

DENTAL-INFOTAINMENT MACHT DEN "IDENT-TREFF" AUCH IN 2004 ZUR ERFOLGSSTORY

BONN-KÖNIGSWINTER, 19. 9. 2004: Zum zweiten Mal luden die acht Partnerlabore der Vereinigung Umfassende Zahntechnik VUZ aus dem Regionalkreis „Köln/Bonn/Siegerland/Bergisches Land“ zum "ident-treff" auf den Petersberg ein. Dental-Infotainment ist Fachinformation für Zahnärzt/Innen in Verbindung mit Wellness und Unterhaltung für die ganze Familie. Die entspannte Atmosphäre und der Petersberg als stimmungsvoller Veranstaltungsort trugen dazu bei, dass die 360 Gäste eine rundum gelungene Veranstaltung erlebten. Der "ident-treff" hat sich fraglos zu einem der größten Dental-Events dieser Art in Deutschland entwickelt. Wie im letzten Jahr nutzten die Gäste die Gelegenheit zur Weiterbildung und zum Erfahrungsaustausch, aber auch als Auszeit vom Alltag. Das bewährte Konzept – durch ein abwechslungsreiches Rahmenprogramm Partner und Kinder in den Sonntag einzubeziehen – machte klar: Bildung und Familie sind kombinierbar. Alle Teilnehmer erhielten gemäß Bewertung von BZÄK/DBZMK sechs Fortbildungspunkte.

Ein Fest der Sinne

Die „Ästhetik“ im Sinne des bewussten Wahrnehmens von Schönheit stand als Leitmotiv über dem Veranstaltungstag: Für die Partner/Innen gab es Kunst zum Mitmachen, für die Kinder ein Naturerlebnis und für die Zahnärzt/Innen Innovationen aus der ästhetischen Zahnheilkunde und zukunftsweisende Umsetzungskonzepte. Während die Fachleute sich bildeten, erlebten die Partner ein „Fest der Sinne“: Die Schauspieler Heike Bänisch und Rupert Schieche regten die Sinne der Teilnehmer mit spielerischen Übungen und Geschichten aus der Welt des Theaters an. Peter Stein, Gewinnermeister aus dem Städtchen Alf, lud zu einer Riesecoprobe ein. Auch die Jüngsten waren gut versorgt: 54 Kinder wurden unter professioneller Betreuung mit einem spannenden Waldlehrpfad begeistert. Bei mediterranem Buffet und Kaffeeausklang hatten alle Teilnehmer Gelegenheit für persönliche Gespräche mit Vertretern ihrer Partnerlabore zu nehmen. Nach zwei erfolgreichen Veranstaltungen unter der Event-Regie der Kölner proxi.gmbh - Spezialisten für professionelles Marketing und Kooperationen in der Dental-Branche - wird sich der Tag auf dem Petersberg fest etablieren und jährlich stattfinden. Selbstverständlich weiterhin mit den "ident"-Grundsätzen: Information, Individualität und Innovation.

Die Ästhetik als zentrales Thema

Ausgesuchte Zahnschönheit bei hoher Stabilität sind moderne Anforderungen an die Zahnheilkunde. Welche neuen Techniken dies leisten, und wie die Leistung vermarktet werden kann wurde durch zwei namhafte Referenten veranschaulicht. „Vollkeramische Erfolgskonzepte“

Peter M. Finke, Zahntechnikermeister und erfahrener Referent, beleuchtete das Thema „Vollkeramik“. Er stellte die Facetten im Umgang mit dem belastbaren Hightech-Stoff Zirkonoxid vor. „Die Zukunft ist weiß“, resümierte er und warb für den verlässlichen und ästhetischen neuen Werkstoff mit dem Marktnamen: Cercon.

