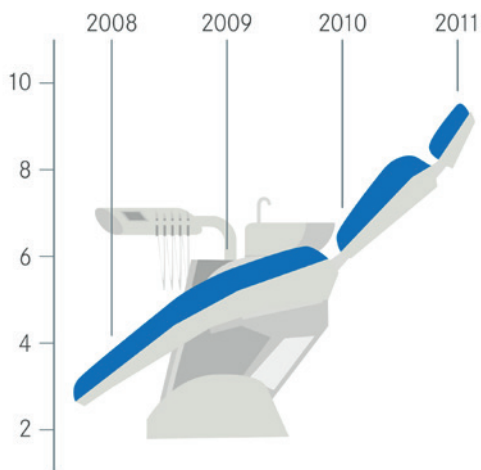


Krasse Kurve: Der Trend geht zur Gemeinschaftspraxis

GESPRÄCH Vom Solisten zum Orchester? Der prozentuale Anteil angestellter Zahnärztinnen und Zahnärzte steigt deutlich. Dr. Markus B. Keiner, Dr. Anja Melina Heiß (Kirchberg-Klinik, Andernach) und Komet-Verkaufsleiter Volker Tasche kommentieren den aktuellen Trend.

Anstieg angestellter Zahnärztinnen und Zahnärzte in Prozent



Herr Dr. Keiner, Sie gründeten die Kirchberg-Klinik und sind seit 2016 zum Medizinischen Versorgungszentrum (MVZ) zugelassen. Was waren Ihre Beweggründe für eine vergrößerte Praxisstruktur und die Anstellung von Kollegen?

Dr. Keiner: Es war mein Traum von einer integrierten Versorgung. Das bedeutet Planungssicherheit und Kompetenz in allen Fachdisziplinen. An der Kirchberg-Klinik sind wir insgesamt zehn Zahnärzte: sieben Angestellte, ein Assistenzarzt sowie Dr. Heiß und ich als Partner des MVZs. Gepaart mit den räumlichen und technischen Voraussetzungen behandeln wir auch komplexe zahnmedizinische Fälle unter einem Dach. Patienten haben bei uns ihren persönlichen Stammzahnarzt. Ihr Behandlungsplan ist das Resultat der Fachmeinungen aller Kollegen. Etwaige spezielle Maß-

nahmen (z.B. Implantationen) werden von unseren hausinternen Spezialisten vorgenommen. Unsere Wertschöpfungskette läuft also von A bis Z, da muss kein Patient eine externe Adresse aufsuchen. Solch eine Kompetenz bekommt man in einer Einzelpraxis nicht umgesetzt. Doch das war mein Anspruch.

Welche Faktoren führen Ihrer Meinung nach zum Anstieg zahnärztlicher Gemeinschaftsformen?

Volker Tasche: Ich glaube, der Hauptgrund liegt in der Work-Life-Balance der Generation Y. Ihre zentralen Forderungen sind mehr Freiräume, die

xisverwaltung und zieht Nutzen aus Räumlichkeiten, Personal, modernen Geräten und so weiter. Es wird auch in 20 Jahren noch Einzelpraxen geben, doch sind nicht mehr alle jungen Zahnärztinnen und Zahnärzte zur Übernahme eines damit verbundenen Stundenpensums bereit. Verkürzt gesagt: Die Generation Y will nicht täglich bis 20.00 Uhr bohren, um die Einzelpraxis über die nächsten 30 Jahre zu finanzieren.

Dr. Heiß: Durch mehr Zahnärzte kam es bei uns zur Aufspreizung der Arbeitszeiten. Jeder hat seine Dienstschicht, wobei wir persönliche Wünsche berücksichtigen. Das bedeutet



Dr. Keiner und Dr. Heiß

Möglichkeit zur Selbstverwirklichung sowie mehr Zeit für Familie und Freizeit. Sie möchten dem Beruf nicht mehr alles unterordnen. Gleichzeitig soll ihr Job sinnerfüllt sein. In einer Praxisgemeinschaft angestellt zu sein, bringt diese Wünsche unter einen Hut. Hohe Investitionsvolumen fallen weg, man ist Teil eines breiten Leistungsspektrums, einer gemeinsamen Pra-

mehr Flexibilität für uns Zahnärzte und erweiterte Öffnungszeiten für die Patienten.

Volker Tasche: Den 24/7-Service leben wir auch bei Komet. Wem nachts einfällt, er bräuchte vielleicht doch eine Endo-Fachberatung für seine Praxis, der kann dies direkt online eingeben. Wir kommen jedem Wunsch nach, so schnell es geht.

