

# Kasse stimmt, Renommee steigt – die Lage war noch nie so aussichtsreich wie jetzt

## Schatzmeister und Rechnungsprüfer der DGZI im Sommerinterview

Es ist eine langjährige Tradition, dass sich der Schatzmeister der Deutschen Gesellschaft für Zahnärztliche Implantologie (DGZI e.V.) regelmäßig der Öffentlichkeit stellt und die aktuelle Finanzlage erläutert. Dabei gilt die Weisheit: Vier (oder sechs) Augen sehen mehr als zwei, und so schätzen in unserem Interview auch die beiden Kassenprüfer, Dr. Uwe Ryguschik und Dr. Elmar Erpelding, die Lage aus ihrer persönlichen Sicht ein. Darüber hinaus wirft Dr. Rolf Vollmer/Wissen, in seiner Doppelfunktion als Schatzmeister und 1. Vizepräsident einen Blick auf die Zukunft der ältesten und damit erfahrensten implantologischen Fachgesellschaft in Deutschland.

Dr. Christian Ehrensberger/Frankfurt am Main

■ **Dr. Christian Ehrensberger:** Herr Dr. Vollmer, Sie sind seit vielen Jahren Schatzmeister und Vizepräsident der DGZI und stellen regelmäßig auf den Mitgliederversammlungen die Jahresabschlüsse und den Haushalt für das folgende Jahr vor. Erläutern Sie für die Mitglieder doch bitte einmal, was bei einem gemeinnützigen Verein wie der DGZI besonders beachtet werden muss.

**Dr. Rolf Vollmer:** Ein gemeinnütziger Verein muss nach seiner Definition einem ideellen Zweck dienen. Bei uns ist es die Förderung von Wissenschaft, Forschung und öffentlichem Gesundheitswesen im Bereich der zahnärztlichen Implantologie. Dafür fließen der DGZI die Mitgliedsbeiträge zu. Wie bei ähnlichen Vereinen gehört zu unserer Gesellschaft daneben ein Zweckbetrieb, in dem unter anderem unsere Seminarreihen, wie das Curriculum Implantologie oder die Technikerkurse, gebündelt sind. Die Einnahmen daraus erreichten im Jahre 2007 etwa 80 % der Mitgliedsbeiträge. Kontoüberschüsse managen wir aktiv, aber konservativ, d.h.: Wir legen sie sehr sicher als Tages- oder Festgeld an. Diese Vermögensverwaltung bringt der DGZI Zinsen ein, wenn sie auch zurzeit niedrig sind. Schließlich gibt es noch einen Wirtschaftsbetrieb, der hauptsächlich den Verkauf der Lernbücher umfasst. So erfreuen sich das Lernbuch Implantologie in Deutsch und Englisch sowie das Implantologie Glossar, aber auch der Praxisleitfaden und der Praxisratgeber Implantologie großer Beliebtheit. Auf diese Weise soll den Vereinen die Möglichkeit gegeben



werden, durch eine wirtschaftliche Betätigung Mittel zur Erfüllung ihrer satzungsmäßigen Zwecke zu beschaffen.

**Dr. Christian Ehrensberger:** Diese Aufteilung in ideelle Zwecke, Zweckbetrieb, Vermögensverwaltung und Wirtschaftsbetrieb klingt recht kompliziert. Warum werfen Sie nicht einfach alle Einnahmen und alle Ausgaben in einen Topf und überwachen, dass am Jahresende wenigstens eine schwarze Null herauskommt?

**Dr. Rolf Vollmer:** Die finanztechnische Trennung dieser vier Bereiche ist von außerordentlicher Wichtigkeit, denn nur so gewährleisten wir unter anderem für unsere Mitglieder die Steuerabzugsfähigkeit der DGZI-Beiträge. In diesem Zusammenhang ist auch ihre zeitnahe Verwendung im Sinne der Satzung gemäß aktuellen Auflagen des Finanzamtes zu beachten. Gleichzeitig können wir auf Mittel aus der Vermögensverwaltung und dem wirtschaftlichen Betrieb zurückgreifen, die zwar nicht steuerbegünstigt sind, uns aber selbstverständlich als weitere Finanzquelle trotzdem helfen, unseren ideellen Zweck zu erfüllen. Im Alltag mag dies zunächst ein wenig trocken und bürokratisch aussehen, und ich kann Ihnen sagen: Das ist es dann zuweilen auch. Die Vorbereitung zur korrekten Aufführung von Einnahmen und Ausgaben, gemeinsam mit unserem langjährigen Steuerberater, kostet regelmäßig einige Wochen im Jahr. Andererseits freue ich mich, dass der Gesetzgeber uns als gemeinnützigem Verein verschiedene Finanzierungs-

möglichkeiten eröffnet, und ich versuche sie im Sinne unseres Auftrags optimal auszuschöpfen.

