nur Zahnarzt zu sein und so mehr Geld zu verdienen oder mehr Freizeit zu haben ... ein Luxusgedanke!?



Dr. Oliver Maierhofer, Mitgründer der oral + care Dienstleistungen für Zahnärzte GmbH.

Die ZWP war zu Besuch bei der oral + care Dienstleistungen für Zahnärzte GmbH im Zentrum von Düsseldorf, die sich genau auf die Lösungen im Lebens- und Arbeitsbereich von Zahnärzten spezialisiert hat.

Dr. Oliver Maierhofer ist nicht nur Mitbegründer der Pluszahnärzte®, die mittlerweile mit 35 Zahnärzten für ein Plus an Qualität und Service für ihre Kunden bekannt sind, sondern auch der oral + care GmbH. Neben einer Vielzahl von Dienstleistungen für Zahnärzte bietet das Unternehmen auch den Businessclub an, der für alle Zahnärzte offen ist und die Wirtschaftlichkeit jeder einzelnen Praxis stärkt. Im Interview erzählten uns Dr. Oliver Maierhofer, Jürgen Weber (Geschäftsführung) und Gregor Schuster (Vertriebsleiter und Ansprechpartner) mehr von den Pluszahnärzten® sowie dem dazugehörigen Unternehmen oral + care und dem aktuellsten Projekt der starken Gemeinschaft aus Düsseldorf – dem Businessclub.

*Initiator des „Businessclubs“ ist die oral + care Dienstleistungen für Zahnärzte GmbH. Was kann und soll sich der interessierte Zahnarzt unter dem Club vorstellen?*

J. Weber: Über den Businessclub bieten wir äußerst attraktive Konditionen namhafter Lieferanten und Dienstleister an.

So erhalten unsere Clubmitglieder zum Beispiel bis zu 20 Prozent Preisnachlass auf den Katalogpreis eines renommierten und in Deutschland etablierten Dentaldepots. Und das für jede Praxisgröße, unabhängig von deren Umsatz.

Normalerweise bekommt die durchschnittliche Praxis mit einem Behandler zwischen fünf bis acht Prozent. Die Bündelung vieler Einkaufsvolumina einzelner Praxen versetzt uns in die Lage, deutlich attraktivere Konditionen auszuhandeln. Daraus leitet sich auch die Zielsetzung des oral + care Businessclubs ab: Wir haben diese nationale Initiative gegründet, um die Wirtschaftlichkeit der Zahnarztpraxen nachhaltig zu stärken.

Je mehr Zahnärzte sich dieser Interessensgemeinschaft anschließen, umso mehr werden wir für die einzelne Praxis erreichen – eine starke Gemeinschaft eben. Mit diesem Potenzial verhandeln wir mit den Lieferanten faire Preise, die wir an unsere Clubmitglieder weiterreichen.

G. Schuster: Dabei sind wir nicht politisch orientiert, sondern konzentrieren uns rein auf die Wirtschaftlichkeit der Praxen. Die Vorzüge der Mitgliedschaft gelten für alle Praxen: Top-Einkaufskonditionen, die Mitgliedschaft ist kostenfrei, keine Mindestbestellmengen, sowie versandkostenfreie Lieferung. Dabei erfolgt die Bestellung direkt und ohne Umwege bei den Lieferanten. Wir haben dabei auch an den technischen Service gedacht und für alle Clubmitglieder mit die besten Konditionen in Deutschland ausgehandelt. Bei unserem Vertragsdepot ist jedes Clubmitglied ein VIP-Kunde. Das bedeutet für ihn sowohl kürzere Reaktionszeiten als



# American Dental

## Aktuelles und Spezielles aus der Zahnmedizin **S P E Z I A L**

### Personalisierbare Lupenbrillen

## Optischer Quantensprung

TTL Binokular-Lupenbrillen bieten durch die im Brillenglas integrierten Lupen eine hochauflösende, reflexfreie Optik neben höchstem Tragekomfort.

### TTL-Lupenbrillen nach Maß

Die Teleskope sind beim TTL-System (Telescopes through the lens) direkt in die Brillengläser integriert. Auf diese Weise befindet sich das Okular im optimalen Abstand zur Pupille. Durch die individuelle Anfertigung werden charakteristische Merkmale des Anwenders wie Pupillenabstand, Arbeitsabstand, Neigungswinkel oder Dioptrienkorrektur berücksichtigt.

