



OEMUS MEDIA AG:

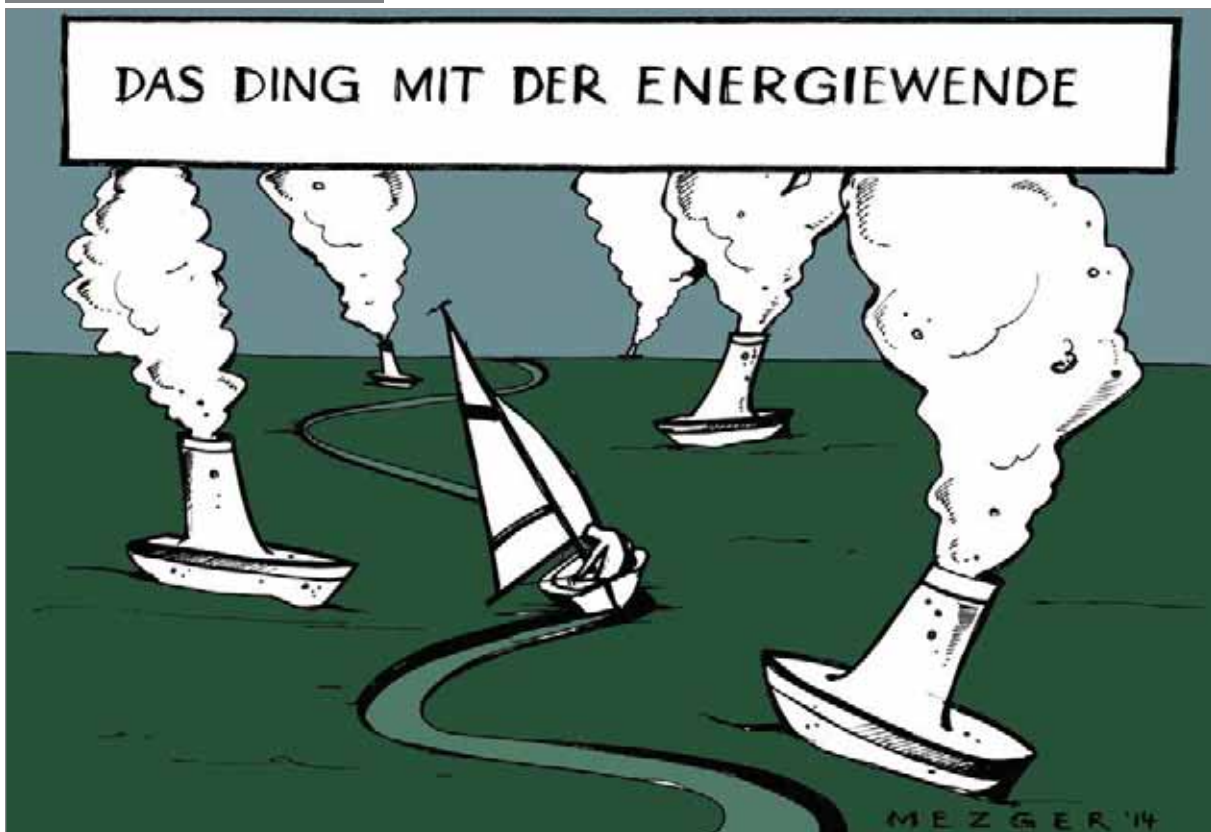
## Webauftritt in neuem Look

Die Leipziger OEMUS MEDIA AG feiert 2014 ihren 20. Geburtstag und überarbeitet im gleichen Atemzug ihre Verlags-Website. Die Internetpräsenz wurde im Zuge eines umfassenden Facelifts nicht nur optisch, sondern strukturell und technisch grundlegend überarbeitet. Das Ergebnis des Relaunches ist ein zeitgemäßer und frischer Auftritt: übersichtlich, benutzerfreundlich und informativ. User profitieren jetzt von einer schlanken Navigationsstruktur, der Möglichkeit der Onlineanmeldungen für Veranstaltun-

gen sowie einer übersichtlichen und vollumfänglichen Archivfunktion des gesamten Zeitschriften- und Bücherportfolios. Das Herzstück der Rundumenerneuerung stellt in diesem Zusammenhang die Möglichkeit der Direkteinbuchung für anstehende Veranstaltungen dar. Zahnärzte können sich zukünftig online für den nächsten Kongress oder Kurs registrieren und erhalten alle weiterführenden Informationen zum jeweiligen Event. Industriepartnern wurde der Weg zu einer Buchungsanfrage in diesem Context ebenfalls

