



## Heute allein – morgen gemeinsam

Jürgen Pischel spricht Klartext



Der Klartext-Autor ist als Mitgründer einer Universität für Zahnmedizin täglich mit Studierenden – es sind derzeit über 500, ganz überwiegend Zahnartztkinder – im persönlichen Gespräch zu ihren Zukunftsplänen als Zahnarzt im Beruf. Dabei zeigt sich, dass sich aus den grundlegend wandelnden Lebensentwürfen in unserer Gesellschaft völlig neue Berufsausübungswege als heute üblich, bisher dominiert von Selbstständigkeit und Einzelpraxis, ergeben werden. Eine bedeutende Rolle spielt dabei auch, dass über 50 Prozent – ja bis zu 60 Prozent und mehr – Frauen die Approbation erwerben, die schon aus eigener Familien-Lebensplanung heraus andere Koordinaten für ihren Berufsweg suchen müssen.

Mit einem Schlagwort umschrieben ist die Zukunft einfach zu deklarieren: vom Einzelkämpfer zum Partner. Junge angehende Zahnärzte wissen viel selbstbewusster, mit einem Wort „selbstbestimmt“, wie sie ihren Beruf ausüben werden, was aber nicht unbedingt „selbstständig“ und das allein als Einzelbehandler in der Praxis heißt. Es werden sich über drei Viertel aller Zahnärzte, so auch Ergebnisse aus Meinungsbefragungen, in Partnerpraxen oder Netzwerken von Praxen einbinden oder auch in einem besonderen Angestelltenverhältnis auf Erfolgsweg ohne Investitions- oder Mitarbeiterverantwortung arbeiten.

Ganz groß geschrieben wird „Spezialisierung“. Aber in ernsthafter Weise und nicht aus der Selbsternennung aus sogenannten Tätigkeitsschwerpunkten heraus. „Kompetenz“ ist der Anspruch, mit dem man an das vielfältige Leistungsangebot, das medizinisch an den Zahnarzt immer höhere und individuell zu erwerbende Kenntnisse stellt, herangeht. Als „Spezialist“ sich europaweit auszuzeichnen ist gesichert nur in der Master of Science-Weiterbildung in einem der

Fachbereiche der Zahnmedizin neben dem „Fachzahnarzt“ möglich. Man sucht zunehmend in der Spezialisierung eine „Alleinstellung“ als Auszeichnung, aber auch die Chance, sich kooperativ mit Kollegen auszutauschen und gemeinsam zu wirken, in jeder Beziehung das Optimale, auch in der Praxisorganisation Exzellenz herauszuholen. Aus der „Familienpraxis“ wird zunehmend ein „Unternehmen“, eine Managementaufgabe, Qualität zu erbringen und Erfolg medizinisch und wirtschaftlich zu haben.

Darüber hinaus wollen die jungen angehenden Zahnärzte auch mehr Gestaltungsfreiraum für eine Lebensplanung gewinnen, in der der Beruf nicht alles ist. Auch aus dieser Sicht hat die Einzelpraxis aus den vielfältigen Erfahrungen auch von den Eltern heraus keine guten Karten, weil sie zu viel Alleinverantwortung fordert, auch Präsenz, was besonders bei Frauen über Jahre der Familiengründung hinweg ein großes Manko darstellt. Auch die vielen Auflagen, die aus der Politik, den Krankenkassen und eigenen Körperschaften und Vereinigungen auf die Praxen zukommen, sprechen, so die jungen Zahnärzte, für unternehmerisch organisierte Großpraxis-Einheiten. Nicht zuletzt befürchten viele, dass zunehmend auch aufgrund der Forderungen aus den Fachgesellschaften und deren Streben nach Existenzsicherung die Erbringung bestimmter Leistungen an „besonders nachgewiesene Fachkenntnisse“ gebunden werden wird. Dies mit der Folge des Zwanges zur Spezialisierung und Praxis-Kooperation.

