

„Wissenschaft für die Praxis“



Dr. Thomas Baum aus Bernburg besuchte das 13. DZOI-Curriculum Implantologie in Göttingen – Ein Erfahrungsbericht.

mehr auf Seite » 28

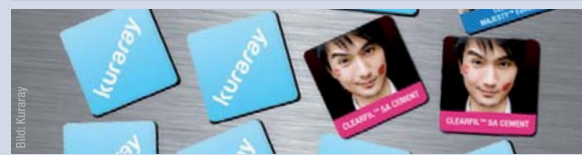
Dem Umsatzziel nahe



Wie man mit dem richtigen Angebot für die eigene Praxis an den Start geht, erläutert Thomas Hopf, Geschäftsführer Kock & Voeste.

mehr auf Seite » 30

Informativ und innovativ



Kuraray geht mit Vorbildfunktion voran. Dr. Ernst Wühr, Geschäftsführer Deutschland, kündigt ein neues digitales Angebot an.

mehr auf Seite » 31

Globaler Erfahrungsaustausch in Köln

„Implantologie – Ansprüche, Möglichkeiten und Erwartungen“ ist das Thema des 41. Internationalen Jahreskongresses der DGZI. Von Eva Kretschmann, Redaktion *Implantologie Journal*.

Die Vorbereitungen für den diesjährigen Internationalen Jahreskongress der Deutschen Gesellschaft für Zahnärztliche Implantologie, der am 30. September und 1. Oktober im Kölner Maritim Hotel stattfinden wird, sind in vollem Gange.

Der Kongress wird mindestens genauso stark aufgestellt sein wie der Jubiläumskongress anlässlich des 40-jährigen Bestehens der Deutschen Gesellschaft für Zahnärztliche Implantologie im letzten Jahr in Berlin, welcher mit über 500 Teilnehmern, mehr als 70 Referenten und einer hochzufriedenen Fachgesellschaft erfolgreich durchgeführt wurde.

So hat momentan die Referenten- und Themenauswahl bei den Planungen für den DGZI-Event dieses Jahres höchste Priorität. Nach Informationen von DGZI- und Kongresspräsident Prof. Dr. Dr. Frank Palm wird unter wissenschaftlicher Leitung von Dr. Roland Hille das Thema „Implantologie – Ansprüche, Möglichkeiten und Erwartungen“ fokussiert.



Mit dem Ziel eines globalen Erfahrungsaustausches hat die DGZI renommierte nationale und internationale Referenten eingeladen. Die traditionelle Podiumsdiskussion wird in diesem Jahr zur Frage „Digitale Implantologie – was soll, was muss?“ am zweiten Kongresstag wieder die ideale Möglichkeit bieten, Aspekte kritisch zu hinterfragen und vom Erfahrungsschatz der Referenten zu profitieren.

Von der Theorie zur Praxis

Praktisch wird es gleich zu Beginn des Kongresses mit einer großen Auswahl von Workshops und Hands-on-Kursen. Die Teilnehmer können sich hier im Detail

mit den aktuellsten Entwicklungen bei Implantaten, Knochenersatzmaterialien und Membranen sowie Diagnostik, Navigation und CAD/CAM-Technologie vertraut machen.

Gerade im IDS-Jahr 2011, das eine Fülle von neuen Produkten und Technologien brachte, besteht ein erhöhter Informationsbedarf. Der kollegiale Austausch, verbunden mit dem ein oder anderen Tipp, ist hier besonders wichtig. Der durch die zahlreichen Aussteller gegebene direkte Kontakt zur Industrie ermöglicht zudem, sich vor Ort über Produkte und deren Anwendung zu informieren.

Neben dem Programm für Zahnärzte gibt es ein komplettes Begleitprogramm für die implantologische Assistenz.

Hier stehen die Themen Karies- und Parodontitisprophylaxe, OP-Assistenz, Patientenkommunikation sowie Praxishygiene auf der Tagesordnung. Call for Paper zum Download unter: www.dgzi.de

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig
event@oemus-media.de, www.oemus.com



Wrigley Prophylaxe Preis 2011 verliehen

Preisträger setzen auf frühzeitig einsetzende und langfristig angelegte Gesundheitsförderung.

Zum 17. Mal wurde am 6. Mai der mit 10.000 Euro dotierte Wrigley Prophylaxe Preis verliehen. Unter der Schirmherrschaft der Deutschen Gesellschaft für Zahnerhaltung (DGZ) fand die Verleihung im Rahmen der 25. Jahrestagung der DGZ in Düsseldorf statt. Aus insgesamt 16 Einreichungen kürte die Jury zwei Gewinner.

