

Aktuelles

FUNKTION UND ÄSTHETIK DER TOTALPROTHETIK

VUZ-Regionalkreis Köln – Bonn – Bergisches Land – Siegerland gibt Anstoß zum nachhaltigen Dialog über die Zurückhaltung in den Praxen und die großen Marktchancen

Erstklassig. Das trifft sowohl auf den Inhalt, als auch auf die Umgebung zu, die der Regionalkreis Köln – Bonn – Bergisches Land – Siegerland der Vereinigung Umfassende Zahntechnik, VUZ, für seinen dritten "ident-treff" gewählt hat. Im Geißbockheim, dem legendären Clubhaus des Fußball-Bundesligisten 1. FC Köln, gab Zahnarzt Piet Troost (Point Center) den Anstoß zu einem nachhaltigen Informationstag über Funktion und Ästhetik in der Totalprothetik. Vor über 150 Zahnmedizinern bezeichnete Troost die Rehabilitation zahnloser Patienten als die „Königsdisziplin in der zahnmedizinischen Prothetik“. Dass dennoch nur ein geringer Kreis von Zahnärzten die Totalprothetik engagiert löst, hat auch mit der absolut unterbewerteten Vergütung durch die Krankenkassen zu tun, sagt Troost. Allerdings nimmt die Zahl der Praxen zu, die die Zurückhaltung vieler Zahnmediziner als eine riesengroße Marktchance begreift. Piet Troost: „Wer als Zahnarzt und Laborleiter die professionelle Implantat- und Totalprothetik anbietet, stellt fest, dass ein Riesenbedarf bei den Patienten vorhanden ist und sie gern in die modernen Methoden der Totalprothetik investieren. Er weiß aber genauso, dass er die neue Prothetik aktiv anbieten muss. Und zwar so, dass der Patient die Vorteile sieht.“

Implantat-Doppelpass zwischen Praxis und Labor

Nach wie vor bestehen bei vielen Zahnmedizinern Ängste vor der Implantologie. Viele sind sich bereits bei der Planung unsicher, andere haben noch keinen Partner gefunden, der ihnen die Implantologie abnimmt. Piet Troost: „Insgesamt muss man feststellen, dass durch die Vielzahl von Implantatherstellern und -systemen es vielen Zahnärzten schwer fällt, den Überblick zu behalten und sich selbst für ein System zu entscheiden. Wir empfehlen unseren Kurs-Teilnehmern stets, mit einfachen Implantaten zu beginnen. Indem man selbst ein paar wenige Implantate als Zahnarzt inseriert, setzt man sich mit der Thematik – von der Diagnostik bis zur Nachsorge – intensiv auseinander“. Andererseits benötigt jeder Zahnarzt einen spezialisierten Implantologen an seiner Seite, der als Mentor und Supervisor zur Seite steht. Für die Umsetzung entscheidend ist aber auch der professionelle Dialog zwischen Praxis und Partnerlabor.



Der Referent: „Viele Zahnarzt-Kollegen sind sich gar nicht bewusst, wie engagiert und hilfsbereit die Laborleiter die Umsetzung von Implantatfällen unterstützen. Gemeinsam mit dem jeweiligen Implantathersteller müssen wir dem interessierten Zahnarzt die unnötige Angst vor Misserfolgen nehmen.“ Maßgeblich an der schleppenden Umsetzung ist aber vor allem der fehlende Dialog mit den Patienten. Wenn im selben Jahr in Deutschland über 3 Millionen Brücken zementiert, aber unter 500.000 Implantate gesetzt werden, ist offenkundig, dass zu wenig über



die medizinischen Vorteile der Implantate diskutiert wird. Viele Patienten sind überrascht zu hören, dass die Implantologie inzwischen 40 Jahre alt ist.