SHOFU DISK
ZR
Lucent



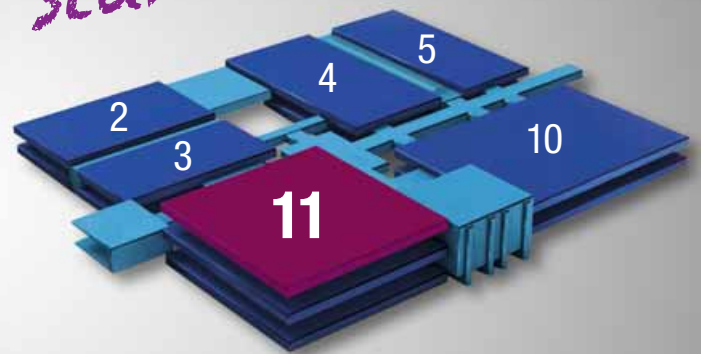
NEU!

Multi-Layer-Zirkonscheiben
für vollanatomische Restaurationen

PROVEN PRODUCTS
FOR
BETTER DENTISTRY

IDS
2019

Neuer Standort:



Erleben Sie unser
komplettes
Neuheitenprogramm!

HALLE 11.3
Stand G010/J019



SHOFU DENTAL GmbH
www.shofu.de

BEAUTIFIL Flow Plus

Zwei Viskositäten
mit Xtra Glanz!

NEU!





Volker Tasche

Dr. Keiner: Die erweiterte Öffnungszeit ist einer von vielen Punkten, warum man als Kompetenzzentrum eine viel bessere Ausgangslage im Wettbewerb um Patienten hat. Die Außendarstellung ist eine ganz andere! Das gilt übrigens auch für die Zusammenarbeit mit Banken. Die Kriterien für eine Kreditvergabe sind ja sehr strikt geworden. Ich darf sagen: Unsere Finanzierungsmöglichkeiten sind über die Jahre gewachsen, weil uns mit den Banken inzwischen ein umfassendes partnerschaftliches Verhältnis verbindet. Der Betreiber einer Einzelpraxis, besonders ein Berufsanfänger, ist da einem sehr viel höheren Investitionsrisiko ausgesetzt. In einem Angestelltenverhältnis umschiffert er das ganz elegant. Er startet direkt mit dem Geldverdienen, ohne weitere finanzielle Verpflichtungen. Außerdem hat er keinen Ballast der Praxisführung.

Dr. Heiß: Nicht zu vergessen ist der steigende Prozentsatz an Zahnärztinnen, die als Angestellte den Job viel besser mit ihrer Familie koordinieren können.

Bei Ihnen war die Liberalisierung des Berufsrechtes der Wegbereiter zur MVZ-Zulassung. Welche Vorteile haben sich daraus ergeben?

Dr. Keiner: Wir waren 2016 die Zweiten in Rheinland-Pfalz und haben uns als GbR formiert, um die Freiberuflichkeit zu erhalten. Nur so können wir die Vielfältigkeit der Spezialisierung mit einer klaren Führungsstruktur überein bringen.

Dr. Heiß: Allein die Bereicherung als „Zentrum“ hat bei uns schon als Magnet gewirkt. Die Patienten erwarten hinter dem Begriff genau die vernetzten Effekte, die Dr. Keiner eingangs mit integrierter Versorgung beschrieben hat. Sie möchten die

Verantwortlichkeit für ihre zahnmedizinische Versorgung bei uns gebündelt wissen.

Volker Tasche: „Bündeln“ ist das Schlagwort. Denn dem Zahnarzt geht es ja genauso. Deshalb macht unser Angebot „Alles aus einer Hand“ insbesondere bei Gemeinschaftspraxen Sinn. Anstatt versprengter Aufträge – Vollsortiment mit Systemcharakter. Anstatt Durcheinander – eine Adresse. Es ist das gleiche Prinzip.

Herr Tasche, wie geht Komet Dental als vornehmlicher Hersteller rotierender Instrumente sonst noch auf die Bedürfnisse von Gemeinschaftspraxen ein?

Volker Tasche: Was haben Herstellung und Vertrieb eines Commodity-Verbrauchmaterials mit dem Mind-Map-

versorgung widmen, ja ist gefesselt. Stattdessen würde er vielleicht lieber auf High-End-Niveau arbeiten beziehungsweise sein Talent in einer Fachdisziplin ausleben. Niemand kann alles machen und sich gleichzeitig spezialisieren.

