

Existenzgründung:

Erfolgreicher Start in die Selbstständigkeit



Kinderzahnheilkunde ist nach wie vor ein aktuelles und wichtiges Thema. Spezialisierte Kinderzahnarztpraxen gibt es in den Großstädten zahlreich, auf dem Land ist das Angebot jedoch nach wie vor begrenzt. Meist gibt es dort reguläre Erwachsenenpraxen mit einem mehr oder weniger gut integrierten Leistungsangebot für Kinderzahnheilkunde.

Die Zahnärztin Sabrina Chabrié aus Hückelhoven ist den umgekehrten Weg gegangen. Um das (finanzielle) Risiko

bei ihrer Neugründung zu minimieren, hat sie im Dezember 2014 eine Kinderzahnarztpraxis in der Stadt im Rheinland mit 40.000 Einwohnern eröffnet, in der sich auch Erwachsene wohlfühlen. Schon zu Beginn der Planungsphase hat sie zusammen mit der SHR dent concept gmbh ihr Konzept auch unter architektonischen Gesichtspunkten entwickelt. Das Design-Thema „Bergwelt“ spricht nun schon fast seit einem halben Jahr sowohl Kinder als auch Erwachsene an. Die Praxis, ausge-

stattet mit modernster Digitaltechnik und speziell abgestimmten Finndent-Dentaleinheiten, kann sich über mangelnden Zulauf nicht beklagen. Im Gegenteil: 180 Tage nach Eröffnung ist das Terminbuch bereits voll ausgefüllt mit etwa zwei Dritteln Kinder- und einem Drittel erwachsenen Patienten. Neben dem zertifizierten Tätigkeitsschwerpunkt Kinder- und Jugendzahnheilkunde schreibt sich die junge Zahnärztin das Thema „Zahnärztliche Hypnose“ auf die Fahne. In der Umsetzung ihres Konzeptes finden sich deshalb in den modernen Räumen viele großformatige, beruhigende Bilder und haptische Elemente, die harmonisch und stylisch passend, aber immer abgestimmt gerade auf junge Patienten ausgewählt wurden.

SHR dent concept
Tel.: 02151 65100-0
www.shr-dental.com

Frisch vom MEZGER



Schichten Sie noch oder füllen Sie schon?

Bulk Fill¹ ✓

Liner ✓

Milchzähne ✓

Endo Verschluss¹ ✓

SDR[®]
Smart Dentin Replacement

5 JAHRE
ÜBER 30 MIO. ANWENDUNGEN

„Der Goldstandard der Bulk Fülltechnik“*



For better dentistry

DENTSPLY

Vertrauensverhältnis:

Bayern verteidigt Spitzenposition



Umfrage:

Patientenvertrauen in Zahnärzte sehr hoch

Patienten vertrauen ihren Zahnärzten im Vergleich zu anderen Facharztgruppen am meisten. Dies ist eines der Ergebnisse des jameda Patientenbarometers 1/2015, das jameda zweimal im Jahr erhebt.

Die Zahnärzte erhalten von ihren Patienten auf einer Schulnotenskala von 1 bis 6 für die Kategorie „Vertrauensverhältnis“ die sehr gute Note 1 (1,46). Damit befinden sie sich in dieser Kategorie wie auch schon im Vorjahr (1,45) auf dem ersten Platz im Fachärztervergleich. Durchschnittlich benoten die Patienten das Vertrauensverhältnis zu ihren Ärzten mit der guten Note 1,93. Die Gesamtzufriedenheit mit Deutschlands Zahnärzten, in die auch die Kategorie „Vertrauensverhältnis“ mit einfließt, bleibt weiterhin sehr hoch. Im ersten Halbjahr 2015 erhalten die Zahnärzte eine Durch-

schnittsnote von 1,4 (2013: 1,4, 2014: 1,39) und liegen demnach mit Abstand auf dem 1. Platz. Mit der guten Note 1,8 konnten die Ärzte in Bayern ihre Spitzenposition verteidigen. Wie schon im Vorjahr landen die Ärzte aus Nordrhein-Westfalen erneut auf Platz 2 mit einer Note von 1,87, dicht gefolgt von ihren Kollegen aus dem Saarland (1,88). Damit liegen diese Bundesländer deutlich über dem Durchschnitt von 1,99. Das Schlusslicht bilden die Brandenburger Ärzte, die dennoch mit der guten Durchschnittsnote 2,17 bewertet werden. Das jameda Patientenbarometer erhebt halbjährlich die Stimmung der Patienten in Deutschland. Es gibt damit ein umfassendes Bild zur Patientenzufriedenheit in Deutschland. Basis der Auswertung sind die ausführlichen Bewertungen auf Deutschlands größter Arztempfehlung jameda.

