

KN SERVICE

Ein Verkaufskonzept, das sich bewährt

Zahlreiche KFO-Praxisteams haben im Jahr 2004 das Seminar „Vier Schritte in die Therapiefreiheit“ mit Heike Herrmann besucht. Auch die smile dental GmbH veranstaltete in Kooperation mit der dental line GmbH letztes Jahr eine Kursreihe mit der Abrechnungsexpertin. Ein kurzer Rückblick auf diesen „Kursklassiker“ zeigt die wichtigsten Punkte des darin behandelten Verkaufskonzepts.



Heike Herrmann weiß stets genau, wovon sie spricht. Schließlich arbeitet die freiberufliche Dozentin und Marketingberaterin bereits seit Jahren für Zahnärztekammern, Unternehmensberatungen sowie Praxen und beschäftigt sich intensiv mit der Situation der Kieferorthopäden seit der BEMA-Umstrukturierung 2003. So reiste sie im letzten Jahr durch zahlreiche Städte, um Kieferorthopäden und ihren Praxisteams erfolgreiche Strategien für den Verkauf von außervertraglichen Leistungen auf-



Absoluter Profi in Sachen Abrechnungen – Heike Herrmann.

zuzeigen. Als Ausweg aus der betriebswirtschaftlichen Misere erfand sie das Konzept der so genannten „Komfortpakete“, das in ihrem Seminar „Vier Schritte in die Therapiefreiheit“ die Hauptrolle spielt. Mit den Komfortpaketen bezeichnet die Abrechnungsexpertin außervertragliche, nicht von der Krankenkasse abgedeckte KFO-Leistungen, die patientengerecht erläutert und mit GOZ-Positionen und Preisen versehen Patienten zum Kauf angeboten werden.

Grundregeln des Verkaufens beachten

Die Worte Kaufen und Verkaufen klingen in Zusammenhang mit ärztlichen Leistungen zwar etwas anrühlich, doch in Herrmanns Seminar wird klar: Prinzipiell gibt es keinen Unterschied, ob ein Auto oder KFO-Leistungen verkauft werden. Auch die Patienten, so die Expertin, denken in der KFO-Praxis genauso wie beim sonstigen Einkauf. Deshalb sind die Grundregeln des Verkaufens das erste, was sie den Teilnehmern in ihren Seminaren mit auf den Weg gibt. Dazu gehört es, den Patienten die Vorteile und Preise des „KFO-Angebotes“ zu übermitteln. Herrmann weist an dieser Stelle gerne

auf das Beispiel hin, wie ein Patient im Wartezimmer auf ein „Angebot“ an der Pinnwand reagiert. „In vielen Wartezimmern beobachte ich bei meinen bundesweiten Praxisschulungen entweder zu viel Informationen oder für den Kunden nicht genug aussagekräftige Informationen“, betont Herrmann. Wenn der Kieferorthopäde beispielsweise einen Sportschutz verkaufen wolle, so Herrmann weiter, reiche ein Plakat mit einer Abbildung nicht aus. Der Patient nämlich wird sich fragen, welche Eigenschaften dieser besitzt und vor allem, welchen Vorteil ihm ein solcher Schutz bringt. Zudem rät Herrmann den Teilnehmern, ihre Angebote mit Preisen zu versehen. Der Patient im Wartezimmer denke genauso wie der Kunde vor einem Schaufenster. Wo keine Preisangabe existiert, werde der Patient deshalb ein unerschwinglich teures Produkt vermuten und das Interesse daran verlieren, so die Referentin. Nach diesen Ausführungen ist der Funke bei den Teilnehmern zwar schon übergesprungen, doch Herrmann macht trotzdem eine motivierende Vorbereitungsphase, in der sie die Notwendigkeit des Umdenkens – von der praktischen Nulltarifbehandlung hin zur Zuzahlungspraxis – aufzeigt, zum Grundstein ihres Seminars. Und das aus gutem Grund, weiß sie doch aus der Vergangenheit, welch schwieriger Prozess diese Neuorientierung

einbaren. Das Schwierigste war, dass es bei vielen Praxisinhabern noch nicht „klick“ gemacht hat, obwohl die Zahlen der neuen Bewertungen der BEMA-Positionen bereits vorlagen. Erst das 3. Quartal 2004 hat den letzten Ungläubigen die Augen geöffnet“, erklärt Herrmann.



Den Kursteilnehmern – Kieferorthopäden und ihre Praxisteams – werden Erfolgsstrategien für den Verkauf von außervertraglichen Leistungen aufgezeigt.