neu geebnet. Die Metadaten aller Zeitschriften des laufenden bzw. nächsten Jahres sind online verfügbar und mit einem Buchungsformular und den Kontaktdaten der Ansprechpartner versehen. Wer mehr über die Geschichte der Leipziger Verlagsschmiede erfahren möchte, erhält diese Möglichkeit ab sofort unter der neu eingerichteten Rubrik „Über uns“. Mehr Transparenz in der Außenkommunikation bietet der Verlag mit den Kontaktdaten aller Mitarbeiter und der Vorstellung aller Abteilungen im Menüpunkt „Team“. Bewährte Tools ließ man jedoch bestehen: So finden User die News des verlagseigenen Nachrichtenportals ZWP online nach wie vor unter dem Menüpunkt „News“ und auch der Slider auf der Startseite präsentiert jeweils die aktuellste Publikation sowie die nächsten Events. Damit erscheint [www.oemus.com](http://www.oemus.com) in neuem Glanz und bietet maßgeschneiderte neue Features bei gleichzeitig erweitertem Informationsangebot und optimierten Funktionalitäten für den Nutzer.

Frisch vom MEZGER



# OPTIMIEREN SIE IHR HYGIENEMANAGEMENT

ENTDECKEN SIE DIE DIGITALE PRAXISDOKUMENTATION DOC  
VON HENRY SCHEIN.



Erleichtern Sie Ihr Hygienemanagement im Praxisalltag mit der  
DOC-Software und profitieren Sie von folgenden Vorteilen:

- **Hygienemanagement**  
Rechtssicher dokumentieren sowie schnell und übersichtlich archivieren
- **Materialverwaltung**  
Nie mehr abgelaufene Medizinprodukte oder teure Schnelllieferungen
- **Medizinprodukteverwaltung**  
Medizinprodukte lassen sich schnell und sicher Patienten zuordnen
- **Qualitätsmanagement**  
Effiziente Verwaltung Ihres QM-Systems – ohne Papierberge

Möchten Sie mehr erfahren?  
Dann kontaktieren Sie uns!

**Hotline: 0800 - 14 000 44**  
**FreeFax: 08000 - 40 44 44**

E-Mail: [hygiene@henryschein.de](mailto:hygiene@henryschein.de)

 **HENRY SCHEIN®**  
DENTAL

**Erfolg verbindet.**

Patientenakquise:

## Gezielte Ansprache mit den richtigen Inhalten



Eine professionelle Kommunikation wird für Zahnarztpraxen immer mehr zu einem zentralen Faktor für den wirtschaftlichen Erfolg. Wenn Patienten den gesundheitlichen Wert einer regelmäßigen Prophylaxe verstanden haben, diskutieren sie nicht mehr mit der Praxis über die Kosten einer Zahnreinigung. Entsprechend zielgerichtet und informativ muss die Praxis das Thema – in diesem Fall die Prophylaxe – nach außen darstellen.

Auf unzähligen Praxis-schildern und Internet-seiten deutscher Zahn-ärzte finden sich die Behandlungsangebote Prophylaxe und PZR. Nur wer diese Angebote in seiner externen Kommunikation mit wertvollen Hintergrundinformationen ergänzt, wird Patienten überzeugen und für die Praxis gewinnen. Sie stellen beispielsweise den hohen Ausbildungsgrad des Teams in den Fokus oder informieren über den hohen Wert einer regelmäßigen Prophylaxe für Diabetiker oder Rheumapatienten.

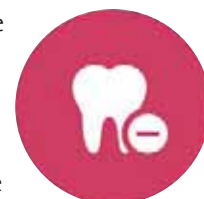
Eine zielgerichtete Patientenansprache orientiert sich an exakt definierten Zielgruppen und Patientenprofilen. Die goDentis-Akademie bietet Praxisseminare zur Patientenkommunikation und zu aktuellen Themen der Öffentlichkeitsarbeit.

goDentis Gesellschaft für Innovation  
in der Zahnheilkunde mbH  
Tel.: 01803 746999  
[www.godentis.de/godentis-akademie/themenplan](http://www.godentis.de/godentis-akademie/themenplan)

Schadenersatz:

## 800.000 Dollar für fehlgeschlagene Zahnextraktion

Um sich wegen akuter Zahnschmerzen bei ihrem Zahnarzt behandeln zu lassen, suchte eine Patientin im Jahr 2009 dessen Praxis auf. Das Behandlungsergebnis ist nun jedoch ein Fall für den Richter. Eine erste Diagnose in der zuständigen Zahnarztpraxis lautete damals: Karies unter der Füllung und damit einhergehender Zerfall des Zahnes. Schnell entschied sich die Patientin nach Abwägen einer Wurzelbehandlung und auf Anraten des Behandlers für die Extraktion des geschädigten Zahnes. Jedoch brach



dem Zahnarzt beim Entfernen des desolaten Zahnes die Krone ab. Er beseitigte zwar einen Teil der Wurzel, drückte aber restliche Teile des Zahnes in die Kieferhöhle. Daraufhin verschloss er die Wunde und überwies die Patientin an den örtlich ansässigen Kieferchirurgen.

