16. MÄRZ 2018, 29. JAHRGANG, 5,50 €, F 45733, ISSN 0938-8486

Zahnärzteblatt

DIE MONATSZEITSCHRIFT DER ZAHNÄRZTE IN **SACHSEN**

Kammerwahl 2018
Erste Hinweise

KZV-Vorstand zum Gespräch bei Staatsministerin Klepsch

Datenschutz-Grundverordnung
Bürokratie und kein Ende abzusehen

Kinderzahnheilkunde
Update Karies (Teil 2)

Anzeige

Sächsischer Fortbildungstag
für Zahnärzte und Praxisteam

**Forensik –
Was passiert, wenn
etwas passiert?**

26./27.10.2018
Stadthalle Chemnitz

Workshops
Vorträge
Dentalausstellung

Landeszahnärztekammer Sachsen
Körperschaft des öffentlichen Rechts
LZKS

03
18

Den Praxiswert dauerhaft steigern

*Das Ideal jeder Praxis – eine hohe Patientenzufriedenheit und gleichzeitig hohe Erträge. Der Ruhestandsplaner Ralf Müller hilft mit seinem Unternehmen **consilium diligens**, frei übersetzt mit sorgfältiger Planung, dieses Ideal zu erreichen und dabei, vor dem Hintergrund der mittel- und langfristigen Ruhestandsplanung, den Praxiswert dauerhaft zu steigern.*

Stellen Sie sich einmal vor …

- *Sie wissen stets, welcher Ihrer Kassenpatienten eine hochwertige Zahnzusatzversicherung besitzt.*
- *Sie erhalten laufend einen aktualisierten Überblick, welche Kosten und Behandlungen dem Patienten erstattet werden.*
- *Sie können Ihre HKP-Quote signifikant erhöhen.*

GKV-Patienten mit Zusatzversicherungen sind meist sogar umfangreicher versichert als PKV-Vollversicherte. Über seine Netzwerkpartner verspricht der Makler einen Ausbau des Privatpatientenanteils um zusätzliche 15–20 % in nur 2 – 5 Jahren.
Der niedergelassene Arzt möchte seinen Patienten den bestmöglichen Service, bei bestmöglicher zahnmedizinischer Versorgung bieten. Die entsprechend abgesicherten Patienten erwarten genau das, müssen sich aber auch beim ohnehin schon „schweren Gang" zum Arzt auch dieses bestmöglichen Services sicher sein.
*Das, nach eigener Aussage, einzigartige Service-Konzept eines Partners von **consilium diligens** stellt dem praktizierenden Zahnarzt hierfür alle notwendigen Informationen zur Verfügung.*

Warum ist das ein Thema für die Ruhestandsplanung?
Die stärksten Jahrgänge bei den sächsischen Zahnärzten/-innen gehen in ein paar Jahren in den Ruhestand. Höchstwahrscheinlich werden nicht ausreichend Interessenten/-innen vorhanden sein, um die Nachfolgeregelung für jede heute aktive Praxis zu gewährleisten. Entgegen der häufig geäußerten Pauschalmeinung, dass die städtischen Praxen den ländlichen grundsätzlich vorgezogen werden, wird ein wesentliches Entscheidungskriterium die Ertragssituation sein. Je nach persönlichem Umfeld des potenziellen Erwerbers geben dann die zusätzlichen „weichen Standortfaktoren" den Ausschlag für den Standort, in der Stadt oder auf dem Land.

Als Ruhestandsplaner denkt das Unternehmen immer schon jetzt an später und damit an Möglichkeiten, einen Praxisverkauf zu erleichtern bzw. gut vorzubereiten. Auf einer Fortbildungsveranstaltung für Berater im Heilwesen hat Ralf Müller einen spezialisierten Kollegen kennengelernt, der mit beeindruckendem Erfolg über 250 Zahnärzte bundesweit betreut. Durch Einführung des individuellen Service-Konzepts in den jeweiligen Referenzpraxen erhöhte sich der durchschnittliche Praxisumsatz dauerhaft um 60.000 – 100.000 € im Jahr beachtlich.
Zur Vorstellung des Konzeptes bietet das Unternehmen Vorträge und Einzelgespräche an bzw. auch gern die Teilnahme an einem regionalen Stammtisch.
Die Kontaktaufnahme kann per Mail oder Telefon erfolgen, das Unternehmen hat seinen Sitz in Gera. Der aktuellen Ausgabe des Zahnärzteblatt Sachsen liegt auch ein Infogutschein bei.

Weitere Informationen:
Ruhestandsplanung für Ärzte und Zahnärzte
Telefon 0365 88259914
www.consilium-diligens.de

Neue Volkskrankheit Schlafapnoe

*Die Behandlung von Schlafapnoe (OSAS) gewinnt in der zahnärztlichen Schlafmedizin zunehmend an Bedeutung. SomnoDent **COAT**® – **C**ontinuous **O**pen **A**irway **T**herapy – stellt eine echte Alternative zur CPAP-Behandlung dar und für viele Patienten ist es die einzige Möglichkeit, sich effektiv behandeln zu lassen. Mit bereits mehr als 400.000 erfolgreich behandelten Patienten zeigt der Trend eindeutig in Richtung dieser Therapie.*
Krankenkassen erkennen die Wirksamkeit bei der Schlafapnoe-Behandlung inzwischen an und übernehmen ganz oder teilweise die Behandlungskosten.

Die SomnoDent-Schlafapnoe-Schiene
Die klinische Entwicklung der patentierten Schiene reicht bereits 16 Jahre zurück.
Seit Gründung des Unternehmens im Jahre 2004 befindet sich die Schiene bereits in der klinischen Anwendung und wie inzwischen viele Studien belegen, ist sie eine der effektivsten Behandlungsmethoden der obstruktiven Schlafapnoe:

- *Hergestellt mit der einzigartigen, weichen Kontaktschicht SMH, bietet die Schiene festen Halt und komfortablen Sitz auf den Zähnen*
- *Auch für Patienten mit kurzen Zähnen, Implantaten, Kronen oder Brücken ist die Schiene geeignet*
- *Minimale Anpassungserfordernisse reduzieren die Behandlungsdauer in der Praxis*
- *Die Haltbarkeit des Produkts beträgt*