Aber was nützt es, wenn der Kieferorthopäde den Schritt des Verkaufens von Leistungen akzeptiert, aber das Team nicht davon überzeugt ist? Um die Helferinnen zu motivieren, fordert Herrmann zwei Teilnehmerinnen des Seminars auf, sich in die Lage von Patienten-Müttern zu versetzen. „Wie würden Sie sich als Mutter fühlen, wenn Sie jeden Monat mühsam das Geld für ein Komfortpaket für Ihr Kind sparen müssten, und das andere Kind nebenan, bei dem der Versuch der Zuzahlung gescheitert ist, genauso wie Ihr Kind behandelt werden

Kopf, denn weder Helferinnen noch Behandler hätten eine „extra Schublade“ mit minderwertigen Behandlungsmitteln. Und selbst wenn: Der Kieferorthopäde würde sich damit nur selbst schaden, denn die Behandlung würde länger dauern und das Honorar geringer ausfallen. „Eine Zweiklas-

senmedizin in einer Praxis funktioniert nie!“, resümiert Herrmann. Umso wichtiger sei es deshalb, „Komfortpaketverweigerer“ zu „Komfortpaketkäufern“ zu machen.

Die Patienten-Mutter als Subunternehmerin

Nach dieser zusätzlichen Motivation der Teilnehmer zählt Herrmann in ihrem Seminar alle außervertraglichen Leistungen auf, die absolut rechtssicher sind. Verständlich erklärt sie, wie diese im Praxisalltag zu integrieren sind und was konkret beim Verkauf von KFO-Leistungen zu beachten ist. So sei es zunächst einmal wichtig, die Patienten-Mutter als Subunternehmerin zu betrachten. Nachdem diese in einem Beratungsgespräch mit dem Kieferorthopäden von der Behandlung überzeugt wurde, muss sie Stunden später dem Vater des Kindes das KFO-Produkt verkaufen und erklären, warum eine Zuzahlung notwendig ist. Hier, so Herrmann, müsse der Mutter visuelles Informationsmaterial und patientenfreundliche Erklärungen mit an die Hand gegeben werden. Bedeutend sei es zudem, die Leistungen bzw. das Komfortpaket, das der Kieferorthopäde den Eltern zum Kauf empfiehlt, mit den GOZ-Positionen zu versehen. „Ein pauschaler Zuzahlungsbetrag von beispielsweise 1.100 Euro ist nicht zulässig. Wir müssen aufschlüsseln, wie wir zu einem Betrag kommen, und das anhand von GOZ-Positionen.“ Zur praktischen Unterstützung der Kieferorthopäden hat Herr-

mann dafür eine einfach zu überarbeitende CD – Das Komfortpaket – entwickelt, auf der alle außervertraglichen Leistungen als Bild der zweckmäßigen Version gegenübergestellt sind – ergänzt durch patientengerechte Erläuterungen und ausgewiesenen GOZ-Positionen.

Um Spekulationen über illegale Abrechnungen seitens der Krankenkassen vorzubeugen, rät Herrmann den Teilnehmern, ein Exemplar des Komfortpakets mit einem Erläuterungsschreiben an die Kassen zu senden. „Information schützt vor Spekulation. Irgendwann landet solch ein Formular auf dem Tisch der Kassen. Dann ist es doch besser, wenn sie über das rechtssichere Paket Bescheid wissen, bevor sie mit dem häufig nicht vorhandenen KFO-Wissen spekulieren“, so das Urteil der Expertin. Hilfestellung für den Alltag erhalten die Kursteilnehmer mit vorgefertigten Musterschreiben, die in dem 82 Seiten starken Seminar-skript enthalten sind und nur noch den eigenen Vorstellungen angepasst werden müssen.

Am Ende des Seminars gibt die Referentin einen Überblick über den praktischen Ablauf – von der Erstberatung bis hin zum Behandlungsbeginn. Auch das Thema „Zahlungsverweigerer“ steht bei ihr auf der Tagesordnung. Herrmann macht deutlich, dass mit einer angenehmen Art und Weise solchen Patienten vermittelt werden kann, dass sie sich jederzeit wieder an die Praxis wenden können.

Ein Erfolg, der für sich spricht

Am Ende der Veranstaltungen sind die Teilnehmer hoch motiviert und glücklich, ein Konzept an die Hand zu bekommen, das praktisch umsetzbar ist und mit den moralischen und berufsethischen Vorstellungen vereinbar ist. Viele der Teilnehmer bedanken sich noch Tage nach dem Seminar persönlich bei der Referentin. „Das ist für mich ein Zeichen, dass die Botschaft, die ich übermitteln wollte,

angekommen ist“, erzählt Herrmann stolz. Dies zeigt auch die Erfolgsrate in „Probepraxen“ im gesamten Bundesgebiet, die – bezogen auf eine Zuzahlung von ca. 30 Euro im Monat – bei durchschnittlich 96 % liegt.