Frage der richtigen Strategie

Auf dem Hintergrund dieser Informationen ergaben sich im Kölner VUZ-Forum insbesondere Fragen nach der richtigen Strategie: Welches System? Wie diagnostiziere und plane ich Implantatprothetik? Wie überzeuge ich meine Patienten? Mit welchen Fällen sollte ich anfangen?

Referent Piet Troost: „Der Zahnarzt muss erst selbst von den Vorzügen der modernen Implantologie überzeugt werden und seine Bedenken und Unsicherheiten dadurch restlos ablegen können. Hier sind wir natürlich als



Point Seminars GmbH gefragt. Und dies ist unsere Leidenschaft: wir setzen alles daran, dass Zahnärzte Fort-

bildungen und Lösungen erhalten, die es ihnen ermöglichen, in ihrer eigenen Praxis voranzukommen.“ Voraussetzung für den idealen Dialog zwischen Praxis und Labor ist natürlich die multidisziplinäre Diagnostik des Zahnarztes. Piet Troost: „Die Funktionsanalyse des Patienten wird in unserem Point-Konzept per MINI- und ARTI-CHECK durchgeführt. Das heißt, dass der fortgebildete Zahntechniker eine dreidimensionale Analyse an Planungsmodellen durchführt, gemeinsam mit seinem Zahnarzt. Für weitere Maßnahmen, wie diagnostisches Einschleifen und Aufwachsen, Set-Ups und Mock-Ups, entwirft der Zahntechniker ein neues Zentrik-Design. Gemeinsam im Expertenteam mit Zahnarzt – und wenn nötig Kieferorthopäde, Implantologe, Endodontologe, aber auch Physiotherapeut und Neurologe oder Internist – wird die patientenindividuelle Lösung erarbeitet. Für die ZE-Planung sind in Zentrik – also mit Gesichtsbogen – montierte Planungsmodelle das Minimum.“

Speziell in der Implantatprothetik ist die Bohrschablone „ein Muss“, unterstreicht der Referent und fügt an: „Weitergehende Maßnahmen gipfeln in der digitalen Navigation der Implantatpositionen vor Herstellung der Bohrschablone. Diese Methode wird derzeit noch viel zu viel als Exote behandelt. Wir im Point Center installieren derzeit das 3D Accutomo von Morita. Dieser Volumentomograph stellt einen Paradigmenwechsel in der bildgebenden Diagnostik dar. Gemeinsam mit dem Partnerlabor erhalten wir erstmals eine Therapiesicherheit, die viele zögernde Patienten restlos überzeugt. Ich habe viele Laborleiter gesprochen, die durch den Service der Implantat-Navigation die Nachfrage nach Implantaten enorm steigern konnten.“

Das ist der Weg, den die Zahnmedizin derzeit in Riesenschritten geht – national und international. Deshalb ist die Botschaft an die Zahnmedizin eine positive. Vor 15 Jahren war die Implantologie noch schwierig und kompliziert. Heute kann jeder Zahnarzt von Anfang an erfolgreich sein.



Der VUZ-Regionalkreis Köln – Bonn – Bergisches Land – Siegerland, der wie in den Jahren zuvor auch ein unterhaltsames Begleitprogramm für die ganze Zahnarzt-Familie anbot, zog ein höchst positives Resümee. Und die große Aufmerksamkeit der Gäste an diesem sonnigen Spätsommertag belegt, dass die richtige Thematik gewählt wurde.

