

Studie:

## Zahnärzte zählen zu den Topverdienern

Nach dem Abschluss stellen sich Schulabgänger häufig die große Frage: Studium oder Ausbildung? Bei der Entscheidungsfindung spielt das Einkommen eine nicht ganz unwesentliche Rolle.

Aufschluss zu Verdienstmöglichkeiten gibt jetzt eine unter 190.000 Personen zu Gehalt und Einkommen durchgeführte Studie des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung (DIW). Beim Blick auf die Lohnzettel der Deutschen wird schnell klar, dass sich ein Studium der Zahnmedizin später auszahlt. Das DIW untersuchte die Verdienstmöglichkeiten einer Vielzahl von Studien- und Ausbildungsfächern. Verglichen wurden die Löhne innerhalb eines Bildungsabschlusses. Im Fokus standen dabei nicht derzeitige Tariflöhne, sondern vielmehr die durchschnittlichen Berufslöhne im Laufe eines Berufslebens. Das Wissenschaftlerteam um Daniela Glocker und Johanna Storck

offenbarte dabei einige Überraschungen. So liegt das spätere Einkommen eines Architekturstudenten deutlich unter dem von Medizinern, Betriebswir-

puncto Einkommen liegen Sozialarbeiter und Krankenpfleger. Lehrer und Informatiker finden sich im Mittelfeld wieder. Die Analyse legt zudem die im-



© jonsadak kursub

ten, Juristen und Wirtschaftsingenieuren. Die Nase vorn im Gehältervergleich haben eindeutig die Zahnmediziner. Diese erhalten auf das gesamte Berufsleben angerechnet die höchsten Stundenlöhne. Weiter ab vom Schuss in

mer noch erheblichen geschlechtsspezifischen Lohnunterschiede offen. So erhalten Frauen im Schnitt vier Euro weniger Gehalt für die gleiche Tätigkeit wie Männer.

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

Frisch vom MEZGER



Psychologie:

## Neues eBook ab sofort online

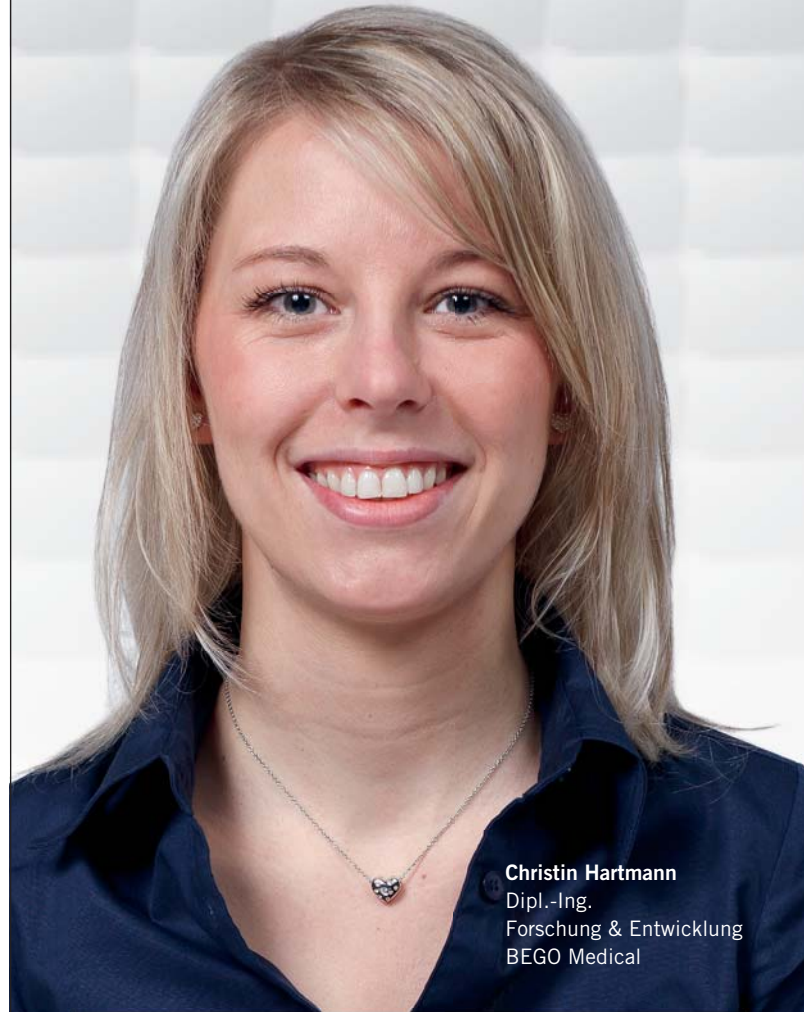
Team- und Patientenkommunikation stehen im Fokus des neuesten eBooks „Psychologie“. In jeder Zahnarztpraxis gibt es immer wieder Patienten, die das Team an die Grenzen seiner Geduld bringen. Der Zahnarzt bekommt Persönlichkeitseigenschaften im verstärkten Maß zu spüren. Die Situation einer Zahnbehandlung ist bei den meisten Menschen mit Anspannung verbunden und bringt dadurch latent vorhandene Verhaltensauffälligkeiten ans Tageslicht. Wie soll das Team nun also umgehen mit Patienten, die zu spät kommen, ungeduldig oder ängstlich sind, die viel diskutieren oder gar nicht wissen, was sie wollen? Wie geht man auf Patienten ein, die Schmerzen haben oder familiäre und berufliche Sorgen? Vielleicht sind die Patienten auch