**Dr. Christian Ehrensberger:** Herr Dr. Ryguschik, als langjähriger erfahrener 1. Kassenprüfer der DGZI prüfen Sie regelmäßig alle Geschäftsvorgänge. Wie gestaltet sich Ihre Kontrolle – und läuft denn immer alles glatt?

**Dr. Uwe Ryguschik:** Ich gehe Punkt für Punkt die Rechnungslegung durch, ebenso wie mein Mitprüfer. Nun hat Herr Dr. Vollmer seine Position als Schatzmeister und 1. Vizepräsident vor circa 13 Jahren von seinem Vorgänger, dem Kollegen Hölischer, übernommen, und was ich im Wesentlichen feststelle, ist Kontinuität und Routiniertheit. Die Kasse stimmt. Etwas anderes hätte auch jeden überrascht. Dabei ist nach meinem Gefühl die stets transparente Ausgaben- und Einnahmen-Rechnung in den letzten Jahren nochmals übersichtlicher geworden. Selbst bei meinen peniblen – zuweilen wahrscheinlich penetranten – Nachfragen zu einzelnen Geschäftsvorgängen bekommen wir Kassenprüfer immer eine prompte und kompetente Auskunft.

**Dr. Christian Ehrensberger:** Dann möchte ich doch einmal auf eine solche Detailfrage zu sprechen kommen. Aus den Veröffentlichungen in der Fachpresse kann man erkennen, dass der Vorstand internationale Verbindungen zu implantologischen Fachverbänden neu aufnimmt bzw. alte Beziehungen regelmäßig pflegt. Dies ist natürlich auch mit Kosten verbunden. Wie beurteilen Sie das als Kassenprüfer?

**Dr. Elmar Erpelding:** Die Welt wächst zusammen, viele Implantologen sind sogar international tätig – da ist es zweifellos ein Muss, dass der DGZI-Vorstand sowohl im In- als auch im Ausland stets präsent ist. In puncto Kosten legen wir alle – an erster Stelle Herr Dr. Vollmer als Schatzmeister – Wert darauf, die Spielräume nach unten voll auszuschöpfen. Dazu ein Beispiel: Oft werden Charterflüge bzw. Sonderangebote der Fluggesellschaften genutzt, und generell werden keine Business- oder First-Class-Flüge bezuschusst. Der Schatzmeister bewilligt immer nur den günstigsten Preis in der EconomyClass. Sollte es beispielsweise der Kollege Präsident oder 1. Vizepräsident im Einzelfall bevorzugen, in einer besseren Klasse zu fliegen, so trägt er diese Kosten persönlich. In manchen Fällen werden die Reisekosten auch vom einladenden Partner bezahlt.

**Dr. Christian Ehrensberger:** Welchen Anteil machen denn die Reisekosten am Gesamtvolumen der Einnahmen des Vereins aus?

**Dr. Elmar Erpelding:** Diese Frage stellen wir als Kassenprüfer jedes Jahr. Speziell die Reisekosten prüfen wir im

mer sehr kritisch. 2007 betrug sie insgesamt weniger als 2 % der Gesamteinnahmen – aus meiner Sicht ein geringer Anteil, der aber sehr effektiv angelegt ist.

**Dr. Christian Ehrensberger:** Herr Dr. Ryguschik, bekommen die Vorstandsmitglieder auf ihren mehrtägigen Reisen, speziell ins Ausland, eine Entschädigung für die ausgefallenen Arbeitstage in der eigenen Praxis und das damit entgangene Honorar?

**Dr. Uwe Ryguschik:** In anderen Bereichen des öffentlichen Lebens gibt es teilweise solche Regelungen, etwa in der Kommunalpolitik in Form von Sitzungsgeldern – und daran ist nach meinem Dafürhalten auch nichts auszusetzen. In der Satzung der DGZI sind solche Entgelte dennoch nicht vorgesehen. Wir bezahlen weder Sitzungsgelder noch Entschädigungen für Ausfalltage. Ich darf an dieser Stelle die Gelegenheit nutzen und allen Vorstandsmitgliedern danken, die die nationalen und internationalen Kontakte pflegen und ausbauen und dafür ihre persönliche Zeit in Praxis und Familie opfern.