Die Entscheidung unseren „ident-treff“ diesmal nicht auf dem historischen Petersberg auszurichten ist uns nicht leicht gefallen. Doch im Rückblick stellen wir fest, dass nicht nur die Räumlichkeiten im Clubhaus des 1. FC Köln ansprechend sind – das Essen ist ausgezeichnet! Mancher unserer Kunden gab der Küche sogar eine bessere Note als den Köchen des Petersbergs. Und die große Terrasse machte bei schönstem Wetter Laune auf mehr. Erstmals wurde dieses Jahr aus Kostengründen auf professionelle Hilfe verzichtet und die gesamte Veranstaltung bis ins Detail selbst geplant und organisiert. Aufgeregt waren wir Veranstalter schon, ob denn alles funktioniert. Die zahlreichen Äußerungen seitens der Teilnehmer, dass nichts davon zu merken war, nehmen wir als Lob und Anerkennung dankend an. Mit dem Referenten Piet Troost und der Auswahl der Themen haben wir ebenfalls richtig gelegen, können Sie doch zahlreiche neue Abläufe und Verbesserungstipps in Ihren Praxen unkompliziert umsetzen. Einen herzlichen Dank an Herrn Troost für seinen Beitrag. Ein rundum gelungener Tag, der uns Ansporn für das nächste Jahr sein wird. Denn auch 2006 wird uns wieder eine Fülle von Themen rund um die Dentalbranche beschäftigen. Wobei abzuwarten gilt, welche Auswirkungen die Ergebnisse der Bundestagswahl auf lange Sicht mit sich bringen. Es bleibt spannend...

In dieser Ausgabe:

- **Aktuelles**
Funktion und Ästhetik der Totalprothetik
- **Laborintern**
3. ident-treff im Geißbockheim
- **Impulse**
 - Werber bündeln mit Medizinern an
 - Zahntourismus mit geringer Haftung
- **Betriebswirtschaft/Steuern**
Betriebliche Altersvorsorge (bAV) in Kleinbetrieben und Arztpraxen
- **Marketing**
Wirtschaftswunder Zahnarztpraxis

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
Text/Lektorat: Bernd Overwien (Aktuelles), Hannelore Conzen
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-Seesecheid; Fehling + Wader Zahntechnik GmbH, Remscheid; guntram bieber dental-labor gmbh & co. kg, Rösraht; Keller Dental-Labor GmbH, Remscheid (Herr Alles); Zahntechnik Köln Karl von Laufenberg GmbH, Köln; Strunk Zahntechnik GmbH, Siegen; Dental-Labor Froesch GmbH, Bonn; Precht Zahntechnik GmbH, Köln; Labor für Zahntechnik Stefan Gleue, Olpe.



Dental-Labor Froesch GmbH

Karl-Heinz Froesch

Neustraße 11 • 53225 Bonn

Telefon: 02 28 / 46 16 60 • www.froesch-dental.de

Dritter „ident-treff“ im Geißbockheim

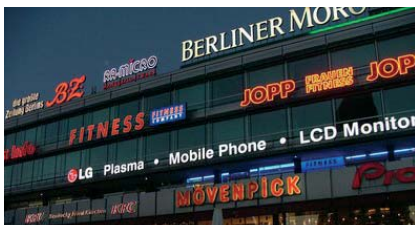
Die Entscheidung unseren „ident-treff“ diesmal nicht auf dem historischen Petersberg auszurichten ist uns nicht leicht gefallen. Doch im Rückblick stellen wir fest, dass nicht nur die Räumlichkeiten im Clubhaus des 1. FC Köln ansprechend sind – das Essen ist ausgezeichnet! Mancher unserer Kunden gab der Küche sogar eine bessere Note als den Köchen des Petersbergs. Und die große Terrasse machte bei schönstem Wetter Laune auf mehr. Erstmals wurde dieses Jahr aus Kostengründen auf professionelle Hilfe verzichtet und die gesamte Veranstaltung bis ins Detail selbst geplant und organisiert. Aufgeregt waren wir Veranstalter schon, ob denn alles funktioniert. Die zahlreichen Äußerungen seitens der Teilnehmer, dass nichts davon zu merken war, nehmen wir als Lob und Anerkennung dankend an. Mit dem Referenten Piet Troost und der Auswahl der Themen haben wir ebenfalls richtig gelegen, können Sie doch zahlreiche neue Abläufe und Verbesserungstipps in Ihren Praxen unkompliziert umsetzen. Einen herzlichen Dank an Herrn Troost für seinen Beitrag. Ein rundum gelungener Tag, der uns Ansporn für das nächste Jahr sein wird. Denn auch 2006 wird uns wieder eine Fülle von Themen rund um die Dentalbranche beschäftigen. Wobei abzuwarten gilt, welche Auswirkungen die Ergebnisse der Bundestagswahl auf lange Sicht mit sich bringen. Es bleibt spannend...