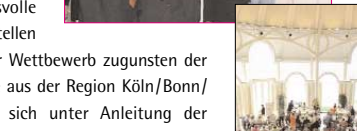
„Produkte als Botschaften“

Den subjektiven Nutzen der Ästhetik beim Zahnersatz erläuterte die Unternehmensberaterin Frau Dr. Helene Karmasin, Leiterin der Karmasin Motivforschung. Sie beleuchtete den emotionalen Mehrwert von qualitativ und preislich überzeugenden Produkten und resümierte, dass Patienten durchaus bereit seien, mehr Geld auszugeben für eine Leistung, die ihnen emotional teuer ist.

Die VUZ – Vereinigung Umfassende Zahntechnik und der Arbeitskreis "ident"

Alle Mitgliedslabore des Qualitätsverbands VUZ sind verantwortungsvolle Laboratorien, welche die Dienstleistung neben das handwerkliche Können stellen und innovativ, flexibel und ehrlich arbeiten. Das Ergebnis ist ein gesunder Wettbewerb zugunsten der Patientenversorgung. Im März 2003 sind acht besonders innovative Labore aus der Region Köln/Bonn/Siegerland/Bergisches Land aus der VUZ hervorgegangen und haben sich unter Anleitung der proxi.gmbh zum Arbeitskreis "ident" zusammengeschlossen. Ihre Zielsetzung: noch schneller und flexibler als der Wettbewerb agieren. Durch Nutzung gemeinsamer Ressourcen und Erfahrungsaustausch wird ein höheres Niveau erreicht und jede am Markt verfügbare Technik angeboten. Die "ident"-Partnerlabore sind: guntram bieber dentallabor gmbh & co kg, Rösath; Dentaltechnik Kemmerling GmbH, Neunkirchen-Seelscheid; Fehling + Wader GmbH, Remscheid; Dental-Labor Froesch GmbH, Bonn, Keller Dental-Labor GmbH, Remscheid; Zahntechnik Köln GmbH, Köln; Prechtl Zahntechnik GmbH, Köln sowie Strunk Zahntechnik GmbH, Siegen.

Ein Dank für die großzügige und professionelle Unterstützung des aufwändigen Events ging an die Sponsoren DeguDent GmbH, Müller Dental/Omicron und die VUZ sowie an den Projektgestalter Karl-Heinz Martine der proxi.gmbh, Köln.



In dieser Ausgabe:

- **Aktuelles**
Dental Infotainment auf dem Petersberg
- **Laborintern**
Kommentar zum "ident-treff 2004"
- **Impulse**
Hightech trifft Ästhetik: Cercon-Vollkeramik
- **Recht**
Vermögenssicherung durch Ehevertrag?
- **Marketing**
Die Praxispositionierung

IMPRESSUM

Herausgeber: proxi.gmbh, melchiorstraße 14 · 50670 köln
tel: 0221 / 2 83 56 0 · fax: 0221 / 2 83 56 29 · e-mail: info@proxi.de · www.proxi.de
Kooperation: Der Newsletter "ident" entsteht in Zusammenarbeit und mit Unterstützung der VUZ
Redaktion: Projektleitung Karl-Heinz Martine; Heike Klein, Monika Bollmann
Text/Lektorat: Franziska Münch, Sabine Lang
Grafik: Olaf Schwarz
Erscheinungsweise: alle drei Monate, viermal im Jahr, Auflage: 8 x 200 Stück
Litho, Druck, Verarbeitung, Versand: Druckerei Klever Digital · 51429 Bergisch Gladbach
Copyright: proxi.gmbh. Alle Rechte vorbehalten. Kein Teil dieser Zeitschrift darf ohne schriftliche Genehmigung vervielfältigt oder verbreitet werden. Unter dieses Verbot fällt insbesondere auch die gewerbliche Vervielfältigung per Kopie, die Aufnahme in elektronische Datenbanken und die Vervielfältigung auf CD-ROM.
Mitglieder von "ident": Alle "ident"-Betriebe sind gleichzeitig Mitglieder im Qualitätsverbund VUZ. Dentaltechnik Kemmerling GmbH, Neunkirchen-Seelscheid; Fehling + Wader Zahntechnik GmbH, Remscheid; guntram bieber dental-labor gmbh & co. kg, Rösath; Keller Dental-Labor GmbH, Remscheid (Herr Alles); Zahntechnik Köln Karl von Laufenberg GmbH, Köln; Strunk Zahntechnik GmbH, Siegen; Dental-Labor Froesch GmbH, Bonn; Prechtl Zahntechnik GmbH, Köln.



