



Umfrage

Praxiswebsite – Auch hier zählt der erste Eindruck!

Laut einer repräsentativen Umfrage zum Thema Praxismarketing des Marktforschungsunternehmens Toluna im Auftrag von Flemming Plus, ist 71 Prozent der Deutschen bei der Zahnarztsuche im Internet eine professionelle Praxiswebsite wichtig. Dabei legen Patienten Wert auf eine persönliche Vorstellung der Praxis und Informationen über medizinische Leistungen sowie Behandlungsmethoden. Allem voran wünschen sich Patienten, dass die Kontaktdaten und Öffnungszeiten einfach zugänglich sind. Zudem würden 54 Prozent der Deutschen gerne Online-Terminbuchungen nutzen. Die Befragung zeigt, dass die Praxiswebsite ein wichtiges Auswahlkriterium bei der Wahl einer neuen Zahnarztpraxis darstellt und Patienten sich mehr Onlineangebote wünschen. Rund die Hälfte der Deutschen holt sich bei der Suche nach einem neuen Zahnarzt Rat bei Freunden, Kollegen oder Familienmitgliedern. Daneben stellen Internetsuchmaschinen mittlerweile die wichtigste Quelle bei der Zahnarztsuche dar. 38 Prozent suchen und informieren sich online, bevor sie eine neue Praxis aufsuchen. Beim Internetauftritt der Praxis wünschen sich 94 Prozent klar und einfach zugängliche Informationen zu Kontakt, Öffnungs-

zeiten und Anfahrt, 90 Prozent Informationen über das Leistungsangebot der Praxis. 78 Prozent legen Wert auf eine persönliche Vorstellung des Zahnarztes bzw. der Zahnärztin und des Praxisteams. Insgesamt schätzen sieben von zehn Deutschen eine professionelle Praxiswebsite. Fest steht: Auch im Internet zählt der erste Eindruck. Je professioneller und ansprechender die Praxiswebsite und je einfacher und komfortabler die Kontaktaufnahme zur Praxis gestaltet sind, desto höher die Chance, neue Patienten zu gewinnen. „Flemming Plus bietet hierzu“, so Geschäftsführer Dr. Nico Engel, „gemeinsam mit unseren Partnern maßgeschneiderte Marketinglösungen, vor allem im Onlinebereich, an.“

Flemming Dental Plus GmbH
Tel.: 040 32102-0
www.flemming-dental.de

Frisch vom Metzger



Foto: © Roman Samborsky/Shutterstock.com



Damit Antibiotika wirksam bleiben: Erst Bakterien bestimmen – dann verordnen!

Aufgrund des bedrohlichen Anstiegs multiresistenter Erreger einigten sich die G7-Gesundheitsminister 2015 auf eine Strategie zur Bekämpfung von Antibiotikaresistenzen. Die Minister fordern, dass „Antibiotika nur zu therapeutischen Zwecken nach individueller Diagnostik verabreicht werden sollen“. Auch bei Parodontitis bedarf es in vielen Fällen einer adjuvanten Antibiotikatherapie, um die Erkrankung erfolgreich zu behandeln.

Markerkeimanalysen mit **micro-IDent®** und **micro-IDent® plus** weisen unkompliziert und zuverlässig die verantwortlichen Bakterien und deren Konzentration nach.

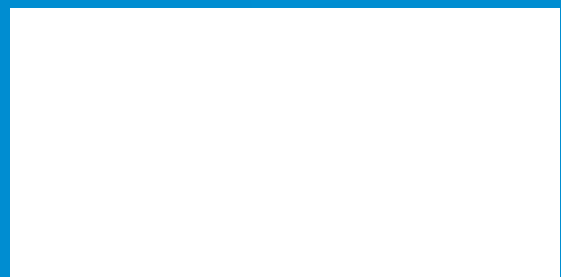
So wissen Sie, ob eine Antibiotikagabe notwendig und wenn ja, welches Medikament optimal wirksam ist.

Kostenfreie Hotline: 00 800 - 42 46 54 33 | www.micro-IDent.de



Faxantwort an: +49 (0) 74 73- 94 51- 31

Ich interessiere mich für eine erfolgreiche PA-Therapie. Bitte senden Sie mir kostenfrei ein Infopaket inkl. Probenentnahmesets zu. Dieses beinhaltet neben **micro-IDent®** auch Informationen zu den weiteren Testsystemen **GenoType® IL-1** und **Kombitest**.