psychisch oder körperlich krank, verhalten sich aggressiv, fordernd, weinerlich oder skeptisch. Das neue eBook zeigt Wege hin zu einer entspannten Zahnbehandlung auf. Psychische Störungen und Auffälligkeiten werden in der aktuellen Artikelsammlung erläutert und hinterfragt. Anfragen von Zahnärzten werden direkt am Fallbeispiel erläutert. Dadurch werden dem Leser einfach umsetzbare Tipps und Vorgehensweisen an die Hand gegeben, damit er zukünftig noch leichter mit psychisch interessanten Patienten gemeinsam ans Ziel kommt.

Aber auch die Psychologie im Praxisteam kommt in der aktuellen Sammlung nicht zu kurz. Neben dem Handling von Patientenbeschwerden oder dem richtigen Umgang mit Stress und Aggressionen bis hin zu Besonderheiten von Mitarbeitergesprächen, beleuchten Experten wie die langjährige ZWP-Autorin Dr. Lea Höfel, Unternehmensentwicklerin Doris Stempfle und Diplom-Psychologe Bernd Sandock eingehend die Thematik und geben hilfreiche Tipps. Wie gewohnt kann das eBook mit einem Klick überall auf der Welt und zu jeder Zeit gelesen werden. Benötigt werden lediglich ein Internetanschluss und ein aktueller Browser. Das eBook „Psychologie“ kann ab sofort als gedrucktes Exemplar im neuen Online-Shop der OEMUS MEDIA AG bestellt werden. [www.oemus.com](http://www.oemus.com)



QR-Code: eBook „Psychologie“. QR-Code einfach mit dem Smartphone scannen (z.B. mithilfe des Readers Quick Scan).



**Christin Hartmann**  
Dipl.-Ing.  
Forschung & Entwicklung  
BEGO Medical

## Individuelle Implantatprothetik – Die Erfolgsformel?

Wie kann es gelingen, die komplexen Anforderungen an implantatprothetische Versorgungen im Spannungsfeld von Qualität, Zeit und Kosten zu bewältigen und Erfolgspotenziale bestmöglich auszuschöpfen? Wir meinen: Miteinander! Als kompetenter und verlässlicher Partner unterstützen wir Sie, die vielfältigen Herausforderungen zu meistern und sich flexibel und zukunftsicher aufzustellen: mit individuellen ein- und zweiteiligen Abutments aus verschiedenen Materialien, Stegkonstruktionen mit unterschiedlichen Geometrien und verschraubten Brücken – mit oder ohne anatomische Kauflächen. Wir sind uns sicher: Gemeinsam finden wir die „passende“ Lösung! [www.bego.com](http://www.bego.com)

Miteinander zum Erfolg



Marketing:

## Individuelle Konzepte für die Praxis

A+ PRAXISMARKETING bietet unternehmerische und ganzheitliche Marketinglösungen für Zahnarztpraxen, die sich nachhaltig im zunehmenden Wettbewerb behaupten und weiterentwickeln wollen. Die neu gegründete Agentur begreift eine Zahnarztpraxis als modernes Unternehmen, dessen Charakteristikum darin besteht, dass zwischen der Entfaltung ihrer ärztlichen Kompetenz und der Sicherung ihrer wirtschaftlichen Wettbewerbsfähigkeit ein elementarer Zusammenhang besteht. Dabei fungiert das Praxismarketing von A+ als Hauptinstrument erfolgreicher Kundengewinnung sowie nachhaltiger Kundenbindung und mündet in die Wertsteigerung der Praxis. Die Agentur bietet dem Zahnarztunternehmer bei der Formulierung seiner Ziele Orientierungshilfen und erstellt für jeden Schritt auf dem Weg bis zur höchsten Entwicklungsstufe eine Routenplanung. „Bitte geben Sie Ihre Ziele ein!“ – diese Aufforderung ist dabei der strategische Ausgangspunkt. A+ erstellt auf der Grundlage genauer Zielvorstellungen der Kunden Routenplanungen und sorgt dafür, dass die Ziele auch erreicht werden. „Die Entwicklung des Stufenmodells ist die Konsequenz