Dental-Labor Froesch GmbH
Karl-Heinz Froesch
Neustraße 11 · 53225 Bonn
Telefon: 0228 / 46 16 60
www.froesch-dental.de

Zweites "ident-treff" auf dem Petersberg

Nach dem Erfolg des letzten Jahres fragten wir uns, ob dieses Event einmaliges Highlight bleiben würde oder ob man es toppen kann. Nach den Reaktionen unserer Gäste können wir mit Freude feststellen, dass wir eine vergleichbar gute und angenehme Veranstaltung auf die Beine gestellt haben. Wir durften diesmal 289 Zahnärzte und Begleitpersonen sowie 54 Kinder begrüßen – eine Steigerung um ca. 100 Personen. Für die nächstjährige Veranstaltung werden wir das Programm voraussichtlich modifizieren, denn viele Zahnärzte/innen wünschen sich ausschließlich fachbezogene Vorträge. Die einmalige Atmosphäre des historischen Petersberg nahm auch diesmal die Referenten ein. Ein in Höchstform Vortragender ZIM Peter M. Finke begeisterte nicht nur rhetorisch, sondern brachte uns die Welt der Vollkeramik ohne lange und trockene Materialkunde nahe. „Die Zukunft ist weiß“, diese Aussage wird sich bestätigen. Frau Dr. Karmasin, die international tätige Unternehmensberaterin, referierte in gekonnter Manier, mit welcher Botschaft sich ein so innovatives Produkt in den Köpfen der Patienten festsetzen muss, um Bedarf zu wecken. Ab sofort heißt es für uns „Nach dem Spiel ist vor dem Spiel“ (Event). Wir werden alles daran setzen, Sie im September 2005 wieder auf dem Petersberg zu begrüßen.

Mit freundlichen Grüßen
Karl-Heinz Froesch

Impulse

HIGHTECH TRIFFT ÄSTHETIK: CERCON VOLLKERAMIK

Im Space Shuttle, im Porsche, in Schmucksteinen und im künstlichen Hüftgelenk ist Zirkonoxid-Hochleistungs-keramik bereits seit langem im Einsatz. Unter dem Namen „Cercon“ wurde Zirkoniumdioxid von der Firma Degudent Dental für den Mundbereich einsatzfähig gemacht und bietet den Einstieg in das hochwertigste Segment prothetischer Versorgung.



Nachdem die Anforderungen an modernen Zahnersatz konstant gestiegen sind – er muss fest, belastbar, bioverträglich und ästhetisch sein – gewinnt der Faktor Ästhetik bei den Patienten immer mehr an Bedeutung.

Es gibt nicht viele Werkstoffe, die diese Vielzahl an Voraussetzungen erfüllen, doch Cercon ist so ein Material. Diese Hightech-Keramik hat das Potenzial, der prothetischen Versorgung ein völlig neues Bild zu geben.

ZAHLEICHE VORTEILE

Die Stabilitäts- und Biegefestigkeitswerte von Cercon Vollkeramik übertreffen herkömmliche Dentalkeramiken um das Doppelte. Der Werkstoff eignet sich zur Herstellung von vollkeramischen Kronen und viergliedrigen Brücken im Front- und Seitenzahnbereich. Die sehr glatte Oberfläche verringert die Plaque-Anhaftung und ermöglicht so eine verbesserte Mundhygiene. Cercon hat eine geringe Wärmeleitfähigkeit, was die Reizbarkeit beim Verzehr heißer oder kalter Speisen und Getränke deutlich vermindert. Weiterhin sorgt die optimale Mikrostruktur des Stoffes für lange Haltbarkeit.