jameda Patientenbarometer: Vertrauensverhältnis/Bundesländer-Ranking 1. Trimester 2015 (Durchschnittsnote aus insgesamt 256.387 Patientenmeinungen)

Quelle: jameda GmbH, 2015

jameda GmbH
Tel.: 089 200018580
www.jameda.de

Terminmanagement:

Recall per Postkarte fördert Patientenbindung

Der Recall ist ein wichtiges und oft unterschätztes Instrument zur Patientenbindung. Er kann per Postkarte, Brief, E-Mail oder Telefon erfolgen. Briefe und E-Mails können beim Empfänger zwischen Werbung und Spams untergehen, für mehr Aufmerksamkeit sorgt eine Postkarte. Die Postkarte vermittelt: „Hier hat jemand an mich gedacht und sich die Mühe gemacht, mir zu schreiben.“ Ist das Motiv der Postkarte schön oder lustig gestaltet, findet sie schnell den Weg an die Pinnwand des Patienten. Das sorgt für eine bleibende Erinnerung. „Die Prophylaxe ist wichtig für die Zahngesundheit der Patienten“, sagt Zahnarzt und goDentis-Geschäftsführer Dr. Björn Eggert. „Viele Zahnärzte empfinden es jedoch als Last, sich um Dinge wie Recall-Postkarten zu kümmern.“ Aus diesem Grund versorgt goDentis ihre Partnerzahnärzte mit Postkarten und Infoma-

terial – auf Wunsch auch mit dem eigenen Logo der Praxis. So können sich Zahnärzte und Kieferorthopäden auf die Behandlung ihrer Patienten konzentrieren. Da eine Postkarte nicht im verschlossenen Umschlag versendet wird, darf sie keine persönlichen Daten des Patienten beinhalten.

Ein Hinweis wie „Ihr letzter Prophylaxetermin liegt fünf Monate zurück“ ist rechtlich kritisch. Besser:

„Vereinbaren Sie doch einen Prophylaxetermin.“ Unzulässig ist auch irreführende Werbung im Sinne von §3 des Heilmittelwerbegesetzes wie beispielsweise „Prophylaxe zum Nulltarif“. Weil hier die Trennung manchmal nicht ganz einfach ist, sind alle Texte der goDentis rechtlich geprüft – zur Sicherheit der Partnerzahnärzte und der Patienten.

goDentis Gesellschaft für
Innovation in der Zahnheilkunde mbH

Tel.: 01803 746999, www.godentis.de/startseite-aerzte



ANZEIGE

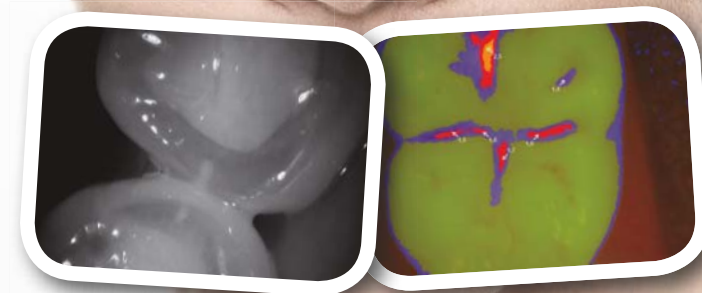
FINDEN STATT SUCHEN.

www.zwp-online.info

ZWP online

So scharf habe ich Karies noch nie gesehen.

DÜRR DENTAL AG · Höpfigheimer Straße 17 · 74321 Bietigheim-Bissingen



NEU
in HD



Die VistaCam iX HD ist die weltweit erste Multikopf-Kamera mit echter HD-Auflösung. Damit erhalten Sie bei jeder Anwendung einzigartig brillante Bilder – dank Autofokus intraoral, extraoral und im Makrobereich. Erkennen Sie Karies einfacher denn je und gestalten Sie Ihre Patientenkommunikation noch überzeugender. Mehr unter www.duerrdental.com

 **DÜRR
DENTAL**
DAS BESTE HAT SYSTEM

Studie:

Deutsche wollen Zahnersatz und Co. mit Krediten finanzieren

49 Prozent der Deutschen würden medizinische Leistungen auch mit einem Kredit finanzieren. Ab einem Alter von 50 Jahren nimmt die Finanzierungsbereitschaft jedoch ab. Am ehesten würden die Deutschen ein Darlehen für Zahnersatz, Prothesen und Augenlaseroperationen aufnehmen. Das zeigt eine aktuelle Befragung der CreditPlus Bank unter 2.000 Bundesbürgern.