Obwohl sie schon viele verlockende Arbeitsangebote privater Versicherungen bekommen hat, möchte Herrmann ihrem freiberuflichen Dozentinnendasein treu bleiben. „Es macht mir Freude, die Kieferorthopädiinnen und Kieferorthopäden zu unterstützen, die wie keine andere Berufsgruppe, die ich kenne, ihre Patienten mit Leib und Seele behandeln. Solange, wie man mich noch sehen und hören will, leite ich diese Seminare weiter.“ Bei so viel Herzblut, das Herrmann in ihre Arbeit steckt, ist es kein Wunder, dass sie neben den bereits als Klassikern unter den Verkaufsseminaren geltenden Seminaren „Vier Schritte in die Therapiefreiheit“ und „Die optimale Privatabrechnung“ ganz neue Themen wie zum Beispiel Zeitmanagement und Dienstleistungen in der KFO-Praxis bereithält. Doch damit nicht genug. Neben ihrer Referententätigkeit plant die Marketingfachfrau einen Newsletter

Das KFO-Komfortpaket
© by Heike Herrmann
www.zahnarzt-abrechnung.de
CD – Version – Word

Zur praktischen Veranschaulichung bietet Heike Herrmann ihren Seminarteilnehmern die CD „Das Komfortpaket“ an.

für Kieferorthopäden mit vielen interessanten Beiträgen, die die KFO-Praxen auf dem neuesten Stand halten sollen. Unter anderem werden Themen wie der Umgang mit Beihilfestellen, Begründungslisten sowie aktuelle Gerichtsurteile erscheinen. Wir dürfen also gespannt sein. Da die Nachfrage für Kurse mit Heike Herrmann ungebrochen groß ist, wird es auch in 2005 wieder zahlreiche Termine mit der Referentin geben. ☒

KN Adresse

dental line GmbH & Co. KG
An der Feldriede 2
49205 Hasbergen
Tel.: 0 54 05/92 04-0
Fax: 0 54 05/92 04-15
E-Mail: IDroste@dentalline.de
www.dentalline.de

KN Termine

Die Firma dental line veranstaltet auch 2005 wieder Kurse mit Heike Herrmann.

| Thema | Termin | Ort |
|-------------------------------------------------------------------|----------------|------------|
| Die optimale Privatabrechnung – mehr geht nicht! | 04. März 2005 | Berlin |
| | 29. April 2005 | Düsseldorf |
| Träumen Sie noch oder handeln Sie schon? | 05. März 2005 | Berlin |
| Was hat er, was ich nicht habe? Oder: Tue Gutes und rede darüber! | 01. April 2005 | Düsseldorf |
| | 03. Juni 2005 | Berlin |
| Mein Tag braucht 36 Stunden! | 02. April 2005 | Düsseldorf |
| | 04. Juni 2005 | Berlin |

Kursgebühren:
230,- Euro inkl. MwSt. für die eine Person
200,- Euro inkl. MwSt. für jede weitere Person aus der gleichen Praxis

Anmeldung/Organisation:
dental line GmbH & Co. KG
An der Feldriede 2
49205 Hasbergen
Tel.: 0 54 05/92 04-0
Fax: 0 54 05/92 04-15
E-Mail: IDroste@dentalline.de

Direkten Kontakt mit Heike Herrmann können Sie über die E-Mail-Adresse Profiabrechnung@aol.com aufnehmen

für die Fachzahnärzte war. „In den meisten Praxen war es nicht üblich, außervertragliche Leistungen zu ver-

würde?“, werden die Teilnehmerinnen gefragt. Damit trifft die Abrechnungsexpertin den Nagel auf den

Fortbildung im italienischen Ambiente

Hochkarätiges Fortbildungsprogramm mit Gastreferenten aus Italien: Die 3. Ispringer KFO-Tage der Firma Dentaforum unter dem Motto „Ästhetik in der Kieferorthopädie“ waren ein voller Erfolg.

Etwa 100 Teilnehmer folgten der Einladung „Bella Italia bei Dentaforum“ und erlebten Ende letzten Jahres ein fortbildungsreiches Wochenende im CDC – Centrum Dentale Kommunikation in Ispringen.

Im Rahmen eines Lingual-Workshops am ersten Veranstaltungstag stellte Dr. Olivier Sorel von der Univer-

gegenüber den schon bekannten Lingualsystemen entscheidende Vorteile bietet. Dr. Sorel erläuterte die Einzelheiten der neuen magic®-Lingualbrackets anhand von klinischen Fällen, wies die Teilnehmer mittels Typodonten in deren Handhabung ein und gab hierzu hilfreiche Tipps. Das Positionierungsgerät LinguSet, mit dem die magic®-Brackets einfach und genau positioniert werden können, wurde von Martin Hildmann, Mitarbeiter der Entwicklungsabteilung Orthodontie bei Dentaforum, demonstriert. Dieser Workshop wurde am Sonntag auf Grund der vielen Anmeldungen nochmals wiederholt.

