

Neue Zusammenarbeit: Gewinn für beide Seiten

Straumann beliefert Kunden von ClearChoice mit Zahnimplantaten.


BASEL/DENVER – Straumann und ClearChoice gaben Ende August bekannt, im Rahmen einer Zusammenarbeit für die Implantatzentren des ClearChoice-Netzwerks eine neue Palette von Implantaten und Prothetik-Optionen bereitzustellen. Aufgrund von Kundenanfragen hat ClearChoice kürzlich verschiedene Zahnersatzlösungen der Straumann-Gruppe geprüft, darunter das neue Portfolio abgewinkelter Sekundärteile mit Niedrigprofil-Design und das einzigartige Roxolid®SLActive®

Bone Level Tapered Implantat. Deren Kombination mit den verschiedenen CAD/CAM-Lösungen von Straumann, wie verschraubten Brücken und Stegen für den gesamten Zahnbogen, setzt einen neuen Standard für festsitzende Sofortlösungen bei Zahnlosigkeit. Über die Intradent-Plattform von Straumann erhalten ClearChoice-Kunden auch Zugang zu anderen attraktiven und effektiven Implantatlösungen.

„ClearChoice führt mehr Implantatbehandlungen durch als jede andere

zahnmedizinische Einrichtung oder jedes andere Dentalnetzwerk in den USA. Wir freuen uns auf die Zusammenarbeit, um den Patienten bewährte, langlebige Zahnersatzlösungen anzubieten. Gleichzeitig arbeiten wir zusammen mit ClearChoice an weiteren Initiativen, mit denen Kunden von Straumann profitieren sollen“, so Andy Molnar, Executive Vice President von Straumann North America.

Kevin Mosher, CEO ClearChoice Management Services, sagte: „Unser Klinik-Beirat hat verschiedene führende Systeme evaluiert. Er ist einstimmig der Meinung, dass das breite Portfolio der Straumann-Gruppe mit seinen bewährten Produkten und modernsten Technologien für unsere angeschlossenen Zahnärzte eine hervorragende Lösungspalette darstellt.“

Straumann und Intradent werden 2015 mit den Lieferungen an ClearChoice beginnen. 

Quelle: Straumann



Statistische Untersuchung zeigt Erstaunliches

Oral- und Mund-Kiefer-Gesichtschirurgen deutlich kooperationsaffiner als Kieferorthopäden.

DÜSSELDORF – Während sich nur 27 Prozent der Kieferorthopäden beim Schritt in die Selbstständigkeit für eine Kooperation entscheiden, sind es bei den Oral- und Mund-Kiefer-Gesichtschirurgen 43 Prozent. Das geht aus einer Auswertung hervor, die die Deutsche Apotheker- und Ärztekammer gemeinsam mit dem Institut der Deutschen Zahnärzte (IDZ) durchgeführt hat. Zudem entscheiden sich Existenzgründer dieser drei Fachgruppen häufiger für die Neugründung als für die Übernahme einer Praxis bzw. Kooperation.

Kieferorthopäden

Rund drei Viertel der Kieferorthopäden, die sich 2013 niedergelassen haben, entschieden sich für eine Einzelpraxis (73 Prozent); gut ein Viertel ging eine Kooperation mit Berufskollegen ein (27 Prozent). Damit liegen Kieferorthopäden leicht über der Kooperationsquote von Zahnärzten (24 Prozent),

aber deutlich unter der von Oral- und MKG-Chirurgen (43 Prozent).

Ungeachtet der Art der Existenzgründung dominiert bei Kieferorthopäden die Neugründung einer Praxis bzw. Kooperation: Diese Option wählen 58 Prozent; für die Übernahme entscheiden sich 42 Prozent. „Verglichen mit anderen Fachrichtungen liegt der Anteil der Neugründungen bei Kieferorthopäden überdurchschnittlich hoch“, so Georg Heßbrügge, Bereichsleiter Gesundheitsmärkte und -politik bei der apoBank. „Denn in vielen Fällen steht in der Wunschregion keine geeignete Praxis zur Übernahme. Hier ist die Neugründung der einzig mögliche Weg in die Selbstständigkeit.“

Die Investitionen für eine Neugründung belaufen sich durchschnittlich auf 443.000 Euro. Wer eine Praxis übernimmt, als weiterer Partner einer Kooperation beitrifft oder die Anteile

eines Partners übernimmt, investiert im Schnitt 269.000 Euro.

Oral- und MKG-Chirurgen


Etwas mehr als die Hälfte der Oral- und MKG-Chirurgen entscheidet sich beim Schritt in die Selbstständigkeit für eine Einzelpraxis (57 Prozent). Die Kooperation wählen 43 Prozent. Damit sind Oral- und MKG-Chirurgen deutlich kooperationsaffiner als etwa Kieferorthopäden. „Geräteintensive Fachgruppen sehen in der Kooperation deutlich stärkere Mehrwerte. Das gilt insbesondere für die wirtschaftlichen Synergieeffekte, die durch die gemeinsame Nutzung von Geräten und Personal entstehen“, erklärt Heßbrügge.

Das Verhältnis von Neugründungen (52 Prozent) zu Übernahmen (48 Prozent) ist annähernd ausgeglichen.

Die Investitionen für eine Neugründung belaufen sich durchschnittlich auf 500.000 Euro. Gründer, die eine Praxis übernehmen, als zusätzlicher Partner in eine Kooperation einsteigen oder die Anteile eines Partners übernehmen, wenden im Schnitt 390.000 Euro auf.

Der Männeranteil unter den Existenzgründern liegt hier bei 82 Prozent.

Methodik

Die Auswertung basiert auf den Existenzgründungsfinanzierungen der apoBank. Diese werden jährlich anonymisiert ausgewertet. Die statistische Auswertung wurde gemeinsam von der apoBank und dem IDZ durchgeführt. Sie zeigt ausschließlich grobe Trends auf und ist nicht repräsentativ. 

Quelle: Deutsche Apotheker- und Ärztekammer

RIVA STAR DAS ZWEIFHASIGE „MULTITALENT“

Nutzt die bekannten Eigenschaften von Silberdiaminfluorid ohne Verfärbungen, durch patentiertes Inhibitor-System

- Sofortige, dauerhafte Wirkung
- Einfache Anwendung
- Gebrauchsfertige Einzeldosierungen

riva star

desensibilisierungsmittel für zähne und kavitätenreiniger

NEU



Desensibilisierung empfindlicher Zahnoberflächen

SDI

Your Smile. Our Vision.

www.sdi.com.au
www.polawhite.com.au
www.facebook.com/sdi.germany

Existenzgründung 2013: Fachzahnärzte & MKG

Eine Auswertung von
IDZ und apoBank



deutsche apotheker-
und ärztekammer