Dr. Heiß: Nehmen wir als Beispiel mein Fachgebiet, die Oralchirurgie: Die Anzahl der Menschen, die sich als „Angstpatienten“ definieren, ist in den letzten Jahren immens gestiegen. Wir besitzen eine eigene Schmerzzambulanz. Der Kollege widmet sich dort ausschließlich der Schmerzbehandlung – und ich kann mich voll und ganz auf die OPs konzentrieren.

Volker Tasche: Komet bietet neben dem Standard- auch Spezialinstrumentarium an. Die Endodontie hat sich sogar zu einem eigenen Produktfeld

Vielleicht wartet der Leser jetzt darauf, dass wir das Gerücht untermauern, dass Angestellte nicht so gewissenhaft arbeiten wie Selbstständige. Es gibt immer Zahnärzte mit unterschiedlicher Qualifikation und Erfahrung. Das ist auch bei uns so. Aber gerade weil wir so viele sind, können wir die Patienten gemäß den zahnmedizinischen Anforderungen viel besser verteilen. Dann steigt die Qualität der Behandlung sogar!

ping junger Zahnärzte zu tun? Ziemlich viel: Da ist die Sicherheit, die in der Qualität und Sterilität unserer Produkte drin steckt. Und da ist unser extrem hoher Servicegrad: persönliche Fach- und spezielle Endo-Berater, der 24-Stunden-Kometstore mit eigenem Digidental-Blog, kein Produkt ohne Informationsmaterialien, Anwendungsbeispiele, Videos, Tipps zum Hygienemanagement et cetera. Wer heute bestellt, erhält die Komplettlieferung binnen 24 Stunden. Der Zahnarzt erlebt uns als Problemlöser.

Was bedeuten Gemeinschaftspraxen eigentlich für die Spezialisierung?

Dr. Keiner: Sie haben darauf einen immensen Einfluss. Man hat ja „die Füße frei“ dafür! In einer Einzelpraxis muss sich ein Zahnarzt wirklich jeder Basis-

entwickelt. Es gibt für nahezu jede klinische Situation eine Lösung, von der Präparation des Pulpenkavums bis zur Obturation. Deshalb zählen zum Komet-Service unter anderem sieben Endo-Fachberater. Oftmals sind Spezialisten sogar der Motor für Komet-Neuentwicklungen.

Welche Nachteile können mit einer zahnärztlichen Gemeinschaftspraxis verbunden sein?

Volker Tasche: Es gibt diesen Spruch „Dentisten sind Solisten“. Man muss zueinanderpassen – menschlich wie in der gemeinsamen Behandlungsphilosophie. Wenn der eine zum Beispiel gerne mit dem Torpedo präpariert, der andere aber die zylindrische Form präferiert, wird meist ein Nenner gefunden werden müssen.

Dr. Keiner: Klar, darauf achten wir natürlich in unserer Personalpolitik. Die zwischenmenschliche Chemie und die Qualifikation müssen stimmen. Wir haben sogar zwei ehemalige Praxisinhaber in unserem Team, der eine 70 Jahre, der andere 59 Jahre alt. Sie bringen durch ihre Erfahrung und Menschenkenntnis wertvolle Qualitäten mit ein.

Dr. Heiß: Vielleicht wartet der Leser jetzt darauf, dass wir das Gerücht untermauern, dass Angestellte nicht so gewissenhaft arbeiten wie Selbstständige. Es gibt immer Zahnärzte mit unterschiedlicher Qualifikation und Erfahrung. Das ist auch bei uns so. Aber gerade weil wir so viele sind, können wir die Patienten gemäß den zahnmedizinischen Anforderungen viel besser verteilen. Dann steigt die Qualität der Behandlung sogar!

Dr. Keiner: Man muss wissen: In einer Gemeinschaftspraxis wachsen die Verwaltungsstrukturen. Das bedeutet steigende Kosten. Auch die Vertragsstrukturen werden komplizierter.

Dr. Heiß: Als negativ wird es manchmal empfunden, dass Patienten Behandlungswechsel in Kauf nehmen müssen, besonders, wenn Assistenten ausgebildet werden. Manche schreckt auch die Größe unseres Hauses ab. Sie haben Bedenken, dass ihre Behandlung durch viele Hände verwässert. Aber das Gegenteil ist der Fall.

Andernach, der Sitz der Kirchberg-Klinik, ist kein Ballungsraum. Haben Gemeinschaftspraxen auf dem Land die gleiche Chance wie in der Stadt?