Der zweite Veranstaltungstag stand ganz unter dem Motto „Ästhetik in der Kieferorthopädie“. Professor Dr. Dr. Robert Fuhrmann, Universität Halle, sprach über das Thema „Wie viel ästhetische Kieferorthopädie können wir uns leisten?“ Es ist klar, dass die Ästhetik-Nachfrage eine große Wachstumsperspektive hat. Doch Ästhetik muss auch bezahlbar sein. So stellte Professor Fuhrmann verschiedene kieferorthopädische Komfortpakete vor, die auch eine ästhetische Kieferorthopädie an finanzschwachen Standorten erlaubt. Über die Grenzen und Möglichkeiten der kieferorthopädischen Therapie referierte Privat-Dozent Dr. med.

dent. Nezar Watted, Universität Würzburg. Dabei war ihm besonders an der Zusammenarbeit mit anderen Fachdisziplinen gelegen. Eine gemeinsame kieferorthopädisch-kieferchirurgische Therapieplanung, problem- bzw. zielorientierte orthodontische Vorbereitung, eine korrekte chirurgische Durchführung, gezielte postoperative orthodontische Behandlung sowie eine fallspe-

Resultat hinsichtlich Funktion, Ästhetik und Patientenzufriedenheit erreicht werden. Privat-Dozent Dr. Paul-Georg Jost-Brinkmann, Charité Berlin, stellte die auf dem Markt befindlichen Lingualbrackets vor und ging auf deren Vor- und Nachteile ein. Dabei berichtete er sehr ausführlich über seine eigenen klinischen Erfahrungen mit den verschiedenen Lingual-

riety-Schrauben und deren Einsatz in der kieferorthopädischen Chirurgie – speziell als Distraktor, sowie über die Situation der Kieferorthopädie in Italien. Dass Zahnersatz-Intoleranz vielleicht auch bald zu einem kieferorthopädischen Problem werden könnte, schilderte Dr. Felix Blankenstein aus Berlin sehr eindrucksvoll.

Zum Abschluss stand „Der besondere Vortrag“ mit Gregor Staub, Gedächtnistrainer aus der Schweiz, auf dem Programm. Mit seiner verblüffend einfachen Mega Memory Technik schaffte er es innerhalb kürzester Zeit, dass sich die Teilnehmer 30 sehr komplexe Begriffe merken und die letzten zehn amerikanischen Präsidenten in der Reihenfolge ihrer Amtszeiten nennen konnten. Als sie dann auch noch auf thailändisch bis zehn zählen konnten, war die Begeisterung groß. Und manch einer musste zugeben, dass er sich das nie zgetraut hätte.

Die wissenschaftliche Leitung der 3. Ispringer KFO-Tage wurde von Professor Dr. Dr. Heinrich Wehrbein aus Mainz übernommen. Kompetent und humorvoll führte er

durch diese gelungene Veranstaltung.

Italienisches Flair bot an diesem Wochenende nicht nur das Centrum Dentale Kommunikation, sondern auch das Dorint Sofitel Hotel in Baden-Baden. Bei einem erstklassigen Abendessen klang diese interessante und lehr-



Das Cover vom Einladungsflyer zu den 3. Ispringer KFO-Tagen.

sität Rennes, Frankreich, das magic®-Lingualsystem von Dentaforum vor. Gemeinsam mit dem Ispringer Dentalunternehmen hat er dieses neue System entwickelt, das



Einblick in das Centrum Dentale Kommunikation (CDC).

zifische Retention sind Voraussetzungen für diese interdisziplinäre Zusammenarbeit. So kann ein optimales

Die Gastreferenten aus Italien, Dr. Mauro Cozzani und Dr. Pietro di Michele, sprachen über Hyrax®- und Va-



Der Referent Dr. Felix Blankenstein aus Berlin.

reiche Fortbildung aus und einige Gäste versuchten noch in einem der schönsten Casinos der Welt ihr Glück im Spiel. Die nächsten Ispringer KFO-Tage sind im Frühjahr 2006 geplant und stehen unter dem Motto „Verankerungsmöglichkeiten in der Kieferorthopädie“.