Ästhetisch gesehen gliedert sich Cercon-Vollkeramik-zahnersatz perfekt in das Zahnbild ein und kann von natürlichen Zähnen nicht mehr unterschieden werden. Cercon ist ein Material aus der Natur und damit für den Körper sehr gut verträglich. So ist über Zirkonoxid noch kein einziger Allergiefall bekannt.

Cercon bietet also beides: Es erfüllt den Wunsch der Patienten nach weißem Zahnersatz und wird auch den klinischen Anforderungen durch die Kaubelastung gerecht.

Marketing

Ihre Praxispositionierung – Ein Gefühl von Sicherheit für den Patienten

Patienten fragen sich: Zu wem soll ich gehen, wenn ich einen neuen Zahnarzt suche? Warum soll ich gerade zu diesem Zahnarzt gehen? Da viele Praxen die gleichen Leistungen anbieten, gibt es wenig Unterscheidungsmerkmale. Kriterien können die räumliche Nähe oder eine Empfehlung sein. Sinnvoll ist jedoch eine bewusste Entscheidung aus qualitativen und emotionalen Gründen; das Gefühl und die Sicherheit, richtig aufgehoben zu sein. In einem sich verschärfenden Wettbewerb ist ein eindeutiges Praxisprofil Voraussetzung, um sich von den Mitbewerbern zu unterscheiden.



Was ist Positionierung?

Bei der Positionierung einer Zahnarztpraxis wird darauf abgezielt, in der Wahrnehmung von Patienten einen besonderen, geschätzten und von Konkurrenten eindeutig abgesetzten Platz einzunehmen. Kurzum: Welche Leistungen oder welches Umfeld verbindet er mit Ihrem Praxisnamen? Es gibt vielfältige Möglichkeiten der Positionierung, wichtig ist dabei nur eines: Sie müssen sich darüber im Klaren sein wie Sie eingeordnet werden möchten. Erst dann können Sie Maßnahmen einleiten, um die angestrebte Positionierung bei Ihren (Ziel)Patienten in Ihrem Wettbewerbsumfeld zu erreichen.

Eine Positionierung schafft regionale Wettbewerbsvorteile

Wer positioniert ist, besitzt einen höheren Wiedererkennungswert. Ein positives Bild im Kopf der Patienten verstärkt das Interesse an Ihrer Praxis und an Ihren Leistungen. Eine klare Positionierung sorgt dafür, dass Patienten Sie noch besser und gezielter weiterempfehlen. Positionierung ist stets individuell und ein längerfristiger Prozess.

Wie wird eine Positionierung erreicht?

Eine Positionierung kann mit Hilfe von vier Fragen festgelegt werden:

- 1) Was zeichnet unsere Zahnarztpraxis aus? (Kompetenzen)
- 2) Was sollten Patienten über uns wissen? (Praxisbotschaft)
- 3) Welches Bild sollen Patienten von uns haben? (Wahrnehmung)
- 4) Was bieten wir unseren Patienten? (Nutzen)

Die Antworten ergeben Ihre individuelle Praxisidentität (Corporate Identity), die Ihren (Ziel)Patienten kommuniziert wird. Anschließend folgt die Umsetzung der Praxisidentität in Ihren Außenauftritt. Dies sind die Präsentation Ihrer Räumlichkeiten (nach Thema, wie z. B. toskanische Innengestaltung, farbige Wände, Blumen, Echtholz etc.) oder/und werbetechnische Präsentationsmöglichkeiten. Insbesondere Info-Brief, Praxis-Hauszeitung, Praxisbroschüre, Patienteninformationen, aber auch Internet, Geschäftsausstattung (Briefpapier, Visitenkarte etc.) und visueller Auftritt/Logo sind hier zu nennen. Unter Umständen lohnt es sich auch, eine individuelle Spezialisierung anzustreben, indem Sie sich für ein zahnmedizinisches Spezialgebiet entscheiden. Über Ihr „ident“-Partnerlabor erhalten Sie Kontaktadressen zur Unterstützung bei der Entwicklung einer individuellen Positionierung.

