

ZWP Designpreis 2016

Treten Sie ein! Gewinnerpraxis mit virtueller 360grad-Praxistour

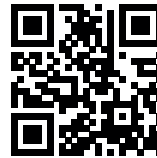


Stefan Thieme (Business Unit Manager, OEMUS MEDIA AG) mit den Gewinnern des ZWP Designpreises 2016, Dr. Shabana Ilic-Brodam und Zahntechniker Dejan Ilic, Inhaber des MUNDWERK ALBSTADT in Albstadt-Ebingen.

den ZWP Designpreis-Gewinnern die einmalige Möglichkeit, Interessierten und Patienten auf virtuellem Weg die Türen zu öffnen und sich, das Team und die Praxisräumlichkeiten vorzustellen. Im Fall von MUNDWERK ALBSTADT können sich die User von dem kompromisslos erhaltenen Werkscharakter der Räumlichkeiten ebenso überzeugen wie von der gelungenen Synthese aus Alt und Neu, Gewohntem und Gewagtem, von schlichter Architektur, modernem Design und High-End-Zahnheilkunde – kreativ umgesetzt von Innenarchitektin Dipl.-Ing. (FH) Brigitte Scheller/Pluradent AG & Co KG.

Auch im kommenden Jahr wird der ZWP Designpreis neu vergeben. Einsendeschluss für alle Bewerber ist am 1. Juli 2017. Die Teilnahmebedingungen und -unterlagen sowie eine umfassende Bildergalerie der vergangenen Jahre sind zu finden unter www.designpreis.org

„Deutschlands schönste Zahnarztpraxis“, das MUNDWERK ALBSTADT von Dr. Shabana Ilic-Brodam und Zahntechniker Dejan Ilic in Albstadt-Ebingen, ist ab sofort als individuelle 360grad-Praxistour zu betreten. Überreicht von der OEMUS MEDIA AG an die diesjährigen Gewinner, bietet der virtuelle Praxisgang einen einzigartigen Einblick in die denkmalgeschützte ehemalige Samtfabrik und vermittelt Design und Architektur der 165 m² großen Praxis. Die 360grad-Praxistour bietet



OEMUS MEDIA AG
Tel.: 0341 48474-120

www.designpreis.org

Frisch vom Metzger





Für eine effiziente Seitenzahnversorgung ohne Umwege.

Vier aufeinander eingespielte Produkte – ein verlässliches Ergebnis.

Manche Dinge im Leben möchte man nicht verpassen. Deshalb hat 3M die Seitenzahnrestauration für Sie vereinfacht: Kombinieren Sie 3M™ ESPE™ Filtek™ Bulk Fill Seitenzahnkomposit mit drei auf die Füllungstherapie abgestimmten 3M Produkten – und erstellen Sie auf effizientem Weg hochwertige Seitenzahnrestaurationen. So bleibt Ihnen mehr Zeit für die Dinge im Leben, die Sie nicht verpassen möchten.

www.3MESPE.de



**3M™ ESPE™
Scotchbond™
Universal Adhäsiv**
Hohe Haftwerte,
klinisch bewährt seit
mehr als vier Jahren.

**3M™ ESPE™ Filtek™ Bulk Fill
Seitenzahnkomposit
3M™ ESPE™ Filtek™ Bulk Fill
Fließfähiges Komposit**
Beste Handhabung, hohe Festigkeit,
geringer Verschleiß, überragende Ästhetik.

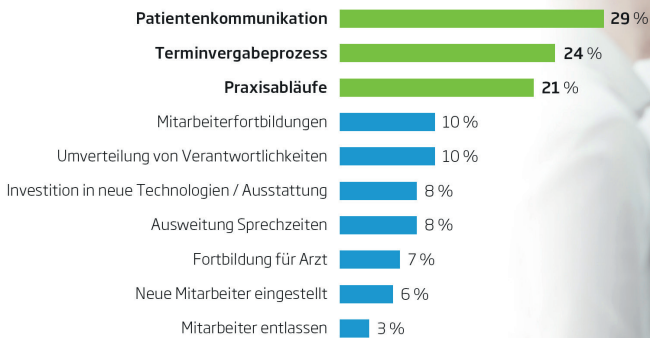
**3M™ ESPE™ Elipar™
DeepCure-S LED
Polymerisationsgerät**
Schnelle und sichere
Polymerisation,
zuverlässig und bequem.