KN Adresse

DENTAURUM
J. P. Winkelstroeter KG
Turnstr. 31
75228 Ispringen
Tel.: 0 72 31/8 03-0
Fax: 08 00/4 14 24 34 (gebührenfrei)
E-Mail: info@dentaforum.de
www.dentaforum.com

Patientenservice online – Der Kieferorthopäde im Internet

Von der „Visitenkarte“ im Netz bis zur professionellen Webpräsenz – Die eigene Homepage bietet sowohl eine attraktive Plattform als auch zahlreiche Möglichkeiten, sich Patienten zu präsentieren. So genannte Baukasten-Systeme verhelfen dabei auch dem Nicht-Fachmann zum optimalen Internetauftritt.

Ein eigener Online-Auftritt spielt eine zunehmend wichtigere Rolle bei der Patienteninformation – auch für Kieferorthopäden. Nach einer Untersuchung von TNS Emnid im

Da immer mehr Menschen im Internet recherchieren und sich informieren, stellt eine eigene Homepage für Mediziner eine attraktive Plattform dar, um sich neuen wie bestehen-

laubszeiten bekannt zu geben oder das individuelle Dienstleistungsangebot zu beschreiben.

Mit einer Praxis-Homepage können auch Kieferorthopäden bei ihren Patienten durch Service und Informationen punkten. Doch fehlende Computerkenntnisse und hohe Kosten für externe Dienstleister erschweren es häufig, sich entsprechend im Internet zu präsentieren. Internet-Service-Provider wie beispielsweise T-Online bieten mittlerweile günstige und ansprechende Lösungen als Alternative zu teuren Web-Agenturen – so genannte Baukasten-Systeme. Diese Homepage-Lösungen bauen aufeinander auf und in kurzer Zeit ist der professionelle Webauftritt erstellt, ganz ohne Programmierkenntnisse. Von der „Visitenkarte“ im Netz bis hin zu einer professionellen Internetpräsenz werden die Homepage-Pakete den unterschiedlichen Anforderungen gerecht und können bei Bedarf problemlos erweitert werden. Beim Erstellen einer T-Online Homepage wird der Nutzer von einem Design-Assistenten unterstützt, der den Anwender in wenigen Schritten zur eigenen Webpräsenz führt. Dabei wird aus einer Vielzahl von Designvarianten zunächst die Optik der Homepages festgelegt. Die branchenspezifischen Vorlagen bieten auch spezielle Designvarianten für den Bereich der Zahnmedizin

und -technik. Über Gestaltungselemente wie Schriftarten und Farben kann anschließend das Basisdesign bearbeitet und an individuelle Wünsche angepasst werden. In den folgenden Schritten legt der Nutzer die Gliederung fest, fügt Texte sowie Bilder ein und kann optional Elemente wie Flash-Intro oder Newsticker integrieren. Ist das Ergebnis zufriedenstellend, wird die Homepage per Mausklick online gestellt. Das Internet wird als Präsentationsmedium von der Gesund-

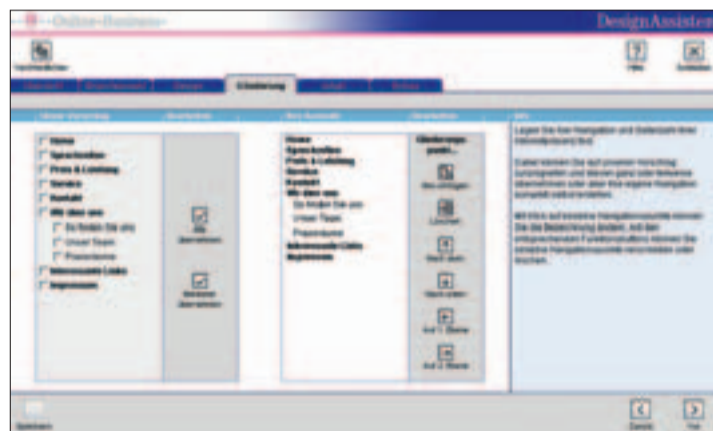
heitsbranche bereits erkannt und vielfach genutzt. So besteht schon heute ein breites Angebot an allgemeinen Informationsportalen bis hin zu speziellen Ärzte-Suchmaschinen. Und auch der einzelne Kieferorthopäde kann „Gesicht zeigen“. Mit der eigenen Homepage, die für ihn so selbstverständlich sein sollte, wie gepflegte Zähne für seine Patienten.

Nähere Informationen zu den Homepagelösungen finden Sie unter www.t-online.de/homepages.

Bei Fragen zu diesem Thema können Sie die allgemeine und kostenlose Produkthotline von T-Online nutzen: 08 00/3 30 55 00.

KN Adresse

T-Online International AG
T-Online Allee 1
64295 Darmstadt
Tel.: 0 61 51/6 80-0
Fax: 0 61 51/6 80-7 59
www.t-online.de



Das A und O einer optimalen Praxis-Homepage ist die richtige Gliederung.