Praxisstempel

Berufseinstieg

dentXperts®-Programm bietet geballte Unterstützung für Berufsstarter

Leidenschaftlich und gemeinschaftlich in eine erfolgreiche Karriere starten – gerade für angehende Zahnmediziner ist es wichtig, starke und kompetente Partner an der Seite zu wissen und von dem Austausch mit Experten und Gleichgesinnten zu profitieren. Mit dentXperts® unterstützt Heraeus Kulzer angehende Zahnmediziner und solche, die sich am Beginn ihrer Laufbahn befinden. Mit einer Vielzahl an Veranstaltungen, Fortbildungen sowie der Möglichkeit zum Erfahrungsaustausch mit anderen Mitgliedern und führenden Experten der Zahnheilkunde,

stellt der Club Studenten, Assistenz Zahnärzten und Praxisgründern bei Ausbildung und Berufseinstieg umfassende Begleitung zur Verfügung. Je nach beruflicher Phase bietet Heraeus Kulzer maßgeschneiderte Hilfestellungen: Studenten sitzen an der Schnittstelle zwischen Theorie und Praxis; ihnen ist es daher wichtig, das Gelernte möglichst praxisnah anzuwenden. Sie profitieren mit dentXperts für Studenten z.B. von studienpraktischen Workshops, dem Zugang zu Lehrmaterial aus der umfangreichen dentXperts-Materialbibliothek, einem



KICKSTART
YOUR CAREER

exklusiven Studentenrabatt und einem persönlichen Ansprechpartner bei Fragen rund um den zahnmedizinischen Studienalltag. Assistenz Zahnärzte erhalten über das dentXperts-Programm Zugang zu regelmäßigen, praxisbezogenen Workshops, die anschaulich Theorie mit konkreten Hands-on-Übungen verbinden, z.B. zu Themen wie Füllungstherapie und Praxismanagement. Sie profitieren als dentXperts-Clubmitglied von verschiedenen Produkttestpaketen und Sonderkonditionen für praxisnahe Seminare und Fortbildungen. Mit dentXperts für Praxisgründer erhalten junge Zahnärzte ferner Unterstützung beim Weg in die eigene Zahnarztpraxis; zum Beispiel durch eine persönliche Fachberatung vor Ort oder Produktangebote zu Sonderkonditionen im Gründungsjahr. Außerdem erhalten Mitglieder attraktive Rabatte für Fortbildungen und Seminare zu Fach- und Servicethemen wie betriebswirtschaftliches Praxismanagement und Mitarbeiterführung.

Interessierte können sich ab sofort auf der neuen Website des dentXperts-Clubs unter www.dentXperts.de kostenlos anmelden.

ANZEIGE

beck+co.

GEHEN SIE MIT UNS AUF
ENTDECKUNGSREISE.

WIR ZEIGEN IHNEN IHR
VERSTECKTES POTENZIAL!
ENTWICKELN SIE IHRE
PRAXIS NOCH SCHNELLER UND
EFFIZIENTER ALS BISHER.

FACHDENTAL SÜDWEST, STUTTGART
21. – 22. OKTOBER 2016
STAND 6C46

INFOTAGE DENTAL, FRANKFURT
11. – 12. NOVEMBER 2016
HALLE 5

kontakt@beckundco.info / www.beckundco.info

Infos zum Unternehmen



Heraeus Kulzer GmbH
Tel.: 0800 43723368
www.heraeus-kulzer.de

Studie

Online-Terminvergabe punktet bei Patienten auf Arztsuche

Für mehr als die Hälfte der Patienten zwischen 25 und 44 Jahren ist die Möglichkeit zur Online-Arztterminbuchung relevant für ihre Arztentscheidung. Zu diesem Ergebnis kommt eine online-repräsentative Studie¹ von jameda, in Zusammenarbeit mit dem Marktforschungsinstitut Research Now. Auch unter den 35- bis 44-Jährigen ziehen mehr als die Hälfte (51 Prozent) den online buchbaren Arzt vor, bei den 45- bis 54-Jährigen sind es immer noch 37 Prozent. „Ob Hotelbuchung, Onlinebanking oder die Reservierung eines Restauranttisches – insbesondere jüngere Patienten sind es gewohnt, ihren Alltag im Internet zu organisieren“, sagt Dr. Florian Weiß, Geschäftsführer von jameda. „Da ist es naheliegend, dass sie auch ihren Arzttermin online vereinbaren wollen und sich bei Wahlmöglichkeit eher für den Arzt entscheiden, der ihnen ein entsprechendes Angebot macht.“