Zusätzlich wurden die Eltern über die Mundhygiene ihrer Kinder befragt. Das Ergebnis: Rund 85 Prozent aller Kinder waren



* Die Wrigley Prophylaxe Preis-Verleihung 2011 (s. Seite 26 unten). (Foto: Wrigley Oral Healthcare Programs)

Saugerflaschenkaries bei Krippenkindern

Wie viele Kinder kommen bereits mit der sogenannten frühkindlichen Karies („Early Childhood Caries“ ECC) in die Krippe, und was sind die Ursachen? Diesen und weiteren Fragen gingen Astrid Hippke und Christine Zabel in ihrer Dissertation „Karies bei ein- und zweijährigen Krippenkindern“ unter Leitung von Professor Ulrich Schiffner nach. 511 Ein- bis Zweijährige wurden zahnmedizinisch untersucht und ihre Befunde mit soziodemografischen und kariesrelevanten Pa-

rametern abgeglichen. Zusätzlich wurden die Eltern über die Mundhygiene ihrer Kinder befragt. Das Ergebnis: Rund 85 Prozent aller Kinder waren kariesfrei. Als erschreckend bezeichneten die Autoren jedoch die Tatsache, dass von den restlichen 15 Prozent der Kinder mit Karies rund 80 Prozent die für die Saugerflaschenkaries typischen Schäden an den Oberkieferfrontzähnen aufwiesen. Risikokinder sollten sehr früh zahnmedizinischer Betreuung zugeführt werden, um die Milchzahn-

» Fortsetzung auf Seite 26

ANZEIGE

Programmheft als E-Paper
www.leipzig-forum.info

8. LEIPZIGER forum für innovative Zahnmedizin

9./10. September 2011 // Leipzig

- Implantation bei stark reduziertem Knochenangebot – von Sinuslift bis Short Implants
- Parodontologie Update

Referenten u.a.

Vis. Prof. Dr. Dr. Andreas H. Valentin/Mannheim
Prof. Dr. Hans Behrbohm/Berlin
Prof. Dr. Rainer Buchmann/Düsseldorf
Prof. Dr. Wolf-D. Grimm/Witten
Prof. Dr. Mauro Marincola/Rom (IT)
Univ.-Prof. Dr. Torsten W. Remmerbach/Leipzig
Prof. Dr. Nezar Watted/Würzburg
Prof. Dr. Gregor-Georg Zafiroopoulos/Düsseldorf
Prof. Dr. Stefan Zimmer/Witten
Prof. Dr. Axel Zöllner/Witten
Dr. Joachim Eifert/Halle (Saale)

Dr. Peter Gehrke/Ludwigshafen
Dr. Thomas Hermann/Markkleeberg
Dr. Jochen Mellinghoff M.Sc./Ulm
Dr. Mathias Plöger/Detmold
Dr. Michael Sachs/Oberursel
Dr. Dominik Schmider/Herrenberg
Dr. Winfried Walzer/Berlin
Dr. Jens Voss/Leipzig
Dr. Jürgen Wahlmann/Edewecht
Christoph Jäger/Stadthagen
Enrico Steger/Gais (IT)

Wissenschaftliche Leitung

Prof. Dr. Axel Zöllner/Witten
Prof. Dr. Wolf-D. Grimm/Witten
Dr. Peter Gehrke/Ludwigshafen

Veranstalter/Organisation

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig
Tel.: 0341 48474-308 | Fax: 0341 48474-390
event@oemus-media.de
www.oemus.com | www.leipzig-forum.info

FAXANTWORT
0341 48474-390

Bitte senden Sie mir das Programm zum
8. LEIPZIGER forum für innovative Zahnmedizin
am 9./10. September 2011 in Leipzig zu.



E-MAIL-ADRESSE

PRAXISSTEMPEL

Fitnessprogramm für den Verkauf von Zuzahlerleistungen

Wie Sie mit der Analyse Ihrer Ausgangslage, der Planung der geeigneten Maßnahmen und dem richtigen Training für Ihr Praxisteam das Umsatzziel erreichen. Von Thomas Hopf.