### Kepler oder Galilei

Die TTL-Lupenbrillen sind als Galilei-System oder nach Kepler



lerscher Bauart erhältlich. Bereits mit einer TTL-Brille Galileischer Bauart lassen sich durch die guten Produkteigenschaften (Helligkeit, Sehfeld, Schärfentiefe) die professionellen Leistungen deutlich steigern. Das Prismen- oder Kepler-System weist eine noch höhere optische Qualität auf und ermöglicht dem Behandler, auch die kleinsten Einzelheiten im Arbeitsfeld zu beobachten.

### Vorteile der TTL-Lupenbrillen

- Erhöhte Feldtiefe
- Hochwertige Gläser mit Antireflexbeschichtung
- Hoher Tragekomfort durch weiche Bügelenden und den verstellbaren Nasensteg
- Hochauflösende, reflexfreie Optik
- Spezielles Elastikband, das die Stabilität des Systems garantiert
- Einfache Reinigung der wasserdichten Teleskope
- Flex-Scharniere



TTL-Galilei:  
2,5-fache  
Vergrößerung



TTL-Prismatic:  
3,5-fache und  
4,5-fache  
Vergrößerung

### Matrizen für Diastema-Verschluss

## Restaurativ gesteuerte Papillenregeneration

Das sogenannte schwarze Dreieck stellt für den Zahnarzt eine erhebliche ästhetische Herausforderung dar. Eine minimaltraumatische und zuverlässige Herangehensweise wird unter Verwendung der Diastema-Verschlussmatrize erreicht.

Diese neuartige Matrize weist eine gleichmäßige – aber trotzdem aggressive – zervikale Krümmung auf. Die spezielle Krümmung ermöglicht eine Gestaltung der direkten Kompositfüllung, die die Regeneration der Papille enorm begünstigt. Dieser günstige Einfluss ist auf zwei Eigenschaften der Matrize zurückzuführen. Zum

einen wird auf die üblichen Keile verzichtet, da diese Funktion die Papille übernimmt. Bei einem herkömmlichen Interdentalteil entsteht im Zervikalbereich eine flache Form. Eine solche Kontur erzeugt aber nicht den für die Regeneration der Papillen erforderlichen statischen Druck. Zum anderen weist die Matrize eine perfekte anatomische Form auf – mit stark ausgeprägten palatinalen, approximalen und fazialen Flächen. Hierdurch kann die Matrize nach der Lichthärtung einfach entfernt werden. Ein approximales Finieren ist kaum oder gar nicht erforderlich. ■



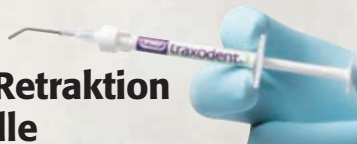
Vor der Behandlung:  
Insuffiziente Silikatfüllungen  
und abgestumpfte Papille  
(»schwarzes Dreieck«).



6 Wochen nach der Behandlung:  
sehr gute Papillenreaktion auf  
die restaurative Behandlung.

### Einfach und effektiv

## Blutstillung und Retraction in Minutenschnelle



Traxodent™ bietet eine effektive Blutstillung und Retraction. Die schlanke Spritze mit biegsamer Nadel erlaubt eine direkte Applikation. Nach 2 Minuten wird Traxodent™ abgespült und hinterlässt einen sauberen, trockenen und zugänglichen Rand.

### Traxodent: absorbierend, schonend und schnell

Traxodent™ absorbiert Sulkusflüssigkeit und Blut, ohne das Gewebe zu reizen oder zu verfärben. Die weiche Paste übt einen behutsamen Druck auf den Sulkus aus, während das Aluminiumchlorid eine adstringierende

Wirkung auf das umgebende Gewebe hat. Traxodent™ kann an individuelle Techniken angepasst werden.

### Die Vorteile im Überblick

- Schnelle und effektive Retraction in nur 2 Minuten
- Stoppt die Blutung und ab-

sorbiert die Sulkusflüssigkeit ohne Gewebereizung

- Erhöht den Patientenkomfort: kein Einreißen des Gewebes, weniger Druck auf das Weichgewebe
- Wiederverschließbarer Folienbeutel für ein bequemes Lagern und permanent frisches Material
- Ergonomische Einwegspritze mit biegsamer Nadel für exzellenten Zugang



### Anwendung

1. Biegen der Spritzenadel für optimalen Zugang
2. Einsetzen des Retraktionsfadens (optional)
3. Ansetzen der Spritzenadel parallel zur axialen Zahnfläche
4. Applizieren des Materials
5. Wartezeit: 2 Minuten
6. Abspülen, Sulkus offen und zugänglich lassen