Bleibt noch, in einem Nebensatz zu erwähnen, dass natürlich auch Dentalindustrie und -handel sich diesem Wandel ebenso stellen müssen wie die Berufsvertretungen. Denn die junge Generation weiß nicht nur, was sie will, sondern auch, wie sie Veränderungen herbeizwingen können,

toi, toi, toi, Ihr J. Pischel

# Zehnjähriges Jubiläum

Verleger der DTI trafen sich in Italien.



TURIN – Vom 16. bis 18. Juli 2014 feierte Dental Tribune International (DTI) im Rahmen des „Annual Publishers' Meeting“ in Turin, Italien, sein zehnjähriges Jubiläum.

In diesem Jahr nahmen über 50 Lizenznehmer aus den USA, Lateinamerika, aus dem Mittleren Osten und vielen anderen Ländern an dem Event teil. Die Teilnehmer wurden über neue Projekte für das kommende Jahr informiert und diskutierten strategische Ansätze für die zukünftige Entwicklung.

In seiner Rede ging Torsten Oemus, CEO DTI, rückblickend auf den Einfluss der verschiedenen Angebote der DTI im Bereich Print, Online und Fortbildung in den vergangenen zehn Jahren ein. Er verwies darauf, dass insbesondere die Weiterbildungsangebote zu einem wichtigen Teil des Produktportfolios der DTI geworden sind.

Neben der E-Learning Plattform Dental Tribune Study Club, dem Flaggschiff des Verlages, und angepassten Campus-Plattformen für

wichtige Dentalunternehmen, wie Colgate, bietet DTI auch medizinische Fortbildungen durch die „Tribune CME Clinical Masters Programme“ in u.a. ästhetischer Zahnmedizin, Kieferorthopädie und Implantologie. Bisher haben circa 200 Zahnärzte das Programm erfolgreich absolviert.

Torsten Oemus gab zudem auch die neue Partnerschaft mit der Brazilian Dental Association, der weltweit größten Gesellschaft für Zahnmedizin, bekannt.

Des Weiteren wurden die Teilnehmer über die vielen neuen Veranstaltungen der DTI informiert. Der Verlag wird noch in diesem Jahr seine erste Digital Dentistry Show auf der INTERNATIONAL EXPODENTAL in Mailand durchführen. Für 2015 sind weitere Digital Dentistry Shows, u.a. in den USA und Lateinamerika, in Planung.

Darüber hinaus begrüßte Torsten Oemus drei neue Partner in der DTI-Familie: Israel, Bosnien-Herzegowina und Belgien. [DTI](#)

Quelle: DTI

# Änderungen in der Geschäftsleitung

Nobel Biocare verkleinert ihr Executive Committee mit sofortiger Wirkung um zwei Mitglieder.

KÖLN – Walter Ritter, Executive Vice President Global Human Resources, hat den Wunsch geäußert, per Mai 2015 in den Ruhestand zu treten. Jörg von Manger-Koenig, Executive Vice President Global Legal and Compliance and Group General Counsel, wird zusätzlich zu seinen bestehenden Aufgaben auch die Verantwortung für Global Human Resources in der Geschäftsleitung übernehmen.

Petra Rumpf, Executive Vice President Corporate Development, hat sich entschieden, Nobel Biocare zu verlassen, um eine neue Herausforderung außerhalb der Firma anzunehmen. Die Verantwortung im Bereich Corporate Development übernimmt Oliver Walker, Chief Financial Officer, während die Aufgaben im Zusammenhang mit der Foundation for Oral Rehabilitation (FOR) an Jörg von Manger-Koenig übergehen.