■ Erfolg oder Misserfolg beim Verkauf von Zuzahlerleistungen hängen oft von Fehleinschätzungen und falschen Herangehensweisen ab. Nicht jede Praxis bringt die gleichen Voraussetzungen mit, um alle möglichen Zusatzleistungen erfolgreich zu verkaufen. Geht man mit dem



Thomas Hopf



für die eigene Praxis ungeeigneten Angebot an den Start, ist es deutlich schwieriger, sein Ziel erfolgreich zu erreichen.

Die Ausgangslage überprüfen

Eine Analyse der IST-Situation ist der erste Schritt, um den Verkauf von Zuzahlerleistungen nachhaltig zu steigern. Dabei sollten zum Beispiel folgende Aspekte hinterfragt und Informationen dazu zusammengetragen werden:

- Standort der Praxis und Rahmenbedingungen
- Aktuelle Patientenstruktur in der Praxis und im regionalen Umfeld
- Praxisräume und Kapazitäten
- Aktuelle Personalkapazitäten

- Ausbildung und besondere Qualifikationen im Team
- Aktuelles Leistungsspektrum der Praxis
- Aktuelle Materialien zur Patienteninformation bei privaten Leistungen
- Wettbewerb, dessen Leistungsspektrum und Verkaufserfolg.

Zahlen auch die weichen Faktoren zu hinterfragen. Letztere betreffen unter anderem die persönliche Haltung des Arztes und seiner Mitarbeiter gegenüber privaten Leistungen. Dabei wird geklärt, ob das Praxisteam voll und ganz hinter den Zuzahlerleistungen und der Preisstruktur steht, oder ob es innere Widerstände gibt, die so auch indirekt den Verkauf verhindern.

Nötige Maßnahmen identifizieren und umsetzen

Steht fest, welche Zuzahlerleistungen angeboten werden sollen, und sind Ziele definiert, wie viel künftig mit diesen Leistungen erwirtschaftet werden soll, dann können nötigen Maßnahmen bestimmt und das Team gezielt trainiert werden.

Fundierte Kalkulation gibt Sicherheit in der Argumentation

Viele Praxen tun sich schwer dabei, für die jeweilige Behandlung adäquate



Foto: Shutterstock

Scheinargumente entkräften

Die Argumente der Praxen, warum Patienten eine bestimmte Leistung nicht möchten, sind oft Scheinargumente, die sich entkräften lassen. Typische Beispiele dafür sind:

- Die Patienten haben kein Geld.
- Die Patienten haben kein Einsehen.
- Die Patienten nehmen diese Leistung nicht an.
- Die Preise sind nicht durchsetzbar.
- Was früher kostenlos war, können wir heute nicht in Rechnung stellen.
- Der Praxisstandort ist in einem einkommensschwachen Gebiet.

Demgegenüber stehen Fakten, die deutlich dafür sprechen, dass Privatleistungen verkauft werden könnten, wie beispielsweise:

- Patienten haben Geld, sie geben es lediglich für andere Dinge aus.
- Patienten können ein Einsehen haben, sie möchten aber informiert und überzeugt sein.
- Patienten nehmen die Leistung an, wenn sie die Wahl haben zwischen kurzfristiger Problembehebung und langfristiger Lösung.
- Preise sind durchsetzbar, wenn die Leistung dahinter für den Patienten transparent und nachvollziehbar ist und er den Wert anerkennt.
- Auch einkommensschwache Gebiete haben Potenzial, doch nur wer seine Patienten so informiert, dass diese die Wahlmöglichkeiten tatsächlich für sich erkennen und nutzen können, hat hier Erfolg.

Fazit: Zuzahlerleistungen lassen sich erfolgreich verkaufen, wenn:

- Die innere Haltung gegenüber den Leistungen positiv ist.
- Die Scheinargumente für Misserfolg beim Verkauf entkräftet wurden.
- Das Leistungsspektrum zielgruppenorientiert ist und zur Praxis passt.
- Jeder im Team von dem Angebot überzeugt und dazu geschult ist.
- Die Preise dafür betriebswirtschaftlich fundiert kalkuliert wurden.
- Privatleistung mit angemessener Qualität zu einem angemessenen Preis angeboten werden.
- Die Bedarfserkundung beim Patienten durch gezielte Fragetechniken erfolgt.
- Die Patienten optimal medizinisch beraten werden.
- Die Patienten durch Informationen in die Lage versetzt werden, sich bewusst selbst zu entscheiden.
- Der Zahnarzt in seiner Kernkompetenz als Mediziner authentisch bleibt. ◀

Kock & Voeste

Existenzsicherung

für die Heilberufe GmbH

Kantstraße 44/45, 10625 Berlin

Tel.: 030 318669-0, Fax: 030 318669-30

info@kockundvoeste.de



ANZEIGE

MEDIWERT Ihr Partner für abschreibungsfähige Premiumimmobilien

LEIPZIG
LIVE

Hautnah. Intensiv. Porsche.
Sind Sie dabei?