**3M™ ESPE™
Sof-Lex™
Polierscheiben**
Flexibel, in vier
unterschiedlichen
Körnungen.

Maßnahmen betreffen insbesondere Patientenkommunikation, Terminvergabeprozess und Praxisabläufe



Frage: „Welche Maßnahmen zur Verbesserung der Patientenzufriedenheit haben Sie aufgrund von Bewertungen durchgeführt?“



(n=2360; Studie der Universität Erlangen-Nürnberg 2016; Quelle: jameda) © Stokkete - Shutterstock.com



Befragung

Online-Arztbewertungen beeinflussen Patientenversorgung in Praxen

Online-Arztbewertungen wie solche auf jameda leisten einen Beitrag zur besseren Versorgung von Patienten. Zu diesem Ergebnis kommt eine aktuelle Studie der Universität Erlangen-Nürnberg, für die 2.360 Mediziner und weitere Leistungserbringer des ambulanten Versorgungssektors befragt wurden. 55 Prozent von ihnen gaben an,

dass sie ihre Arztbewertungen auswerten und daraus Verbesserungsmaßnahmen für ihre Praxis ableiten. Dies trifft vor allem auf Fachärzte zu: 58 Prozent von ihnen gaben an, schon einmal Maßnahmen für eine bessere Patientenversorgung aufgrund von Onlinebewertungen eingeleitet zu haben. Von den Allgemeinmedizinern stimmten dem

50 Prozent zu. Am häufigsten leiten Ärzte aufgrund von Onlinebewertungen Maßnahmen zur Verbesserung der Arzt-Patienten-Kommunikation ein. 29 Prozent der Studienteilnehmer gaben an, dass sie diesbezüglich bereits Maßnahmen umgesetzt hätten. Knapp jeder Vierte optimierte aufgrund von Arztbewertungen seinen Terminvergabeprozess (24 Prozent), mehr als jeder Fünfte änderte Abläufe in der Praxis (21 Prozent). Maßnahmen, welche die Praxismitarbeiter betreffen, spielen ebenfalls eine große Rolle. So gab jeder zehnte Befragte an, aufgrund von Onlinebewertungen Schulungen für das Praxispersonal durchgeführt zu haben. Fast genauso viele haben Mitarbeiterverantwortlichkeiten umverteilt. Sechs Prozent der Ärzte stellten aufgrund des Feedbacks von Patienten weitere Mitarbeiter ein, bei drei Prozent führten Bewertungen zur Entlassung von Mitarbeitern. Zudem haben acht Prozent der Befragten in neue Technologien bzw. neue Praxisausstattung investiert, ähnlich viele Ärzte haben ihre Sprechzeiten aufgrund von Onlinebewertungen ausgeweitet. Immerhin sieben Prozent der Mediziner gaben an, dass Onlinebewertungen dazu geführt haben, dass sie selbst Fortbildungen besuchten.