Infolge einer Infektion erlitt sie eine Fazialislähmung im rechten Gesichtsbereich. Jegliches Gefühl im Oberkiefer, in den Zähnen und dem Zahnfleisch ging verloren. Eine Woche nach der fehlgeschlagenen Extraktion beim Erstbehandler konnte mittels Operation

der Rest des Zahnes erfolgreich aus der Kieferhöhle entfernt werden. Im Zuge dieses Eingriffes erlitt die Patientin wenig später eine schwere Infektion im Kieferknochen, dessen Behandlung sich bis 2011 hinzog.

Durch die anschließende, langwierige Behandlung musste sie ihren Beruf als Tierärztin aufgeben und reichte Zivilklage gegen den Zahnarzt ein – mit Erfolg. Der Beklagte wehrte sich zwar im Prozess vehement und brachte vor, er habe die Behandlung nur auf Wunsch seiner Patientin fortgeführt. Der zuständige Richter entschied jedoch zugunsten der Geschädigten und sah in dem Fall eindeutig eine Verletzung der Sorgfaltspflicht seitens des Behandlers. Egal, ob es der Wunsch der Patientin gewesen sei, die Behandlung fortzuführen – er als Spezialist hätte die Risiken abwägen müssen. Die Geschädigte erhielt mehr als 800.000 Dollar für Schäden, Verlust von Einkommen und Folgekosten der zahnmedizinischen Behandlungen.

Quelle: [www.zwp-online.info](http://www.zwp-online.info)

ANZEIGE

### Eine definierte NE Friktion ist nicht mehr unmöglich!

Laut Aussage von 597 Zahnärzten ist der Schlüssel zu zufriedenen Patienten eindeutig: eine gleitende Friktion.



Verlieren Sie nie wieder Patienten wegen abgebrochenen Fingernägeln – durch eine Klemmpassung!

Wir haben dafür die geeignete Fertigungstechnologie gefunden!

Bestellen Sie hier auch Ihr kostenloses Teleskop-Rettungspaket:

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

# IMAGING ACTEON

Das  
Röntgen-Duo  
New PSPIX + X-Mind unity  
**8.500 €**  
11.075 €

new  
PSPIX

## Der Zukunft voraus

- Das kleinste Gerät auf dem Markt
- Präzise, scharfe und kontrastreiche Aufnahmen
- Intuitive Bedienung über großen Farbtouchscreen
- Vollautomatischer Arbeitsvorgang
- Single- oder Multi-User (bis zu 10 Workstations)
- Fünf verschiedene Aufnahmegrößen möglich
- Optimaler Schutz der Speicherfolien vor Licht und Verunreinigungen
- Windows-, Mac-, TWAIN-kompatibel
- Sopro Imaging Software im Lieferumfang enthalten

Den Betriebsstatus des PSPIX 2  
erkennen Sie auf einen Blick!



New PSPIX



Workstation  
wählen...



Speicherfolie  
eingeben...



und schon wird die Aufnahme am  
Scanner und am Computer angezeigt!



Mehr Infos unter der  
**Gratis Hotline**  
**0800 728 35 32**  
oder fragen Sie Ihr Depot!

ZWP 12/14 - Preis zzgl. MwSt. Gültig bis zum 31.12.2014

Studie:

## Heilberufler fürchten Fachkräftemangel

Die Stimmung unter Heilberuflern ist zuversichtlich. Der Grund: Bei 85 Prozent hat sich die Auftragslage im ersten Halbjahr 2014 verbessert oder war stabil. Zu diesem Ergebnis kommt eine repräsentative Studie im Auftrag der Commerzbank. Für diese hat das Meinungsforschungsinstitut Ipsos Freiberufler, Handwerker und Gewerbetreibende mit einem Jahresumsatz von bis zu 2,5 Millionen Euro befragt, darunter mehr als 150 Heilberufler (Ärzte, Apotheker, medizinische Versorgungszentren). „Die wirtschaftliche Lage ist aktuell bei der Mehrheit der Heilberufler gut“, sagt Udo Reiss, verantwortlich für das Geschäftskundensegment der Commerzbank Leipzig. „Rund drei Viertel erwarten auch für das kommende Jahr eine stabile oder positive Entwicklung ihrer wirtschaftlichen Lage.“