Für mehr Infos bitte klicken



Exklusives Porsche-Event Leipzig 18./19. Juni

- Fahrerevent auf werkseigener FIA Rennstrecke - Sie fahren Porsche Panamera + Porsche 911
- Eindrucksvolle Besichtigung des Porschewerkes
- Dinner weit über den Dächern der Stadt
- Entdecken Sie mit uns das Nightlife von Leipzig
- Exklusiver Hotelaufenthalt
- Stadttour auf den Spuren von Bach und Goethes Faust - für Ihr Gefühl zum MEDIWERT Immobilienstandort inkl. Präsentation ausgewählter Immobilien
- Kanalfahrt durch die Wasserstadt Leipzig
- Freuen Sie sich auf ein unvergessliches Erlebniswochenende

Nur noch wenige Plätze frei!

Unkostenpauschale
inkl. Fahrzeugstellung
499,-€/Teilnehmer*

Jetzt Reservierungsunterlagen per E-Mail oder Fax anfordern!
Onlineanmeldung und weitere Informationen erhalten Sie unter:

www.MEDIWERT.de

MEDIWERT GmbH

Kolbeinstr. 3
04229 Leipzig

Tel.: 0341 / 2470977
Fax: 0341 / 2470978

Mail: kontakt@mediwert.de

Adresse/Firmenstempel

Wachstum und Entwicklung: Die Rolle des Kinderzahnarztes

Auf der Jahrestagung der Schweizerischen Vereinigung für Kinderzahnmedizin in Bern widmete sich ein hochkarätiges Referententeam den aktuellen Themen der Kinderzahnmedizin. Dr. Dirk Rüdiger Arnold, Luzern, Schweiz, fasst zusammen.



V.l.n.r.: Dr. Hubertus van Waes, ZZM Zürich, Dr. Richard Steffen, Weinfelden, und ZZM Zürich, Prof. Dr. Norbert Krämer, Abteilungsdirektor der Poliklinik für Kinderzahnheilkunde Universität Gießen. Fotos: Johannes Eschmann

Dr. Giovanni Ruggia, Präsident der SVK, begrüßte die zahlreich ange-reiste Zahnärzteschaft zur 28. Jahrestagung der Schweizerischen Vereinigung für Kinderzahnmedizin (SVK), die am 20. Januar im Hotel Bellevue Palace, Bern, stattfand. Als erster Redner erläuterte **Prof. Dr. Christos Katsaros** von den **ZMK Bern** in seinem zweigeteilten Referat die Rolle des Kinderzahnarztes in der modernen

Kieferorthopädie. Er schilderte den Einzug der digitalen Zahnmedizin in verschiedenen Bereichen. Seien es digitale Fotografien vom Patienten, die 3-D-Modell-Analyse, Set-up, Planung und Herstellung der einzelnen Module wie Lingualbogen, Brackets etc. Die bildgebende Diagnostik betreffend machte Katsaros darauf aufmerksam, dass die aktuellen DVT-Geräte gegenüber dem OPT



Über 400 Teilnehmerinnen und Teilnehmer folgten der Jahrestagung der SVK im Berner Bellevue Palace.

noch immer eine höhere Strahlenbelastung aufwies. Daher empfahl er den Zuhörern eine sorgfältige Indikationsstellung vor einer DVT-Aufnahme. Dies im Hinblick auf die gesundheitlich negativen Einwir-

kungen der Strahlung im Entwicklungsstadium eines Kindes.

Des Weiteren berichtete er über Behandlungstechniken mithilfe eines Gaumenimplantates im Vergleich mit Mini Screws, welche zwischen den Zahnwurzeln inseriert sind und mit denen in Bern erfolgreich therapiert wird. Außerdem zeigte er Fälle ästhetisch anzusehender Lingualtechnik oder computergeplanter Schienentechnik, welche bei der Ausformung des Zahnboogens zur Anwendung kommt, die jedoch bei rotierten Zähnen limitiert ist.