Richard Laube, CEO: „Petra Rumpf und Walter Ritter haben beide in den vergangenen Jahren einen we-



sentlichen Beitrag zum Turnaround von Nobel Biocare geleistet. Ich möchte ihnen für ihren Beitrag und ihr Engagement danken.“

Walter Ritter hat unter anderem ein modernes Leistungsmanagement-System eingeführt und auch eine exzellente Grundlage für die Mit-

arbeiterentwicklung im Unternehmen geschaffen. Petra Rumpf hat FOR sowie wichtige Geschäftsbereiche wie zum Beispiel Alpha-Bio Tec, den Online-Store und die creos Biomaterialien-Produktlinie aufgebaut und respektive weiterentwickelt. [DTI](#)

Quelle: Nobel Biocare

## DENTAL TRIBUNE

### IMPRESSUM

**Verlag**  
OEMUS MEDIA AG  
Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig  
Tel.: 0341 48474-0  
Fax: 0341 48474-290  
kontakt@oemus-media.de  
www.oemus.com

**Verleger**  
Torsten R. Oemus

**Verlagsleitung**  
Ingolf Döbbecke  
Dipl.-Päd., Jürgen Isbaner  
Dipl.-Betriebsw. Lutz V. Hiller

**Chefredaktion**  
Dipl.-Päd. Jürgen Isbaner (ji), V.i.S.d.P.  
isbaner@oemus-media.de

**Redaktionsleitung**  
Majang Hartwig-Kramer (mhk)  
m.hartwig-kramer@oemus-media.de

**Redaktion**  
Marina Schreiber (ms)  
m.schreiber@oemus-media.de

**Korrespondent Gesundheitspolitik**  
Jürgen Pischel (jp)  
info@dp-uni.ac.at

**Anzeigenverkauf**  
**Verkaufsleitung**  
Dipl.-Betriebsw. Lutz V. Hiller  
hiller@oemus-media.de

**Verkauf**  
Nadine Naumann  
n.naumann@oemus-media.de

**Produktionsleitung**  
Gernot Meyer  
meyer@oemus-media.de

**Anzeigendisposition**  
Lysann Reichardt  
l.reichardt@oemus-media.de

**Layout/Satz**  
Franziska Dachsel  
f.dachsel@oemus-media.de

**Lektorat**  
Hans Motschmann  
h.motschmann@oemus-media.de

**Erscheinungsweise**  
Dental Tribune German Edition erscheint 2014 mit 12 Ausgaben, es gilt die Preisliste Nr. 5 vom 1.1.2014. Es gelten die AGB.

**Druckerei**  
Vogel Druck und Medienservice GmbH, Leibnizstraße 5, 97204 Höchberg



### Verlags- und Urheberrecht

Dental Tribune German Edition ist ein eigenständiges redaktionelles Publikationsorgan der OEMUS MEDIA AG. Die Zeitschrift und die enthaltenen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Das 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 geht 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 Beiträge geben die Auffassung der Verfasser wieder, welche der Meinung der Redaktion nicht zu entsprechen braucht. Der Autor des 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.

### Fortsetzung von S. 1 oben „Implantatpatienten“

Faktor, dass sich daraus in der Realität eine Zahl von über sechs Mio. Implantaten pro Jahr rasch ergeben könnte. Immerhin sollte der Patient, wie der Präsident der Deutschen Gesellschaft für Implantologie, Dr. Gerhard Iglhaut in der Apotheken Umschau zitiert, „für ein Implantat zwischen 2.000 und 3.000 Euro einkalkulieren“. Insgesamt halten es die Bundesbürger nach der GfK-

Marktforschungs-Erhebung für die Apothekenumschau (6/2014) für ungerecht und kritisieren, dass die Krankenkassen bei Zahnersatz nur begrenzte Festzuschüsse bezahlen. Immerhin sagen 40 Prozent, dass ihnen das Geld für „teure Zahnbehandlungen“ fehle, für die sie mehr als 500 Euro bei Zahnersatz selbst zahlen müssten. Sogar über zehn Prozent der Patienten betonen, dass sie aus Kostengründen einen

oder mehrere fehlende Zähne nicht durch Zahnersatz oder Prothesen ersetzen lassen, mit den „Lücken leben“. Eine Mehrheit der Befragten sprach sich dafür aus, günstigere ZEV-Versorgungen, deren Kosten den Festzuschuss der Krankenkassen möglichst wenig übersteigen, zu nutzen. Das heißt, die Preissensibilität der Bundesbürger ist im Gesundheitswesen besonders beim Zahnarzt im Wachsen begriffen. [DTI](#)