Mit Hilfe eines Design-Assistenten wird der Kieferorthopäde problemlos zu seiner Webpräsenz geführt.

Juni 2004 sind mittlerweile knapp 34 Millionen Deutsche online – mehr als die Hälfte der Bundesbürger über 14 Jahre.

den Patienten zu präsentieren. Sei es, um einen ersten Eindruck von der Praxis zu vermitteln, Öffnungs- oder Ur-

KN Buchtipp



Die Verständlichkeitsentwicklung von Kindern mit Lippen-Kiefer-Gaumen-Segel-Spalten

von Ulrike Wohlleben

Die Beschreibung der klassischen Charakteristika in der Sprechweise von Kindern mit Lippen-Kiefer-Gaumen-Segel-Spalten wird in der Fachliteratur mit einer oft uneinheitlichen und selten theoretisch begründeten Terminologie vorgenommen, die die wenigen Vorschläge für therapeutische Interventionsmöglichkeiten schwer umsetzbar erscheinen lässt. Das Buch „Die Verständlichkeitsentwicklung von Kindern mit Lippen-Kiefer-Gaumen-Segel-Spalten“ klassifiziert diese phonetischen Abweichungen sowohl qualitativ als auch quantitativ, macht die anatomisch-funktionellen Gründe ihrer Entstehung nachvollziehbar und stellt sie in einen kommunikationstheoretischen Zusammenhang. Davon ausgehend wird ein funktionell orientiertes Therapiekonzept entwickelt, das bereits im Säuglingsalter mit ersten präventiven Maßnahmen einsetzt. Eine Längsschnittstudie dokumentiert die Entwicklung der Verständlichkeit von vier Kindern, die mit diesem ganzheitlichen Konzept therapeutisch begleitet wurden.

Ulrike Wohlleben:
Die Verständlichkeitsentwicklung von Kindern mit Lippen-Kiefer-Gaumen-Segel-Spalten. Eine Längsschnittstudie über spalttypische Charakteristika und deren Veränderung.
264 Seiten, Einband kartoniert
Erscheinungsjahr 2004, 1. Auflage
ISBN 3-8248-0376-3
Preis: 34,00 Euro

Verlagsanschrift:
Schulz-Kirchner Verlag GmbH
Postfach 12 75
65502 Idstein
Tel.: 0 61 26/93 20-0
Fax: 0 61 26/93 20-50
E-Mail: info@schulz-kirchner.de
www.schulz-kirchner.de

Sirona geht Vertriebspartnerschaft ein

Um der wachsenden Nachfrage in den USA gerecht zu werden, erweitert Sirona über eine Partnerschaft mit Henry Schein, Inc. das Vertriebsnetz



Sirona Dental Systems, einer der weltweit führenden Hersteller dentaler Ausrüstungsgüter, wird die weltweite Zusammenarbeit mit der Henry Schein, Inc., Melville, New York, ausbauen. Der US-amerikanische Partner ist das größte Vertriebsunternehmen für Gesundheitsgüter und -dienstleistungen auf dem nordamerikanischen und europäischen Markt. Bereits ab dem 10. Januar 2005 wird Sullivan-Schein Dental, in der die US-Dentalaktivitäten von Henry Schein gebündelt sind, autorisierter Händler für bildgebende Systeme, Behandlungseinheiten und Instrumente von Sirona in den USA sein. Die Vertriebspartnerschaft bezieht sich nicht auf die CAD/CAM-Produktlinie CEREC.

Mit der Übernahme von Demedis ist das US-amerikanische Unternehmen zum größten Händler von Dentalprodukten in Europa angestiegen. Somit haben Sirona und Henry Schein ihre Zusammenarbeit im Jahr 2004 bereits deutlich verstärkt.

„Wir freuen uns sehr, unsere Beziehung weiter auszubauen“

“, sagt Jost Fischer, Vorstandsvorsitzender von Sirona. „Henry Schein ist im Moment unser größter Vertriebspartner außerhalb der USA. Wir erwarten uns von der Ausdehnung der Zusammenarbeit auf die USA eine Stärkung der globalen Marktstellung beider Unternehmen.“

„Wir freuen uns, dass wir nun unseren Kunden in den USA genau wie in Europa die Produktpalette von Sirona anbieten können“, meint Stanley M. Bergman, Vorstandsvorsitzender von Henry Schein, Inc. „Wir kombinieren Sironas starke Marke und technologisch führenden Produkte mit unserer Vertriebsstärke und breiten Kundenbasis. Dies eröffnet uns die Möglichkeit, gemeinsam von den Wachstumschancen im US-Dentalmarkt zu profitieren.“