aus meinem ganzheitlichen Verständnis für zielführendes Marketing. Um erfolgreich zu sein, muss sich das Unternehmen in einem kontinuierlichen Weiterentwicklungsprozess befinden – das ist die Quintessenz meines bisherigen Berufsweges, der mich durch die verschiedensten Bereiche der Kommunikation geführt hat“, betont Axel Schüler-Bredt, Gründer von A+. Der gelernte Journalist, Markencoach und Organisationsentwicklungsberater ist seit über 20 Jahren in der Medien- und Kommunikationsbranche aktiv. Als geschäftsführender Gesellschafter verantwortete er die PR- und Kommunikationsarbeit internationaler Kunden – zuletzt 13 Jahre bei der Agenturgruppe Nordpol – und hat zahlreiche nationale und internationale Auszeichnungen im Bereich Public Relations erhalten. Seine Marketing- und Kommunikationserfahrung stellt Schüler-Bredt zudem zahlreichen Akademien und Instituten, aber auch für nationale wie internationale Wirtschaftsförderprogramme und Unternehmen zur Verfügung. „Der Markt ist mehr als gut gefüllt mit Agenturen, die sich das Thema Praxismarketing auf die Fahnen geschrieben haben. Es kommt aber darauf

an, sehr genau zu verstehen, dass selbst die Entwicklung eines Logos nur dann erfolgreich sein kann, wenn das beworbene Unternehmen in seiner Gesamtheit betrachtet wird. Weil Praxismarketing oft vorgefertigte statt individuelle Lösungen anbietet, neigen in Sachen Marketing auf Beratung angewiesene Ärzte dazu, sich für eine schnelle und kostengünstige Lösung zu entscheiden. Billig aber kann sehr teuer werden“, warnt Schüler-Bredt. A+ bietet daher Orientierung bei der Zielbestimmung und erarbeitet individuelle Praxiskonzepte, da die zunehmende Wettbewerbssituation unter Praxen eine Weiterentwicklung auch und gerade in der Qualität des Marketings zwingend erforderlich macht. Der enge Schulterabschluss mit zahnmedizinischen Netzwerken verschafft den Marketing- und Kommunikationsexperten von A+ dabei einen direkten und aktuellen Zugang zum Marktgeschehen. Das Angebot reicht von Markenworkshops sowie Entwicklungen von Corporate Identity und Corporate Design über Fort- und Weiterbildungsprogramme, Public Relations, Werbung und Onlinemaßnahmen bis hin zur Neugestaltung von Praxisräumen und Praxisdesign.

[www.aplus-praxismarketing.de](http://www.aplus-praxismarketing.de)

Buchvorstellung:

## Patienten packen ihre Angst an der Wurzel

Der letzte Zahnarztbesuch ist schon lange her, eigentlich sollten die Patienten mal wieder gehen – aber allein der Gedanke daran treibt ihnen den kalten Schweiß auf die Stirn ... Zahnarztangst ist weit verbreitet. Viele trauen sich erst in die Praxis, wenn sich die Schmerzen nicht mehr ignorieren lassen. Mit diesem Buch treffen Patienten jetzt die Entscheidung gegen ihre Angst und für eine entspannte Behandlung! Die Psychologin und langjährige ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis-Autorin, Dr. Lea Höfel, ist auf die Behandlung von Menschen mit Zahnarztangst spezialisiert. In diesem Buch zeigt sie den Patienten Wege auf, wie sie ihre persönlichen „Angstfallen“ entdecken



und ihrer Angst aktiv entgegenwirken können. Checklisten, Erfahrungsberichte und humorvolle, abwechslungsreiche Übungen, mit denen Patienten sich zu Hause alleine und unkompliziert vorbereiten können, leiten zum entspannten Zahnarztbesuch an. Als zusätzliches Plus gibt es eine auf das Buch abgestimmte, geleitete Trance-Sitzung des bekannten Trainers Marc A. Pletzer zum Download. So sind die Patienten und deren Unterbewusstsein für den nächsten Zahnarztbesuch optimal gerüstet! Das Buch ist im Schattauer Verlag erschienen und zum Preis von 19,95 EUR (DE)/20,60 EUR (AT) im Buchhandel erhältlich. (ISBN 978-3-7945-2870-7)

# Erwarten Sie mehr von Ihrer CAD/CAM-Lösung.

**NEU**

Das KaVo ARCTICA® CAD/CAM-System – ein System, viele Vorteile.

Das KaVo ARCTICA CAD/CAM System erfüllt alle technischen und wirtschaftlichen Anforderungen moderner Dentallösungen, die im Praxis- und Laboralltag vorausgesetzt werden:

- **Maximale Investitions- und Zukunftssicherheit** bei breitem Einsatzspektrum und großer Materialvielfalt
- **Überragende Flexibilität** mit einem Höchstmaß an Integrationsmöglichkeiten
- **Höchste Präzision in allen Ergebnissen** bei gleichzeitig einfacher Handhabung

→ **Amortisation in Rekordzeit**

Erleben Sie das KaVo ARCTICA® CAD/CAM-System in Aktion!

[www.kavo.de/arctica](http://www.kavo.de/arctica)



## KaVo ARCTICA Engine

- Simultane 5-Achs nass Fräs- und Schleifeinheit für breites Indikationsspektrum
- Schnittstellen zu offenen CAD/CAM Systemen
- Automatischer Werkzeugwechsler mit Werkzeugverschleißmessung
- Optional: Materialverarbeitung auch von Fremdanbietern



**KaVo. Dental Excellence.**