### HERAUSGEBER

**AMERICAN**  
Dental Systems

Telefon 08106/300-300  
www.ADSystems.de

Besuchen Sie uns  
auf der IDS Köln  
22.-26. März 2011  
Halle 4.2  
Gang G Nr. 48  
Gang J Nr. 49

# easytwo



# 99,-€

inkl.  
MwSt

**freecall**

0800-8006090

**DTM**  
DT Medical GmbH

www.easymplant.de

auch reduzierte Stundensätze für den Technikereinsatz. Wir beschränken uns also ausschließlich auf die Vermittlungsleistung guter wirtschaftlicher Konditionen für unsere Clubmitglieder. Unterm Strich soll so einfach mehr Gewinn in der Praxis unserer Mitglieder verbleiben.

*20 Prozent Rabatt – das ist wirklich viel! Wie können Sie diesen stolzen Prozentsatz erreichen oder ist dies nur ein Lockangebot?*

Dr. O. Maierhofer: Nein, es handelt sich hierbei um ein dauerhaftes Konditionspaket. Zu Beginn haben wir Pluszahnärzte® mit unserem großen Umsatz die Grundlage für den oral + care Businessclub gelegt. 35 Zahnärzte zu versorgen ist für ein Depot zweifelsohne eine Größenordnung, bei der man gerne Prozente gewährt.



G. Schuster: Und genau da haben wir mit dem Businessclub angesetzt. Mit den Pluszahnärzten® im Rücken hatten wir eine sehr gute Ausgangsposition und durch die knapp 200 Clubmitglieder, die wir in den zurückliegenden ein- einhalb Jahren gewinnen konnten, haben wir diese Position noch weiter ausgebaut. Dabei ist die Rechnung ganz einfach: Je höher das Einkaufsvolumen, desto attraktiver die Konditionen. Dieses Potenzial zur Gewinnung neuer Kunden haben auch weitere renommierte Unternehmen erkannt. Letztlich also eine Win-win-Situation für alle Beteiligten – Zahnarzt, Handel und Industrie. So hat sich in kürzester Zeit ein Netzwerk aus Partnern entwickelt, die ihrerseits zusätzlich diesen Kerngedanken mit unterstützen: Thommen Medical (Implantologie), Wanzek (Den-

talreparaturservice), Discus Dental (Weltmarktführer im Bereich Bleaching – Laser/Oral Hygiene/Restorative) und mediaServe (dentales Webdesign). Weitere leistungsstarke Unternehmen im Bereich Factoring, Mikrobiologie, Marketing und mehr werden in Kürze folgen, vielleicht schon zur IDS 2011 in Köln.

*Und wie sieht es dann in der Praxis aus? Alle Zahnärzte müssen durch ihre Clubmitgliedschaft bei einem Anbieter bestellen, der unter Umständen Liefer-schwierigkeiten bekommen kann – oder wo liegt der Haken!?*

G. Schuster: Nein, das ist natürlich keineswegs der Fall. Die Auslieferung erfolgt über das Zentrallager der Dental-Union. Das Logistikzentrum in Rodgau gehört mit zu den modernsten in Europa. Somit ist eine schnelle und unkomplizierte Abwicklung garantiert. Die Praxis bestellt weiterhin ihre gewohnten Markenartikel und spart dabei. Die Nutzung der Hausmarke Omnident erhöht den Spareffekt zusätzlich. Dr. O. Maierhofer: Die Mitgliedschaft ist stets als Angebot zu verstehen, bei dem der Kunde wählen kann, ob er dieses annimmt oder aber seine Waren woanders bezieht. So hat er jederzeit die freie Wahl und lediglich eine neue Option zu besseren Konditionen. Nur glauben Sie mir: Die Clubmitglieder sind froh und dankbar über die Gruppenkonditionen, die wir im Club kostenfrei anbieten. Wir arbeiten daran, dass das auch so bleibt und einen Haken gibt es dabei nicht. Fragen Sie doch bei unseren Clubmitgliedern nach. Ansonsten würde der Club auch nicht stetig wachsen.

*Was sind Ihre Ziele für die Zukunft mit dem Businessclub?*

G. Schuster: Ganz klar: Wir wollen weiter wachsen. Die Anzahl unserer Clubmitglieder wird sich sicherlich noch weiter erhöhen, die vereinbarten Konditionen mit den Lieferanten werden wir immer wieder kontrollieren, vergleichen und verhandeln, um die Attraktivität des Clubs so dauerhaft zu erhalten. Das Netzwerk unserer Geschäftspartner, die die eigentliche Leistung gegenüber den Praxen erbringen, werden wir weiter ausbauen. All das, um die finanzielle Situation in den Zahnarztpraxen zu verbessern. Im Idealfall kann das am



Jürgen Weber, Geschäftsführung, und Gregor Schuster, Vertriebsleiter oral + care.