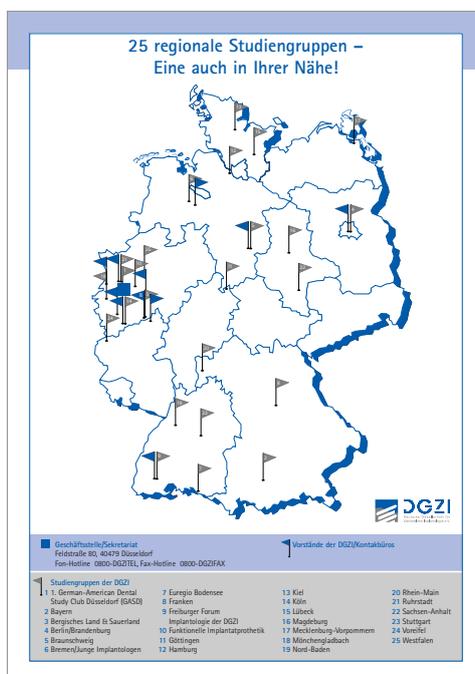
**Dr. Christian Ehrensberger:** Kommen wir noch auf einen weiteren Ausgabenposten: In welcher Höhe

bewegen sich die DGZI-Ausgaben für Öffentlichkeitsarbeit/Public Relations in der Publikums- und Fachpresse?

**Dr. Elmar Erpelding:** Die Information der Bevölkerung und die Aus- und Weiterbildung sind originäre Ziele der DGZI, als solche in der Satzung festgelegt und nehmen einen entsprechend großen Umfang an. Geleistet wird diese Arbeit vom Büro in Wissen, von unserem zentralen Büro in Düsseldorf sowie über eine PR-Agentur. Insgesamt entspricht dieser Posten im Haushalt fast 40 % der Ausgaben. Die Patienten werden über die Boulevardpresse auf die DGZI und ihre Implantologen hingewiesen sowohl über verschiedene Internetplattformen, wie z.B. den eigenen DGZI-Patientensuchservice, aber auch über andere Patientenportale wie z.B. die Arztauskunft der Stiftung Gesundheit. Auf diese Weise macht es die DGZI dem Patienten unter anderem leichter, sich fundiert zu informieren und einen geeigneten Implantologen in seiner Nähe zu finden.

**Dr. Christian Ehrensberger:** Fördert die DGZI auch Forschungsprojekte?

**Dr. Uwe Ryguschik:** Ja, selbstverständlich. Hierfür ist das Vorstandsmitglied Dr. Hille, 2. Vizepräsident der DGZI, aus Viersen zuständig. Dieser hat z.B. den Implant Dentistry Award ins Leben gerufen, der im nächsten Jahr wieder vergeben werden soll. Des Weiteren unterstützt die DGZI wissenschaftliche Projekte, die an Universitäten durchgeführt werden und einen Bezug zu praxisre-



levanten implantologischen Themen haben. Dies wiederum kommt den praktizierenden Implantologen in unserer Gesellschaft zugute.

**Dr. Christian Ehrensberger:** *Die Ergebnisse solcher Projekte und weitere Fortschritte in der Implantologie halten fortlaufend auch Einzug in die zahnärztlichen Curricula. Wie sehen Sie deren Zukunft?*

**Dr. Uwe Ryguschik:** Wir als DGZI und auch andere Gesellschaften haben in den letzten zehn Jahren sehr viele Kollegen durch die Standard-Curricula geleitet. Im Moment sehe ich einen Trend zu mehr Spezialisierung. Dem hat die DGZI bereits durch eine Modifizierung des altbewährten Curriculums Rechnung getragen. Wir haben nun ein System von Pflicht- und Wahlmodulen. Die Wahlmodule lassen eine Schwerpunktausbildung zu. Dies wird von den Kollegen sehr gerne angenommen, und es kristallisiert sich schon jetzt ein guter Erfolg heraus. Bei den Wahlmodulen sind die Themen Periimplantitis, Laser, Piezosurgery, Bildgebende Verfahren, Sedationstechniken sowie die Alterszahnheilkunde bzw. Altersimplantologie im Moment die Renner. Aber auch Pflichtmodule wie z.B. die Anatomie werden gerne separat nochmals zur Auffrischung der vorhandenen Kenntnisse gebucht.

**Dr. Christian Ehrensberger:** *Herr Dr. Vollmer, lassen Sie uns die Gelegenheit nutzen und eine Standortbestimmung mit einem Ausblick auf die Zukunft versuchen. Wo steht die DGZI, und wohin entwickelt sie sich nach Ihrer Einschätzung – sowohl als Schatzmeister als auch als 1. Vorsitzender?*

**Dr. Rolf Vollmer:** Ich nehme diese Gelegenheit gern wahr, zunächst aber vielen Dank dafür, auch an die Kassensprüfer für die positiven Beurteilungen.