Dr. Richard Steffen und **Dr. Hubertus van Waes**, ZZM Uni Zürich, widmeten sich dem Problem rund um den zweiten Milchmolar. Dr. Steffen berichtete über Separierungsmöglichkeiten distal der Milch-5er mit verschiedenen Separierungshaltern, wobei aber immer auf eine Schmerzausschaltung geachtet werden soll. Er stellte das Speed System vor, mit drei Brackets und einem Spezialbogen mit Gummiligaturringen.

Die Molaren-Inzisiven-Hypoplasie

Prof. Dr. Norbert Krämer, Abteilungsdirektor der Poliklinik für Kinderzahnmedizin, **Universität Gießen**, referierte über die Molaren-Inzisiven-Hypoplasie (MIH), einem angeborenen Schmelzdefekt der Sechsjahrmolaren. Langzeitstudien mit polarisationsmikroskopischen Bildern der Forschungsgruppe Javelik B, Noren JG (Int J Paediatr Dent 2000 Dec; 10(4):278-89) von der Universität Göteborg zeigen Hypomineralisationszonen in den Schlibbildern. Prof. Dr. Krämer selbst arbeitet bei seinen Forschungsprojekten (Haftuntersuchungen und Strukturanalysen) ausschließlich mit extrahierten Zähnen. Krämer demonstrierte Fälle mit nach Schweregraden eingeteilten Defekten, die er vergleichsweise mit SAT Composites und GIZ Füllungen therapierte. Hierbei stand die mechanische Be-

lastung des Schmelzes im Vordergrund. Bei der Kariestherapie, so der Referent, ist zu beachten, dass zuerst der Biofilm eliminiert wird. Die betroffenen Zähne sind sehr schmerzempfindlich. Für eine schmerzfreie Behandlung arbeitet der Referent mit Articaïn® (Ubistesin), er empfiehlt jedoch die doppelte Wartezeit, bevor mit der Behandlung begonnen wird. Abschließend erwähnte er noch eine Therapieform mit HCl Ätzelgels anstatt Phosphorsäure – für viele Zuhörer ein interessanter Ansatz.



Zum Ehrenmitglied der SVK ernannt: Dr. Wanda Gnoinski, Leiterin der Klinik für KFO und Kinderzahnmedizin ZZM Zürich.

Unter Beifall wurde **Dr. Wanda Gnoinski**, Leiterin der Klinik für KFO und Kinderzahnmedizin am **ZZM Zürich**, als neues Ehrenmitglied der Gesellschaft begrüßt und gewürdigt. In einer absolut souveränen, schematisch aufgeschlüsselten Vorlesung beantwortete sie zum Schluss der Jahrestagung die Frage: **IV oder nicht IV?**

Als Präsidentin der SVK amtet neu Dr. Thalia Jacoby, Genf, für die nächsten zwei Jahre. Präsident „elect“ wurde Dr. Christoph Langerweger, Winterthur. Leider konnte die neue Präsidentin nicht persönlich anwesend sein, sodass „Past President“ Dr. Giovanni Ruggia die Teilnehmerinnen und Teilnehmer verabschiedete und zum 29. Jahreskongress einlud. www.kinderzahn.ch

Am Rande der Jahrestagung des SVK in Bern bat **Prof. Dr. Norbert Krämer**, Abteilungsdirektor der Poliklinik für Kinderzahnheilkunde Universität Gießen, um **Zähne für Haftungsuntersuchungen und Strukturanalysen** seiner Arbeitsgruppe. Dazu müssten jedoch vorher Gefäße mit ChloraminT an die betreffenden Praxen geschickt werden. Prof. Krämer bittet daher, mit ihm im Voraus per E-Mail Kontakt aufzunehmen: Norbert.Kraemer@dentist.med.uni-giessen.de

Erstveröffentlichung: DTCH 1+2/11

ANZEIGE

Kommunikations- und Verkaufstraining

Reden ist Gold.

Mit überzeugenden Kommunikationstechniken hohe Zuwächse bei privaten Zuzahlerleistungen erzielen: eigene Verkaufs- und Gesprächsblockaden überwinden, Patientenbedürfnisse erkennen, verantwortungsvoll beraten, Widerstände auflösen und die Patientenzufriedenheit stärken. **Kock & Voeste** zeigt Ihnen schlüssige Strategien zur gezielten Umsatzsteigerung.

Besser gleich Kontakt aufnehmen:
www.kockundvoeste.de
oder 030/318669-0



conwendt.de

Kock & Voeste

Existenzsicherung für die Heilberufe GmbH