**„Viele Ärzte nutzen ihren Spielraum für Investitionen nicht aus“**, so Commerzbank-Experte Reiss.

„Sie unterschätzen, wie kreditwürdig sie sind.“

Das größte Risiko für ihre Geschäftsentwicklung sehen Heilberufler im Fachkräftemangel. Jeder Fünfte (21 Prozent) fürchtet, nicht genügend qualifizierte Mitarbeiter zu finden. Weitere Risiken sind nichtzahlende Patienten bzw. Kunden (18 Prozent) und Arbeitsunfähigkeit (13 Prozent). Diese werden von Heilberuflern deutlich häufiger genannt als von Geschäftskunden anderer Branchen. Ausbleibende Kunden bzw. Patienten oder die zunehmende Konkurrenz durch das

Internet fürchten Ärzte dagegen deutlich weniger. „Dem Fachkräftemangel begegnen Heilberufler gezielt mit Investitionen ins Personal“, berichtet Reiss. 34 Prozent der befragten Heilberufler planen, hier zu investieren.

Bei der Finanzierung ihrer Investitionen agieren Heilberufler überwiegend konservativ: Knapp die Hälfte der Gesamtinvestitionen finanzieren sie aus dem laufenden Geschäftsbetrieb, weitere 16 Prozent aus Rücklagen. Nur gut ein Viertel der Investitionen werden fremdfinanziert über Kredite oder Leasing. „Viele Ärzte nutzen ihren Spielraum für Investitionen nicht aus“, so Commerzbank-Experte Reiss. „Sie unterschätzen, wie kreditwürdig sie sind.“ Denn die Studie belegt auch: Wenn Heilberufler einen Kredit benötigen, wird dieser bei drei Viertel der Kunden auch genehmigt. „Gerade im derzeitigen Niedrigzinsumfeld kann es für Ärzte durchaus sinnvoll sein, einen Teil der Praxisausstattung über Kredite zu finanzieren“, erläutert Reiss. Um Geschäftskunden bei ihren notwendigen Investitionen flexibel zu unterstützen, hat die Commerzbank ihre Kreditvergabe vereinfacht und deutlich beschleunigt. So entscheiden die Berater über Kredite bis zu einem Volumen von 50.000 Euro nach Prüfung der Kundenunterlagen selbst. Zugleich hat die Commerzbank ihr Angebot für Heilberufekunden weiter ausgebaut. „Wir haben in das Know-how unserer Berater investiert und das Produktangebot für Ärzte verbessert“, so Reiss. Seit Anfang September 2014 betreuen die spezialisierten Berater ihre Kunden zudem mit MedMaxx – einem der führenden Informationssysteme für die Gesundheitsbranche in Deutschland. Das Tool enthält neben umfangreichen Fachinformationen für die Heilberufberatung u.a. einen Online-Benchmark-Vergleich sowie einen Praxiswertrechner.

Für die Studie wurden zwischen Juli und September 2014 insgesamt über 1.800 Geschäftskunden verschiedener Banken befragt, davon mehr als 150 Heilberufler. Bundesweit ist die Commerzbank eine der führenden Banken für Freiberufler, Gewerbetreibende und Handwerker. Sie betreut an 600 Standorten rund eine Million Geschäftskunden, davon mehr als 80.000 Heilberufekunden.

Commerzbank AG

Tel.: 069 98660966

[www.commerzbank.de/aerzte](http://www.commerzbank.de/aerzte)

ANZEIGE



# Encore® D/C MiniMix®

Dualhärtendes Stumpfaufbaumaterial



# Stumpfaufbau leicht gemacht!

Mit unserer speziellen Einheitsdosis-Technologie MiniMix ist das Einbringen von Material ein Kinderspiel!

Unser Encore D/C MiniMix-Kit enthält 36 Kartuschen und zwei Mischdüsen pro Kartusche sowie unsere spezielle Kanülenspitze. Dieses Kit reicht für 72 Stumpfaufbauten praktisch ohne Abfälle! Unser Produkt ist dualhärtend für eine schnelle Lichtaktivierung, und die Kanülenspitze ermöglicht das Einbringen des Materials bis zum Boden eines Wurzelkanals. Darüber hinaus reduziert die geringere Größe und die einfache Verwendung die Behandlungszeit und verringert den Stress beim Patienten. Testen Sie Encore D/C MiniMix noch heute und lassen Sie sich davon überzeugen wie Centrix Zahnbehandlungen einfacher macht!



ANGEBOT

Bestellen Sie jetzt Encore D/C Minimix und erhalten Sie eine Snub Nose Snap-Fit Spritze GRATIS

**Kostenfrei anrufen: 0800-2368749**

und Code angeben: ZWP-ENC-1214

Dieses Angebot gilt bis zum 31.01.2015

Weitere Informationen finden Sie unter: [www.centrixdental.de](http://www.centrixdental.de)



BESUCHEN SIE UNS AUF FACEBOOK  
Centrix, Inc



FOLGEN SIE UNS UNTER @  
CentrixInc



**centrix**®

Making Dentistry Easier.™