Mit freundlichen Grüßen
Ihr Karl-Heinz Froesch

Impulse

WERBER BÄNDELN MIT MEDIZINERN AN

Ärzte sind eine neue, beliebte Zielgruppe bei Anzeigenvertretern und PR-Agenturen. Der Stiftung Gesundheit und dem Verein Medizinrechtsanwälte ist das ein Dorn im Auge. Ärzte und Zahnärzte bekommen derzeit verstärkt Angebote für mögliche Werbemaßnahmen. Auslöser ist die vermeintliche Liberalisierung des Werbeverbotes für Ärzte. So empfiehlt z.B. die Hamburgische Handelskammer sogar den PR-Agenturen, sich verstärkt um Ärzte als Kunden zu bemühen, heißt es in einem Schreiben der Stiftung Gesundheit.



Doch die ist über den Ansturm auf die Ärzte nur mäßig erfreut. „Die Änderungen der Normen vollziehen sich nur in kleinen Schritten“, stellt Dr. Peter Müller von der Stiftung Gesundheit fest. Unverändert müssten Ärzte eine Vielzahl bindender Regeln einhalten, wie etwa das Gesetz gegen Unlauteren Wettbewerb (UWG), das Heilmittelwerbegesetz (HWG), das Teledienstgesetz (TDG) und das ärztliche beziehungsweise zahnärztliche Berufsrecht. Müller empfiehlt deshalb, bei der Auswahl von Marketing-Dienstleistern auf die Kompetenz im Gesundheitswesen zu achten: „Denn rechtlich wie ethisch ist Medizin keine Ware wie Brot und Seife.“

Als Orientierungshilfe für Ärzte bietet das Medizinrechts-Beratungsnetz daher eine kostenlose juristische Erstbera-

tung an, auch in Sachen Marketing. Das Medizinrechts-Beratungsnetz ist eine gemeinsame Einrichtung der Stiftung Gesundheit und dem Medizinrechtsanwälte e.V. ■

ZAHNTOURISMUS MIT GERINGER HAFTUNG

Studie zeigt schwerste Mängel – Experten warnen vor mangelhaftem, ausländischen Zahnersatz

Sollen sich Urlauber von Mallorca, aus Osteuropa oder Südostasien auch gleich ein paar neue Zähne mitbringen? Sicher: Zahnersatz aus dem Ausland kann ein Schnäppchen sein und ein paar Euro sparen, das bestätigen Experten vom „Kuratorium perfekter Zahnersatz“. Allerdings gehört auch eine gewisse Risikobereitschaft dazu. Punktuell ist auch im Ausland guter Standard anzutreffen. In Deutschland allerdings gilt hohe Qualität beim Zahnersatz nicht als Zufall, sondern ist der Normalzustand.

Die Produktion in Ländern mit niedrigen Lohnkosten bringt nach Angaben des Kuratoriums meistens geringere Qualität. Von „schwersten Mängeln“ sei in einer Studie über die Qualität von in Ungarn hergestelltem Zahnersatz die Rede. Die Untersuchungen an der Klinik für Parodontologie, Kronen- und Brückenprothetik der Universität Bern definiert die zahnmedizinischen Leistungen mit einem Qualitätsstandard von A bis E. A entspricht dabei einer ausgezeichneten Arbeit, Standard E charakterisiert schwerste Mängel. Im Ergebnis konnten z.B. für ungarische Arbeiten Standard A und B gar nicht vergeben werden, C-Leistungen wurden lediglich bei 20 % erbracht. 41 % erhielten Standard D und Standard E 39 %. Solche „Schnäppchen“ kosten den Patienten im Endeffekt mehr, wenn die Fehler dann doch von einem deutschen Zahnarzt korrekt versorgt werden müssen. Ein weiteres Argument für den Zahnersatz aus Deutschland ist die räumliche Nähe von Zahnarzt und Zahntechniker. Denn kurze Wege sparen Zeit – und damit auch Geld. ■