Bei Bundesbürgern im Alter von 20 bis 29 Jahren ist die Bereitschaft zur Finanzierung medizinischer Leistungen mit 64 Prozent am stärksten ausgeprägt. Eher geringes Interesse zeigen die Altersgruppen ab 50Plus. So sind bei den 50- bis 59-Jährigen zwei von fünf Bürgern für eine Finanzierung offen. Bei den 60- bis 69-Jährigen sind es 38 Prozent und bei den über 70-Jährigen nur noch jeder Dritte. „Die aktuelle Generation der Best Ager verfügt über ein hohes Durchschnittseinkommen und -vermögen. Daher verwendet diese Gruppe eher eigene finanzielle Mittel für medizinische Leistungen“, erklärt Jan W. Wagner, Vorstandsvorsitzender der CreditPlus Bank AG. Hohes Interesse an Krediten für medizinische Leistungen zeigen mit 60 Prozent auch Bundesbürger mit Familie. Bei Singles liegt die Finanzierungsbereitschaft dagegen nur bei 41 Prozent.

Zu hochwertigen medizinischen Dienstleistungen, die komplett oder zum Teil selbst gezahlt werden müssen, gehören etwa zahnärztliche

Verbraucherindex – Frühjahr 2015

Zusatzfragen – Kreditfinanzierung von Gesundheitsleistungen

© CreditPlus Bank AG

Für eine Kreditfinanzierung von Gesundheitsleistungen käme am ehesten der Zahnersatz in Frage.



Basis: Alle Befragten, N = 2.000 (Einfachnennung)
Frage 9. Welche gesundheitlichen Leistungen könnten Sie sich vorstellen, per Kredit zu finanzieren?

Leistungen. 73 Prozent der Deutschen, für die eine Finanzierung medizinischer Leistung eine Option ist, würden sie am ehesten für Zahnersatz einsetzen. Das sind 36 Prozent der Gesamtbefragten. In den Altersgruppen 20 bis 29 Jahre sowie 40 bis 49 Jahre ist die Bereitschaft für einen Zahnersatz-Kredit mit jeweils 43 Prozent am stärksten ausgeprägt. Prothesen stehen mit 15 Prozent auf Platz zwei der Liste medizinischer Leistungen, für die die Deutschen ein Darlehen aufnehmen würden. Auch hier sind es vor allem die jungen Deutschen, die einen Kredit in Erwägung ziehen. An dritter Stelle folgt eine Augenlaseroperation mit 14 Prozent. Geringer fällt die Finanzierungsbereitschaft aus, wenn es um Hörgeräte (10 Prozent), Schönheitsoperationen (8 Prozent), Kuren oder Psychotherapie (jeweils 5 Prozent) geht.

Im Bundesländervergleich sind mit 54 Prozent die Bürger aus Schleswig-Holstein am ehesten zu einer Kreditaufnahme bereit. Da die Schleswig-Holsteiner das siebthöchste Durchschnittseinkommen haben, ist davon auszugehen, dass sie sehr viel Wert auf hochwertige medizinische Leistungen legen. Das Schlusslicht bildet Bremen mit 23 Prozent.

Hintergrund

Die Befragung wurde vom Marktforschungsinstitut Toluna im Auftrag der CreditPlus Bank im ersten Quartal 2015 unter 2.000 Bundesbürgern ab 14 Jahren durchgeführt.

Quelle: www.creditplus.de



Vollständige Studie

ANZEIGE

DUFTMARKETING

Schafft eine angstfreie Atmosphäre und baut negative Gerüche ab



SPITZENTECHNOLOGIE
Made in Germany



Scannen und mehr erfahren!



Entwickelt für Zahnärzte

VOITAIR®

www.voitair.de
82152 München – Tel: 089 89 555 100
E-Mail: office@voitair.de

MEHR

Geld für Ihr altes Zahngold ist möglich:

Wir messen vor Ort. Wir kaufen vor Ort. Wir zahlen vor Ort.



Präzise Messung.

Mit einem mobilen Spektrometer ermitteln wir in Ihrem Beisein den exakten Anteil an Gold und anderer Edelmetalle in Ihrem alten Zahngold.



Reeller Preis.

Wir zahlen dann direkt vor Ort und zwar basierend auf diesem präzisen Messwert und nicht nur für einen geschätzten durchschnittlichen Goldanteil.



Großes Vertrauen.

Mehr als 7.000 Praxen europaweit vertrauen uns bereits. Maximieren auch Sie mit uns den Gewinn beim Verkauf Ihres alten Zahngoldes.

Testen Sie uns kostenlos und unverbindlich!

Weitere Informationen: www.metalvalor.com oder unter **00800 63 825 825.**

info@metalvalor.com

metalvalor

You can trust us