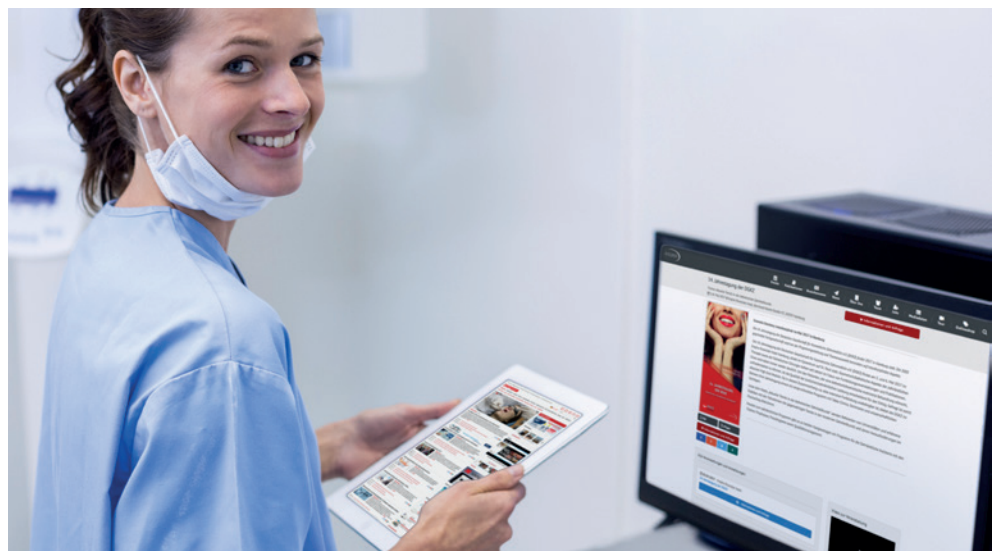
Quelle: jameda GmbH

Internetnutzung

Zahnärzte sind am häufigsten online

Eine Umfrage unter 500 Ärzten, Fachärzten, Zahnärzten, Apothekern und pharmazeutisch-technischen Assistenten hat ergeben, dass Zahnärzte besonders internetaffin und fast permanent online sind. Sie sind damit absolute Spitzenreiter hinsichtlich der Internetnutzung unter den Heilberuflern. Insgesamt sind Zahnärzte knapp drei Stunden täglich mit dem Laptop oder PC im Internet. Zudem nutzen sie, an dritter Stelle, auch das mobile Endgerät Smartwatch. Die kürzeste Verweildauer wird mit dem E-Book-Reader mit einer Dreiviertelstunde erreicht. Wie wichtig das Internet mittlerweile für Zahnärzte geworden ist, zeigt auch, dass immerhin 29 Prozent permanent online zu erreichen sind und 48 Prozent nicht mehr auf das mobile Internet verzichten wollen. 59 Prozent geben sogar an, keine bestimmten Onlinepausen einzulegen.

Wenn Zahnärzte beruflich im Web unterwegs sind, informiert sich die Mehrheit (63 Prozent) über Fort- und Weiterbildungen. Darüber hinaus suchen 59 Prozent



Informationen zu Medikamenten online. Circa 40 Prozent lesen jeweils über Krankheiten/Indikationen, Therapien, Fachliteratur, Leitlinien oder in medizinischen Lexika.

Am wenigsten interessiert sich die zahnärztliche Berufsgruppe im Internet für Kausistiken (15 Prozent) und Pharmaunternehmen (9 Prozent).

Die Umfrage von DocCheck Research zeigt deutlich, wie wichtig das Internet im zahn-

ärztlichen Alltag geworden ist. Zahnärzte nutzen die gesamte Bandbreite der stationären und mobilen Endgeräte, um berufsrelevante Informationen zu finden und damit in ihrem Fachgebiet konstant up to date zu sein.

Quelle: ZWP online

Existenzgründungsanalyse Zahnärzte 2015

Große Unterschiede bei Praxisübernahmepreisen

Wer sich als Zahnarzt 2015 niedergelassen hat und dafür eine bestehende Praxis als Einzelpraxis übernahm, zahlte im Durchschnitt 172.000 EUR. Doch die Diskrepanz zwischen den niedrigsten und den höchsten Kaufpreisen ist sehr hoch.