Betriebswirtschaft / Steuern

Vermögenssicherung durch Ehevertrag?

Bei einer Scheidung führt der Kampf ums liebe Geld nicht selten zum so genannten „Rosenkrieg“ – 1989 anschaulich dargestellt durch Kathleen Turner und Michael Douglas im gleichnamigen Film. Bei einer Scheidungsrate hierzulande von rund 30 % landet die Regelung der nachhehlichen Verhältnisse häufig vor Gericht, insbesondere wenn ein Ehevertrag besteht, denn hier gelten neue Kriterien.

Nach einer Entscheidung des Bundesgerichtshofs vom 11.2.2004 (XII ZR 265/02) gelten neue Kriterien für die Wirksamkeit von Eheverträgen, und zwar auch für „Altehen“. Daher dürfte es künftig bei Scheidungen häufiger böse Überraschungen geben.

Die inhaltliche Prüfung eines Ehevertrages nimmt nun der Scheidungsrichter vor, was – unter Umständen – sogar zur Unwirksamkeit führen kann.

Dies gilt besonders für die nicht oder nur teilweise berufstätige Ehefrau, die sich um die Erziehung der gemeinsamen Kinder kümmert und künftig trotz Ehevertrag Anspruch auf einen eigenen Unterhalt haben soll. Unterhaltsregelungen im Ehevertrag müssen nun sorgfältig formuliert werden. Ausschlussvereinbarungen, in denen die Ehefrau auch bei der Betreuung gemeinsamer Kinder keinen Anspruch auf Unterhalt hat, haben keinen Bestand mehr und müssen geändert werden. Dies gilt auch für bereits bestehende Eheverträge.

Ähnliches gilt für Regelungen zum Versorgungsausgleich, mit dem Rentenansparungen ausgeglichen werden sollen. Auch hier müssen die durch z. B. Erziehung gemeinsamer Kinder entstandenen Nachteile ausgeglichen werden, etwa durch eine Abfindungszahlung oder private Rentenversicherung, sonst droht die Unwirksamkeit dieser Vereinbarung. In allen anderen Fällen, vor allem wenn gemeinsame Kinder nicht betreuert werden, soll die Vertragsfreiheit erhalten bleiben.

Für eine vertragliche Vereinbarung offen ist auch der Zugewinnausgleich, mit dem nach einer Scheidung das

in der Ehe aufgebaute Vermögen aufgeteilt wird. Es ist nach wie vor möglich – und Unternehmern und Freiberuflern auch anzuraten – hierzu Vereinbarungen zu treffen. So kann der Zugewinnausgleich ausgeschlossen werden (Gütertrennung) oder das Betriebsvermögen von einem Ausgleich ausgenommen sein (modifizierte Zugewinngemeinschaft). Das gilt unabhängig davon, ob Kinder aus der Ehe hervorgegangen sind.

Früher war es üblich, durch Ehevertrag sowohl den Zugewinn als auch den Versorgungsausgleich und Unterhalt auszuschließen (Totalausschluss). Solche Verträ-



ge können nun unwirksam sein, wenn die Partner in ihrer Ehe das Modell der Hausfrauen- oder Mitverdiener-Ehe gelebt haben. Dies gilt besonders, wenn bei Vertragsabschluss ungleiche Verhandlungspositionen gegeben waren, z. B. wenn der Ehevertrag kurz vor der Eheschließung unterschrieben wurde, nur der begünstigte Ehegatte anwaltlich beraten, oder die Verlobte bei Unterzeichnung schwanger war.

In jedem Fall gilt: Lassen Sie sich vor Abschluss eines Ehevertrages von einem Rechtsanwalt oder Notar beraten, bzw. lassen Sie Ihren „Altvertrag“ noch einmal überprüfen, damit er im Ernstfall auch hält, was Sie von ihm erwarten!

Notarin Johanna Brücker, Düsseldorf