Wie Sie aus den letzten Anmerkungen des Kollegen Ryguschik erkennen können, ist natürlich auch in der Implantologie ein gewisser Wandel zu verzeichnen. Aktuelle Strömungen müssen exakt beobachtet werden, und man muss sich auf diese immer wieder neu einstellen, eventuell alte Zöpfe abschneiden und umstrukturieren. Ich denke, dies ist uns bezüglich des Curriculums gut gelungen. Die Mitgliederentwicklung unserer Gesellschaft ist nach wie vor positiv. Die Anzahl stieg in diesem Jahr auf 3.740. Weltweit haben wir Kooperationspartner mit insgesamt über 12.000 Mitgliedern. Diese Entwicklung ist sicherlich auch als ein Ergebnis der konstruktiven, harmonischen und kollegialen Zusammenarbeit innerhalb des Vorstandes und der entsprechenden Aktivitäten zu sehen.

Es ist uns gelungen, die bestehenden Kooperationsverträge sowohl im deutschsprachigen Raum als auch international weiter mit Leben zu füllen. Sowohl die Beziehungen zur amerikanischen AAID (American Academy of Implant Dentistry) und AO (Academy of Osseointegration) sowie im mittleren Osten wurden weiter ausgebaut. Es werden auch in Zukunft regelmäßige Meetings stattfinden, um zum Beispiel auf dem Gebiet der Zertifizierung einheitliche Regelungen zu finden. Zusätzlich ist geplant, gemeinsame internationale Statements zu bestimmten Themen herauszugeben. Das wird unserer Stimme auch national einen größeren Nachdruck verleihen.

Die Reputation der DGZI im In- und Ausland ist in den letzten Jahren ganz erheblich gestiegen. Die Beziehungen zu anderen wissenschaftlich etablierten Fachgesellschaften sind sehr gut. In diesem Zusammenhang bedanke ich ausdrücklich bei unserem Präsidenten Dr. Friedhelm Heinemann, dessen fachliche Kompetenz auch von anderen Fachgesellschaften geschätzt wird und der für eine Symbiose von Praxis und Hochschule steht. Lassen Sie mich nochmals kurz unsere Aktivitäten zusammenfassen:

1. Großes Interesse besteht am Ausbildungsangebot der DGZI und an den Spezialistenprüfungen, auch vonseiten des Auslandes. Nach wie vor steht „made in Germany“ hoch im Kurs.
  2. Seit 2005 übernehmen die wissenschaftlichen Fachgesellschaften selbst die Überprüfung der Qualifikation „Tätigkeitsschwerpunkt Implantologie“. Wir haben seither circa 400 Überprüfungen durchgeführt und Urkunden ausstellen können.
  3. Das Curriculum Implantologie wurde nach über zehn Jahren einer Überarbeitung und Anpassung an aktuelle Themen unterzogen. Dafür bedanke ich mich bei dem Kollegen Dr. Rainer Valentin und Prof. Dr. Dr. Winand Olivier, die die Umstrukturierung in hervorragender Weise vorgenommen haben.
  4. Unser Lernbuch Implantologie in deutscher Sprache ist in einer Auflage von 1.000 ausverkauft. Dies ist sicher sehr erfreulich, und eine aktualisierte Neuauflage ist in Arbeit. Die englische Version wurde ebenfalls bereits über 500-mal verkauft. Der Praxisleitfaden Implantologie wurde allen Mitgliedern zugeschickt und erfreut sich zahlreicher Nachbestellungen. Letztes Jahr haben unsere Mitglieder einen sogenannten Patientenratgeber erhalten, der ebenfalls nachbestellt werden kann.
  5. Erstmals haben wir im letzten Jahr in Bremen auch in Deutschland die sogenannte German Board Prüfung in englischer Sprache durchgeführt. 30 Kollegen stellten sich dieser Herausforderung. So ermöglichen wir den Kollegen, falls sie auch international arbeiten möchten, ihre Qualifikation mit einer entsprechenden Urkunde in Englisch nachweisen zu können. In vielen Ländern sind wir bereits bekannt, und die zuständigen Behörden akzeptieren unsere Qualifikationsnachweise. Andererseits können Patienten aus dem Ausland den geeigneten Englisch sprechenden Kollegen finden. Dieses Jahr findet die Qualifikationsprüfung anlässlich unseres Jahreskongresses in München statt. Fast zwanzig Kollegen haben sich bereits angemeldet.
- Abschließend möchte ich betonen, dass die DGZI abgesehen von ihrer anerkannten Kompetenz und einem weiter steigendem Renommee auch finanziell auf gesunden Beinen steht. Ich hoffe, dass wir Ihnen dazu die Ein- und Ausgabenstruktur mit ihren wesentlichen Details in diesem Gespräch umfassend erläutern konnten. Vielen Dank.

**Dr. Christian Ehrensberger:** *Herr Dr. Vollmer, meine Herren, vielen Dank für Ihre ausführlichen Informationen und das interessante Gespräch. ■*