KN Adresse

Sirona Dental Systems GmbH
Fabrikstraße 31
64625 Bensheim
Tel.: 01 80/1 88 99 00
Fax: 01 80/5 54 46 64
E-Mail: contact@sirona.de
www.sirona.de

Neues Firmengebäude bietet Raum für weiteres Wachstum

Das Unternehmen PHARMATECHNIK GmbH & Co. KG, Marktführer bei IT-Produkten, Computer-Programmen sowie Beratungsangeboten für das Gesundheitswesen in Deutschland, erweitert seine Kapazitäten in Hamburg



Repräsentativer Firmensitz in zentraler Lage: Das neue Gebäude im Gewerbegebiet Tornesch bietet der PHARMATECHNIK Geschäftsstelle Hamburg auf rund 1.000 qm Raum für weiteres Wachstum.

Die Geschäftsstelle Hamburg des Starnberger IT-Anbieters PHARMATECHNIK GmbH & Co. KG hat einen neuen Firmensitz: Das Gebäude im Gewerbegebiet Business-Park Tornesch/Kreis Pinneberg bietet in zentraler Lage deutlich mehr Kapazitäten für das wachsende Unternehmen. Auf rund 1.000 Quadratmetern Nutzfläche betreuen derzeit 22 Mitarbeiter insgesamt über 500 Kunden. Die Schaffung weiterer Arbeitsplätze ist geplant. „Durch das neue Gebäude können wir unser Wachstum der letzten Jahre fortsetzen. Aber auch im Schulungsbereich haben wir nun die Möglichkeit, dem steigenden Bedarf mit Platz und zusätzlichen Seminarangeboten zu begegnen“, so Andreas Boost,

Leiter der Geschäftsstelle Hamburg. Um den Umzug ohne Einschränkungen im Servicebereich durchführen zu können, wurde er auf das Wochenende des 15./16. Januar 2005 verlegt. Seit Mon-

tag, den 17. Januar ist die Geschäftsstelle in ihren neuen Räumlichkeiten zu erreichen. „So hat sich der Übergang für unsere Kunden nahezu nahtlos gestaltet“, versichert Boost.

Investition in die Zukunft

Die PHARMATECHNIK GmbH & Co. KG mit Hauptsitz in Starnberg bei München ist auf IT-Lösungen und Beratungsangebote spezialisiert, unter anderem zur Abrechnung und Verwaltung der Pa-

tientendaten in Arztpraxen. Das flächendeckende Netz von insgesamt 13 Geschäftsstellen in ganz Deutschland ist Bestandteil der Firmenphilosophie: „Durch unsere Geschäftsstellen stehen wir in direktem Kontakt zu unseren Kunden und können damit auch deren Anforderungen und Wünsche ohne Umwege erfüllen“, so Dr. Detlef Graessner, geschäftsführender Gesellschafter von PHARMATECHNIK. Der Umzug von Halstenbek in den zehn Kilometer entfernten Business-Park Tornesch bringt für die PHARMATECHNIK-Kunden aus Schleswig-Holstein, Niedersachsen, Hamburg und Bremen auch eine unmittelbare Anbindung der Geschäftsstelle an die Autobahn mit sich. Darüber hinaus bietet das funktionelle Gebäude modernsten Standard und wird durch seine zukunftsgerichtete Bauweise auch langfristig den Bedürfnissen der Geschäftsstelle gerecht. „Bei der Planung wurde ausdrücklich bedacht, einen späteren Ausbau zu ermöglichen“, so Boost.

Schulungen weiter ausbauen

Mit einem Schulungsbereich von 180 Quadratmetern Flä-

che hat die Geschäftsstelle nun die Möglichkeit, ihr Angebot an Seminaren und Kursen weiter auszubauen und in modernen Räumlichkeiten zu repräsentieren. „Wir sehen hier einen wichtigen Schwerpunkt, da wir unsere Kunden angesichts der vielen Änderungen und Neuregelungen im Gesundheitswesen effektiv unterstützen wollen“, erklärt Boost. So macht auch die bundesweite Fach-Seminarreihe für Zahnärzte, Kieferorthopäden und Implantologen, die PHARMATECHNIK in Kooperation mit Prof. Dr. Bischoff & Partner und dem Deutschen Ärzte-Verlag durchführt, in der Geschäftsstelle Hamburg Station. Unter dem Titel „Rendite – Prophylaxe für Ihre Praxis“ können sich Dentalmediziner am Mittwoch, 4. Mai 2005 über modernes Praxismanagement und Methoden zur Renditesteigerung informieren. „Wir haben viele gute Ideen und eine Menge Pläne. Am neuen Standort haben wir jetzt auch die Möglichkeiten, diese umzusetzen“, so Boost.

