

Karriere:

Neue Jobbörse auf ZWP online

Sie suchen eine neue berufliche Herausforderung – und möchten sich nicht durch Zeitungen, Homepages oder unstrukturierte Jobportale quälen? Dann sind Sie in der neuen Jobbörse auf ZWP online genau richtig. In Kooperation mit zahn-luecken.de bietet Deutschlands größtes dentales Nachrichtenportal ZWP online jetzt eine dentale Jobsuche. Das Portal baut damit seinen Internetauftritt weiter nutzerorientiert aus. Schnell, unkompliziert und punktgenau liefert die Jobbörse alle freien Stellen in zahnmedizinischen Arbeitsbereichen – gut sortiert auf einen Blick. Über den entsprechenden Menüpunkt im rechten oberen Seitenbereich der Startseite auf www.zwp-online.info gelangt der User in die neue Rubrik. Eine anwenderfreundliche Eingabemaske mit gewünschter Berufsbezeichnung bzw.



Ortswahl macht die Suche nach dem Traumjob zum Kinderspiel. In Nullkommanix erhält der User einen Überblick zu allen Jobangeboten der Dentalwelt. Ob Zahnarzt, Zahntechniker, Helferin oder Handelsvertreter – bei derzeit über 8.000 Angeboten ist auch Ihr Traumjob nicht mehr weit. Ein ganz besonderes Angebot rundet den Kick-off zur Jobbörse ab. Arbeitgeber mit einem oder mehreren Ausbildungsplätzen für das Berufsbild Zahnmedizinische Fachangestellte sowie auch

anderen zahnmedizinischen Berufsfeldern können freie Ausbildungsplätze jetzt zentral und kostenfrei auf www.zwp-online.info/jobsuche einstellen. Einloggen, Stellenbeschreibung aufgeben und schon steht dem Neuzugang in der Praxis nichts mehr im Weg. Sie möchten regelmäßig über aktuelle Stellenangebote informiert werden? Mit dem Suchagenten erhalten Sie dreimal pro Woche automatisch die aktuellsten Stellenangebote per E-Mail. www.zwp-online.info/jobsuche

Frisch vom MEZGER





Das schnellste* A-Silikon dank aktiver Selbsterwärmung

Präzision, die begeistert. Mit Imprint™ 4 von 3M ESPE.

In jeder Hinsicht wärmstens zu empfehlen: Das neue A-Silikon Abformmaterial Imprint™ 4 sorgt für einen schnelleren Abformprozess.

- **Kürzeste Mundverweildauer** und **beschleunigtes Abbinden** durch aktive Selbsterwärmung spart Ihnen Zeit.
- **Ausreichend Verarbeitungszeit** für stressfreies Arbeiten.
- Dank **Super-Hydrophilie** bereits im unangebundenen Zustand erfasst das Material selbst feinste Details.

Fragt sich nur noch: Wann lassen Sie sich für Präzision in Bestzeit erwärmen?

3M ESPE. Qualität, die begeistert.

www.3MESPE.de/Imprint4

NEU!

Imprint™ 4 Bite

VPS Bissregistriermaterial

Imprint™ 4 Preliminary

VPS Situationsabformmaterial



Imprint™ 4

Vinyl Polysiloxan Abformmaterial

3M ESPE

Selbstzahlerleistungen:

Mehrwert der PZR erklären

Zahnarztpraxen, die mit ihrem Prophylaxekonzept wirtschaftlich erfolgreich sein wollen, haben eine zentrale Aufgabe in der Patientenkommunikation: Sie müssen den Mehrwert präventiver Selbstzahlerleistungen deutlich herausarbeiten. Die Zusammenhänge zwischen der allgemeinen Gesundheit und chronischen Entzündungen im Mund sind wissenschaftlich fundiert. Die Parodontitis ist als ein Risikofaktor für Diabetes, Herzinfarkt oder Schlaganfall identifiziert. Auch bei der Entstehung von Krebs in den oberen Luft- und Speisewegen spielen eine schlechte Mundgesundheit und unregelmäßige Zahnarztbesuche eine Rolle. Die risikoorientierte Individualprophylaxe ist ein präventives Gesundheitskonzept, mit dem sich Zahnarztpraxen als „interdisziplinäre Mundgesundheitszentren“ etablieren und positionieren können. Die Zusammenarbeit mit Spezialisten aus



anderen medizinischen Fachrichtungen ist dabei ein wesentlicher Erfolgsfaktor. Wenn Allgemeinmediziner, Diabetologen, Kardiologen oder Gynäkologen die Maßnahmen der Zahnarztpraxis empfehlen, fällt den Patienten der Schritt in ein strukturiertes Prophylaxekonzept oft leichter. Hier benötigt die Praxis eine professionelle Kommunikation, die überzeugt und aufklärt: Denn Prophylaxe ist mehr als „Zahnreinigung“, die von vielen immer noch als kosmetische Maßnahme mit geringem Nutzen für die Gesundheit gesehen wird.

goDentis Gesellschaft für
Innovation in der Zahnheilkunde mbH
Tel.: 0800 374 6061
www.godentis.de

Kooperationen:

Gemeinschaftspraxen unterschiedlich beliebt

Kieferorthopäden bevorzugen die Einzelpraxis, Oral- und Mund-Kiefer-Gesichtschirurgen (MKG) setzen stärker auf Kooperation. Dieser Trend geht aus einer Auswertung der Deutschen Apotheker- und Ärztebank (apoBank) und des Instituts der Deutschen Zahnärzte (IDZ) hervor.