Quelle: Neue Osnabrücker Zeitung

Marketing

WIRTSCHAFTSWUNDER ZAHNARZTPRAXIS ODER: DER EMOTIONALE FRISCHMACHER FÜR IHRE PRAXIS

Heutzutage muss ein Zahnarzt mehr sein als „nur“ ein guter Mediziner. Es gilt, das Beste zu erreichen: Die Gesundheit der Patienten und die Sicherung der Praxis. Betriebswirtschaft ist nur die ökonomische Kehrseite dessen, was nach zahnärztlichem Verständnis die Zuwendung zum Patienten darstellt. Der Zahnarzt kann sehr viel für eine gute Arzt-Patienten-Beziehung, in fachlicher und menschlicher Hinsicht, tun – und diese beruht letztendlich auf Vertrauen. Ein Zahnarzt muss menschlich sein und Wärme ausstrahlen. Doch das allein reicht nicht aus...

Nehmen Sie sich Zeit

Die meisten Menschen leben ständig unter Zeitmangel. Und so haben viele Patienten die Empfindung, dass ihr Zahnarzt nur selten ausreichend Zeit für sie hat. Dem sollten Sie entgegen wirken. Zum Beispiel bei Patienten, die lange im Wartezimmer warten, sollten Sie kurz erscheinen und mit ihnen sprechen. Auch wenn es nur eine Minute dauert, fühlt der Mensch sich viel besser aufgehoben.



Schenken Sie Aufmerksamkeit

Wenden Sie sich dem Patienten im Gespräch zu, lassen Sie ihn ausreden und hören Sie geduldig zu. Nehmen Sie individuelle Probleme ernst, vermeiden Sie knappe Antworten und Unterbrechungen durch andere Tätigkeiten. Schnell können unbewusst gesendete Signale missverstanden werden, wie zum Beispiel eine abweisende Miene, ein Achselzucken oder ein scheinbares Überhören konkreter Anliegen. Hier liegt es an Ihnen, das Vertrauen Ihres Gegenübers zu gewinnen, indem Sie ihm aktive Wertschätzung zukommen lassen.

Informieren Sie ausführlich und verständlich

Der Zahnarzt muss nicht nur über die notwendigen medizinischen Geräte verfügen, sondern auch über ein fundiertes fachliches Wissen. Gehen Sie stets sorgfältig vor, erklären Sie die Schritte der Diagnostik und der Therapie und stellen Sie Ihre Befunde verständlich dar. Auch die Art und Weise, wie ein Zahnarzt mit seinem Patienten spricht, beeinflusst seine Glaubwürdigkeit. Hat der Patient nach dem Gespräch das Gefühl, nicht genug über den medizinischen Hintergrund der Vorgehensweise erfahren zu haben, beginnt er Vermutungen anzustellen und unter Umständen sogar an der Notwendigkeit und Richtigkeit der Therapieempfehlung zu zweifeln.

Halten Sie Ihre Versprechen ein

Machen Sie nur Versprechen, die Sie auch wirklich einhalten können, z.B. wenn es um die Kosten einer Behandlung geht, oder um die Haltbarkeit der Kronen. Die Glaubwürdigkeit des Zahnarztes leidet erheblich, wenn das Ergebnis vom Versprochenen abweicht. In dem Fall empfiehlt es sich, Kulanzregelungen zu finden – auch wenn diese Kosten für die Praxis mit sich bringen. Diese rentieren sich, wenn man auf lange Sicht die Patienten halten kann. ■