Das wachsende Angebot von im Internet buchbaren Arztterminen beeinflusst unter einem weiteren Aspekt die Arztentscheidung der Patienten: Indem Patienten direkt sehen können, welcher Arzt kurzfristig Termine frei hat, wählen sie – Kompetenz des Arztes natürlich vorausgesetzt – den Arzt, der ihnen schneller einen Termin zur Verfügung stellt. 62 Prozent der Befragten bestätigen, dass sie ihren Arzt wechseln würden, wenn sie sehen, dass ihnen ein anderer Arzt



schneller einen freien Termin anbietet. Die 62 Prozent verteilen sich auf 20 Prozent, die sagen, dass sie in dieser Situation auf jeden Fall wechseln würden, und 42 Prozent, die den Arzt mit dem schnelleren Termin dann ihrem Arzt vorziehen, wenn dieser ebenfalls einen kompetenten Eindruck vermittelt.

1 Onlinebefragung unter 1.002 Teilnehmern im Zeitraum 21.–27. Juli 2016. Weitere Informationen unter www.jameda.de

jameda GmbH
Tel.: 089 2000185-44
www.jameda.de

Urteil

Zulassungsentzug bei Fortbildungsverweigerung

Eine beharrliche Nichterfüllung der ärztlichen Fortbildungspflicht kann die Entziehung der Zulassung rechtfertigen. Zu diesem Ergebnis kommt das Sozialgericht Marburg in seinem Urteil vom Mai 2016 (S 12 KA 2/16). In dem konkreten Fall konnte ein vertragsärztlich tätiger Neurochirurg keine Nachweise für Fortbildungen im Zeitraum von 2007 bis 2012 vorlegen, weswegen ihm die zuständige Kassenärztliche Vereinigung mit KV Honorarkürzungen drohte. Nach mehreren Mahnungen entzog der Zulassungsausschuss für Ärzte dem Kläger die vertragsärztliche Zulassung. Das Sozialgericht Marburg wies die Klage des Arztes gegen den Zulassungsentzug zurück. Der Arzt habe innerhalb der Fünfjahresfrist und einer zweijährigen Nachfrist einen Nachweis über seine Fortbildung nicht vollumfänglich erbracht. Die Zulassungsentziehung sei nicht unverhältnismäßig, da § 95d Abs. 3 SGBV bereits ein abgestuftes Programm vorgebe, das den Anforderungen an den Verhältnismäßigkeitsgrundsatz genüge. Der Gesetzgeber gehe davon aus, dass ein Vertragsarzt seine vertragsärztlichen Pflichten gröblich verletzt, wenn er fünf Jahre seiner Fortbildungspflicht nicht oder nur unzureichend nachkommt, sich auch durch empfindliche Honorarkürzungen nicht beeindrucken lässt und sich damit hartnäckig der Fortbildungsverpflichtung verweigere. Das Verhalten eines Vertragsarztes, der insgesamt etwa sieben Jahre ungenutzt verstreichen lässt, um seiner Fortbildungspflicht nachzukommen, und der in dieser Zeit alle Hinweise und Anfragen der KV ignoriere, lasse nur den Schluss auf eine Verantwortungslosigkeit beim Umgang mit den vertragsärztlichen Pflichten zu.

Quelle: RA Michael Lennartz, www.lennmed.de

DZR Blaue Ecke

Zahlen / Daten / Fakten

Die Vorbereitung eines zerstörten Zahnes mit plastischem Aufbaumaterial zur Aufnahme einer Krone (GOZ **2180**) wird im allgemeinen Bundesdurchschnitt mit dem Faktor **3,0** abgerechnet. Um jedoch das GKV-Niveau zu erreichen müsste mit dem Faktor **3,9** (BEMA 13a) oder **4,7** (BEMA 13b) abgerechnet werden.

Ebenfalls zeigt sich bei der Wiedereingliederung einer Krone (GOZ **2310**) eine deutliche Differenz. Im Bundesdurchschnitt wird diese Leistung mit dem **2,4**-fachen Steigerungsfaktor berechnet. Um hier das GKV-Niveau zu erreichen müsste mit dem **2,6**-fachen Faktor (BEMA 24a)/**4,5**-fachen Faktor (24b) abgerechnet werden.

Quelle: BenchmarkPro Professional, 2016

Liebe Leser,

Sie haben Fragen, Wünsche, Anregungen oder möchten, dass wir ein bestimmtes Thema behandeln? Dann schreiben Sie uns gerne eine E-Mail an blauecke@dzt.de.

 Weitere Informationen finden Sie unter www.dzt.de/blauecke