Rund 90 Prozent der Kieferorthopäden entschieden sich 2012 für eine Einzelpraxis – nur zehn Prozent der Existenzgründer favorisierten eine Kooperation in Form einer Berufsausübungsgemeinschaft (BAG) oder Praxisgemeinschaft (PG). „Dieser Wert ist im Vergleich zu anderen Fachgruppen gering. Es bleibt abzuwarten, ob sich der Trend zur Kooperation auch unter Kieferorthopäden in den kommenden Jahren durchsetzen wird“, so Georg Heßbrügge, Bereichsleiter Gesundheitsmärkte und -politik bei der apoBank. Ungeachtet der Art der Existenzgründung lag der Anteil der Praxisneugründungen knapp über 50 Prozent. „Das lässt vermuten, dass viele Kieferorthopäden an ihrem Wunschstandort keine geeignete Praxis zur Übernahme finden“, erläutert Heßbrügge. Die Investitio-

nen für eine Praxisneugründung beliefen sich im Schnitt auf 323.000 EUR. Für die Übernahme einer Praxis oder eines Anteils an einer BAG mussten Kieferorthopäden 296.000 EUR einkalkulieren. Davon entfielen 238.000 EUR auf den Übernahmepreis. Das Durchschnittsalter der Existenzgründer lag bei 36,6 Jahren. Etwa zwei Drittel von ihnen waren Frauen.

Bei Oralchirurgen und MKG war der Trend zur Kooperation deutlich stärker ausgeprägt als bei Kieferorthopäden: 42 Prozent entschieden sich für eine BAG oder PG. „Vor allem geräteintensive Fachgruppen sind sehr kooperationsaffin“, begründet Heßbrügge. Bei der Wahl zwischen Neugründung und Übernahme entschied sich mehr als jeder zweite Existenzgründer für die Neugründung. Das Investitionsvolumen belief sich im Schnitt auf 417.000 EUR. Die Übernahme einer Praxis oder eines Anteils an einer BAG war rund 16 Prozent günstiger und schlug mit 349.000 EUR zu Buche. „Hierbei ist jedoch zu berücksichtigen, dass im Gegensatz zur Neugründung schneller Ersatzinvestitionen anfallen“, gibt Heßbrügge zu bedenken. „Das sollte im Finanzierungskonzept von Anfang an berücksichtigt werden.“ Der durchschnittliche Übernahmepreis machte rund drei Viertel des Investitionsvolumens aus und belief sich auf 259.000 EUR. Im Schnitt waren die Existenzgründer 40,4 Jahre alt. Fast 90 Prozent waren männlich.

Die Ergebnisse basieren auf den von der apoBank finanzierten und auswertbaren Existenzgründungen von Fachzahnärzten und MKG. Die Auswertung wurde gemeinsam von der apoBank und dem IDZ durchgeführt. Sie zeigt ausschließlich grobe Trends auf und ist nicht repräsentativ.

Deutsche Apotheker- und Ärztebank
Tel.: 0211 5998-427
www.apobank.de

NEU: CROSS ACTION®

Jetzt Gratisprobe* anfordern unter
www.dentalcare.com

Oral-B®

powered
by **BRAUN**

**PERFEKTER
WINKEL**

FÜR EINE
**ÜBERLEGENE
REINIGUNG***

16°
Winkel



ORAL-B® PRO 6000 MIT CROSS ACTION®
EINE NEUE ERRUNGENSCHAFT IN DER 3D-TECHNOLOGIE

Borsten in perfektem Winkel und alternierender Länge führen zu einer Verbesserung der Plaqueentfernung um 22 % und zu einer Verminderung der Gingival-Blutung um 35 %.**

* So lange Vorrat reicht

* Verglichen mit einer Standard-Handzahnbürste und Sonicare® Diamond Clean®.

** Verglichen mit Sonicare® Diamond Clean® nach sechs Wochen Anwendung.

Sonicare® Diamond Clean® ist ein eingetragenes Warenzeichen der Philips Oral Healthcare, Inc.



ORAL-B® - ELEKTRISCHE ZAHNBÜRSTEN
SANFT. EFFIZIENT. GRÜNDLICH.

Die perfekte Fortsetzung Ihrer Prophylaxe

Oral-B®