Betriebswirtschaft/Steuern

BETRIEBLICHE ALTERSVORSORGE (bAV) IN KLEINBETRIEBEN UND ARZTPRAXEN

Maximale steuerliche Förderung als Rendite-Turbo für die Altersvorsorge

Jeder Angestellte kann aus seinem Bruttolohn Geld für eine Zusatzrente zurücklegen. Doch nur wenige nutzen das – dabei ist finanzielle Vorsorge heute wichtiger denn je. Nach der bisherigen Rentenreform – und allem was diesbezüglich noch zu erwarten ist – muss man davon ausgehen, dass in etwa 20 Jahren die gesetzliche Rente nur noch 40 Prozent des letzten Bruttogehalts ausmachen wird. Rechnet man z.B. für weibliche Angestellte noch längere Phasen einer Teilzeitbeschäftigung oder Unterbrechungen für die Kindererziehung hinzu, so bleiben im Alter Rentenansprüche von unter 500 Euro im Monat, die zudem, seit dem im Januar 2005 in Kraft getretenen Alterseinkünftegesetz, noch höher besteuert werden. Gerade bei Helferinnen, Büroassistentinnen und generell bei Mitarbeitern mit einem Einkommen von unter 1.400 Euro, beträgt die prognostizierte durchschnittliche Netto Rentenzahlung nicht mehr als 350 Euro monatlich. Dieser Betrag lässt sich mit einer zusätzlichen, vom Staat geförderten betrieblichen Altersvorsorge verdoppeln.

Das Prinzip ist bei allen Modellen gleich:

Angespart wird aus dem Bruttoeinkommen vor Steuern und Sozialabgaben. Damit senkt jeder Euro für die Vorsorge die Höhe des zu versteuernden Einkommens und die Beiträge zur Sozialversicherung. Bekommt der oder die Angestellte gar noch vermögenswirksame Leistungen vom Arbeitgeber bezahlt, so lassen sich Lösungen umsetzen, bei denen, ohne Nettoverzicht, rund 100 Euro monatlich in eine Zusatzrente angespart werden.

Durch die staatliche Förderung ist die Rendite bei betrieblichen Altersvorsorgeverträgen, im Vergleich zu privaten

Sparmaßnahmen aus dem Netto, unschlagbar. Seltsamerweise stößt diese Form der Altersvorsorge sowohl bei Arbeitgeber als auch Arbeitnehmer zunächst auf Ablehnung – aus Gründen wie Unkenntnis und Misstrauen. Viele Ärzte reagieren mit grundsätzlichem Desinteresse auf den Versuch, sie für dieses Thema zu sensibilisieren. Selbst auf den Einwand hin, dass es primär eine Notwendigkeit für die Helferinnen darstellt und dem Arbeitgeber selbst kein zusätzlicher Aufwand entsteht. Und da die Ärzte entsprechend nicht über genügend Informationen verfügen, werden auch die Mitarbeiter nur unzureichend instruiert, wodurch diese ihrerseits kein Interesse aufweisen können.



Unverständlich, vor allem da die Renten bereits zum Jahreswechsel drastisch gekürzt wurden. Jetzt die damit verbundenen Steuergeschenke ohne die Verpflichtung des Einsatzes eigener Mittel nicht abzurufen, und sich noch nicht einmal über die Möglichkeiten kundig zu machen, ist, wie beim Bezahlen grundsätzlich die Rückgabe des Wechselgeldes zu verweigern. Dieses Fördermittel bAV in seine persönliche Altersvorsorge zu integrieren ist ein unbedingtes Muss für jeden Arbeitnehmer. Und für jeden Arbeitgeber sollte die Schaffung dieses Vorsorgeweges, bzw. die Aufklärung über die Möglichkeiten, seinen Mitarbeitern gegenüber zur Verpflichtung werden.

Interessiert? Auskünfte erteilt Herr Patrick Rebmann, Wirtschaftsberater bAV (Telefon: 02 41 / 470 08 18) ■