Ende dieser Wertschöpfungskette sogar den Patienten zugutekommen. Doch das liegt in der Hand der einzelnen Praxen ...

J. Weber: Darüber hinaus sehen wir uns als unabhängiger Ansprechpartner der Zahnärzte. Für unsere Clubmitglieder haben wir immer ein offenes Ohr und durch unser breit gefächertes Dienstleistungsangebot auch immer eine Lösung parat, sollte ein Zahnarzt Hilfe bei der Optimierung seiner Praxis benötigen. Durch die langjährige Erfahrung mit dem Aufbau und der Full-Service-Betreuung der Pluszahnärzte® Praxen verfügen wir über die beste Expertise in diesem Bereich und können dadurch auch hervorragend als Partner für weitere Praxen zur Verfügung stehen.

#### ... und wie ist es eigentlich zu all dem gekommen?

Dr. O. Maierhofer: Die Gründung der oral + care 1998 durch meine Kollegen und mich liegt nun ja schon einige Zeit zurück. Zur Einordnung und Erklärung muss ich jedoch noch etwas weiter zurückblicken. 1993 gründeten mein Freund und Kollege Dr. Marc Hoffmann und ich eine zahnärztliche Praxisgemeinschaft in Düsseldorf, die sich sehr schnell positiv entwickelte. Doch mit dem Erfolg, also dem beständigen Zugewinn an Patienten und der Erweiterung der Praxis mit Zahnarztkollegen, wuchsen auch die administrativen Aufgaben rund um den Praxisbetrieb immer mehr an. Mit unserer Vision, ein hochspezialisiertes Praxisnetzwerk aufzubauen, das wir mit Gründung der

Pluszahnärzte® auch sehr erfolgreich umgesetzt haben, war uns aber auch sofort bewusst, dass genau diese administrativen Aufgaben wie Abrechnung, Buchhaltung oder Praxismanagement und vielen weiteren ebenso von Profis übernommen werden mussten. Nur so konnten wir zu dem werden, was wir heute sind: Eine der erfolgreichsten Praxisgemeinschaften in Deutschland.

J. Weber: Die Dienstleistungen, die Dr. Maierhofer gerade schon kurz angerissen hat, sind natürlich viel umfangreicher. Man kann es ganz einfach auf den Punkt bringen, dass wir weitgehend alle Aufgaben eines Zahnarztes übernehmen, die über die medizinischen Indikationen hinaus anfallen und einfach zu einer Entlastung in der Praxis führen. Daraus entsteht in vielen Fällen mehr Ertrag, aber in allen Fällen mehr freie Zeit für den jeweiligen Zahnarzt – für sich oder für die Patienten. Und so hat sich über die Jahre auch unser Slogan entwickelt: „Wir können alles – außer bohren.“

*Vielen Dank für das Gespräch und viel Erfolg weiterhin.*

## kontakt.

### oral + care GmbH

Berliner Allee 61  
40212 Düsseldorf  
Tel.: 02 11/86 32 71 72  
E-Mail: Gregor.Schuster@oral-care.de  
www.oral-care.de



**Die Spezialisten für  
ästhetische Zahnheilkunde**



**Top-Qualität  
zu fairen Preisen**

**100 % RÜCKGABEGARANTIE\*\***

### Opallis Mikrohybrid-Komposit



**Opallis Basic Kit**

~~139,90 €~~ \* Listenpreis  
**99,90 €**\*

### Amber lichthärtendes Adhäsivsystem 6ml

~~39,90 €~~ \* Listenpreis  
**29,90 €**\*



### Opallis Flow Fließfähiges Mikrohybrid- Komposit

~~14,90 €~~ \* Listenpreis  
**9,90 €**\*

Bei Bestellung über den Online Shop  
www.fgm-dental.de erhalten Sie:

**1x Whiteness HP Blue Bleaching Set  
im Wert von 39,90 € gratis.**

\* zzgl. MwSt. und Versand

\*\* gilt für die erste geöffnete und alle ungeöffneten VPEs  
Angebot gültig bis 31.3.2011

**makro-med GmbH medical products**  
Fleischstr. 62 | 54290 Trier  
Tel.: 06 51-994 16 49  
Fax: 06 51-4 71 81  
info@makro-med.de  
www.makro-med.de



**Online-Shop:  
www.fgm-dental.de**