Dr. Keiner: Andernach ist nicht der Nabel der Welt. Bei uns gehen aufgrund unseres MVZ-Status und unserer außergewöhnlich großen und guten Praxisstruktur viele Bewerbungen ein. Die Absender stammen sowohl aus der Region bis hin zu außerhalb der EU-Grenzen. Personalpolitik ist in unserer ländlichen Lage also nicht ganz einfach. Auf jeden Fall schwieriger als in attraktiven Großstädten.

Volker Tasche: Ja, der Sog in der Stadt ist sicherlich größer als auf dem Land. Aber der Trend zur Anstellung ist bundesweit klar erkennbar.

Vielen Dank für das Gespräch.



Komet Dental
Infos zum Unternehmen

INFORMATION

**Kirchberg-Klinik
Medizinisches Versorgungszentrum**
Dr. Markus B. Keiner, Dr. Anja Melina Heiß
und Kollegen
Rennweg 68
56626 Andernach
Tel.: 02632 9468-0
info@zahnklinik-andernach.de
www.zahnklinik-andernach.de

ANZEIGE

Anzeige

Probiotika – wichtige Unterstützung für eine intakte Mundflora

Probiotika werden in der Behandlung gastro-intestinaler Infektionen häufig eingesetzt, ihre Wirkung ist gut dokumentiert. Neuere Studien zeigen, dass der probiotisch wirksame Keim Lactobacillus reuteri Prodentis® (GUM® PerioBalance®) auch bei Vorliegen parodontaler Entzündungen eine sinnvolle Therapieergänzung darstellt. Von einer prophylaktischen Anwendung profitieren insbesondere Risikopatienten.

Überzeugende und übereinstimmende Studienergebnisse

In mehreren Untersuchungen konnte gezeigt werden, dass L. reuteri Prodentis® in der Lage ist, das Wachstum parodontalpathogener Keime effizient zu hemmen. Teughels et al. sowie Vicario et al. konnten nachweisen, dass GUM® PerioBalance® als Therapieergänzung zu SRP (Scaling u. Root Planing) die klinischen Parameter Sondierungstiefe, Blutungs-Index und Plaque-Index erheblich verbessert.^[1,2] Eine Meta-Analyse hat gezeigt, dass SRP plus probiotische Behandlung im Vergleich zu SRP alleine einen signifikanten CAL-Gewinn (clinical attachment level) sowie eine signifikante Reduktion der Blutung bei Sondie-

rung nach sich zieht.^[3] Bei Schwangeren konnte drei Monate nach Beginn der Einnahme des Probiotikums im Vergleich zur Placebo-Gruppe ebenfalls eine signifikante Senkung des Gingiva-Index und des Plaque-Index beobachtet werden.^[4] Auch bei einer periimplantären Mukositis konnte die Anwendung deutliche Verbesserungen erzielen.^[5]

Supplementation bei chronischer Parodontitis und rezidivierender Gingivitis

Das Milchsäurebakterium kann sich im Speichel und an der Mundschleimhaut festsetzen und sowohl in der Mundhöhle als auch im Verdauungstrakt des Menschen überleben. Jede Lutschtablette enthält mindestens 200 Millionen aktive Keime. GUM® PerioBalance® sollte 1-2 x täglich über mind. 30 Tage eingenommen werden, sobald erste Zahnfleischprobleme auftauchen. Risikopatienten ist eine prophylaktische Anwendung anzuraten. Dazu zählen neben Schwangeren auch Senioren und körperlich / geistig eingeschränkte oder bettlägerige Menschen, Diabetiker, Osteoporose-Patienten, starke Raucher, stressgeplagte Personen sowie Patienten nach einer Parodontalbehandlung.

G·U·M®
PerioBalance®



IDS
Köln 2019
Halle 5.2 Stand
A30/B31

Sunstar Deutschland GmbH
Aiterfeld 1 · 79677 Schönau
service@de.sunstar.com
www.gum-professionell.de
blog.gum-professionell.de

www.GUM-professionell.de

SUNSTAR

Quellen

^[1] Teughels W et al. (2013) J Clin Periodontol 40:1025-35 · ^[2] Vicario M et al. (2012) Acta Odont Scand 71(3-4)
^[3] Martin-Cabezas R et al. (2016) doi: 10.1111/jcpe.12545 · ^[4] Schlagenhauf U et al. (2016) J Clin Periodontol 43:948-954
^[5] Flitchy-Fernandez et al. (2015) J Periodont Res