„Existenzgründungsanalyse
Zahnärzte 2015“



Die aktuelle „Existenzgründungsanalyse Zahnärzte“, die die Deutsche Apotheker- und Ärztebank (apoBank) gemeinsam mit dem Institut der Deutschen Zahnärzte (IDZ) jährlich durchführt, zeigt erstmals die große Spreizung der Übernahmepreise: Etwa 14 Prozent der Zahnärzte, die eine Praxis als Einzelpraxis übernahmen, zahlten 50.000 EUR oder weniger, während rund acht Prozent der Existenzgründer über 350.000 EUR ausgaben. Die meisten zahnärztlichen Existenzgründer (41 Prozent), die sich 2015 in einer Einzelpraxis niederließen, entrichteten einen Kaufpreis zwischen 51.000 EUR und 150.000 EUR. „Die Differenzierung nach Umsatzgrößen zeigt deutlich, dass der ermittelte Durchschnittswert von 172.000 EUR nur bedingt aussagekräftig ist, knapp zwei Drittel der Existenzgründer zahlen weniger“, so Georg Heßbrügge, Bereichsleiter Gesundheitsmärkte und -politik der apoBank.

Je nach Art der Existenzgründung variieren die Investitionen. Bei der Übernahme als Einzelpraxis zahlten die Existenzgründer an den Praxisabgeber einen Kaufpreis, der im Schnitt knapp zwei Drittel der gesamten Praxisinvestitionen ausmacht. Hinzu kommen in der Regel noch weitere Ausgaben (Umbaumaßnahmen oder neue Medizintechnik). Insgesamt beliefen sich 2015 die durchschnittlichen Praxisinvestitionen für diese Gründungsform auf 273.000 EUR.

Die mit Abstand höchsten Investitionen entfielen auf die Neugründung einer Einzelpraxis (421.000 EUR) und die geringsten Investitionen fielen bei der gemeinschaftlichen Übernahme einer Praxis an, um hieraus eine BAG zu gründen beziehungsweise diese fortzuführen, und lagen je Inhaber im Schnitt bei 250.000 EUR. Die meisten Existenzgründer (65 Prozent) entschieden sich 2015 für die Übernahme einer bestehenden Praxis, um sich daraus in einer Einzel-

praxis niederzulassen. 7 Prozent gründeten allein eine neue Praxis, während die restlichen 28 Prozent eine Kooperation in Form einer Berufsausübungsgemeinschaft (BAG) wählten.

Zudem stellte die Auswertung fest, dass das Durchschnittsalter der Zahnärzte bei der Existenzgründung 2015 35,7 Jahre betrug, sich Frauen im Schnitt mit 36,3 Jahren gut ein Jahr später niederließen als Männer (35,1 Jahre) und der Anteil der Zahnärztinnen unter den Existenzgründern gegenüber dem Vorjahr unverändert bei 48 Prozent lag. Ferner zahlten männliche Existenzgründer höhere Kaufpreise als weibliche: der Geschlechterunterschied bei den Übernahmepreisen lag 2015 durchschnittlich bei 60.000 EUR.

Methodik: Die Datenbasis der Existenzgründungsanalyse für Zahnärzte 2015 bilden die von der apoBank durchgeführten Finanzierungen zahnärztlicher Existenzgründungen in dem Jahr 2015. Diese werden seit 1984 erfasst, anonymisiert und gemeinsam von der apoBank und dem Institut der Deutschen Zahnärzte (IDZ) ausgewertet.

Quelle: apoBank/IDZ

DZR Blaue Ecke

Zahlen / Daten / Fakten

Die Exzision von Schleimhaut oder Granulationsgewebe, als selbstständige Leistung (GOZ **3070**) wird im allgemeinen Bundesdurchschnitt mit dem Faktor **2,5** abgerechnet. Um das GKV-Niveau zu erreichen müsste mit dem Faktor **4,0** abgerechnet werden.

Ebenfalls zeigt sich beim Exzision einer Schleimhautwucherung größeren Umfangs (z. B. lappiges Fibrom, Epulis) (GOZ **3080**) eine deutliche Differenz. Im Bundesdurchschnitt wird diese Leistung mit dem **2,6**-fachen Steigerungsfaktor berechnet. Um hier das GKV-Niveau zu erreichen müsste mit dem **4,5**-fachen Faktor 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 beim DZR unter www.dzt.de/blauecke