KN Adresse

PHARMATECHNIK GmbH & Co. KG
Geschäftsstelle Hamburg
Lise-Meitner-Allee 29
25436 Tornesch
Tel.: 0 41 20/7 07-0
Fax: 0 41 20/7 07-1 00
E-Mail:
hamburg@pharmatechnik.de
www.pharmatechnik.de

KN Veranstaltungen März/Anfang April 2005

| Datum | Ort | Veranstaltung | Info |
|-------------------|---------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------|
| März | | | |
| 4. März 2005 | Berlin | Die optimale Privatrechnung – mehr geht nicht! (GOZ) Referent: Heike Herrmann | dental line Tel.: 0 54 05/92 04-0 |
| 5. März 2005 | Hannover | Einführung in die dreidimensionale (3-D) Kephalmetrie und ihre klinische Anwendung Referent: Priv.-Doz. Dr. Dr. Gwen Swennen | Initiativkreis Umfassende Kieferorthopädie Tel.: 0 30/24 63 21 17 |
| 11. März 2005 | Rostock | Die organisierte Praxis Referent: Brigitte Kühn | Akademie Dr. Graessner Fr. Rosenberg, Tel.: 0 81 51/44 42-5 00 |
| 11./12. März 2005 | Ispringen | Ein integriertes Konzept zur kombinierten kieferorthopädisch-kieferchirurgischen Therapie von Dysgnathien Referent: Priv.-Doz. Dr., D.M.D., D.D.S. Nezar Watted | Dentaurum Fr. Braun, Tel.: 0 72 31/8 03-4 70 |
| 12. März 2005 | München | Superelastische Materialien und moderne Konzepte der Straight-Wire-Technik Referent: Dr. Hans-Jürgen Pauls | Initiativkreis Umfassende Kieferorthopädie Tel.: 0 30/24 63 21 17 |
| 12./13. März 2005 | Düsseldorf | Management von Platzdefiziten I: Non-Extraktionstherapie. Festsitzende Behandlungstechnik 2 (Modulkurs) Referent: Prof. Dr. Andrea Wichelhaus | Forestadent Fr. Manz, Tel.: 0 72 31/4 59-1 81 |
| 12./13. März 2005 | Schlüchtern oder Bad Soden-Salmünster | Funktionstherapie bei craniomandibulären Dysfunktionen – Aufbaukurs Referenten: Dr. R.-G. Meiritz, W. Stelzenmüller | KFO-Praxis Dr. Ralf-Günther Meiritz Tel.: 0 66 61/34 55 |
| 16. März 2005 | Düsseldorf | Tagesprofile, na und? Referent: Heike Herrmann | Forestadent Fr. Manz, Tel.: 0 72 31/4 59-1 81 |
| 16. März 2005 | Frankfurt a.M. | Fit für die Zukunft – Seminarreihe für mehr Wirtschaftlichkeit in der Praxis Referenten: Prof. Dr. Johannes Bischoff, Iris Wälter-Bergob, Dr. Klaus Borchert | Pharmatechnik Prof. Dr. Bischoff & Partner Deutscher Ärzteverlag Tel.: 0 81 51/44 42-5 00 |
| 18. März 2005 | Ispringen | Indirekt geht's leichter! Kurs zur indirekten Bracketadhäsiv-Klebertechnik mit praktischen Übungen Referent: Dr. Frank Weber | Dentaurum Fr. Braun, Tel.: 0 72 31/8 03-4 70 |
| 19. März 2005 | Ispringen | Der SKEL-Aktivator nach Ruhland Referent: Dr. Andreas Ruhland | Dentaurum Fr. Braun, Tel.: 0 72 31/8 03-4 70 |
| April | | | |
| 2. April 2005 | Düsseldorf | Mein Tag braucht 36 Stunden! Referent: Heike Herrmann | dental line Tel.: 0 54 05/92 04-0 |
| 2.–9. April 2005 | Sölden/Österreich | Forum Kieferorthopädie 2005 | KFO-IG, Tel.: 0 60 21/45 81 60 E-Mail: office@kfo-ig.de |
| 8.–9. April 2005 | Fulda | Kieferorthopädie bei Erwachsenen. Teil I: Spezielle Aspekte und Techniken bei der Behandlung Erwachsener (insgesamt drei Kursteile) Referenten: Prof. Dietmar Segner u. Dr. Dagmar Ibe | 3 M Unitek Fr. Wagemann, Tel.: 0 81 52/3 97-50 24 |

KN Kleinanzeigen

KN -Gelegenheits- und Stellenmarkt

Senden oder faxen Sie diesen Coupon an:
Oemus Media AG • Holbeinstr. 29 • 04229 Leipzig
Fax 03 41/4 84 74-2 90 • E-Mail: reichardt@oemus-media.de

Auftraggeber:

Firma

Name

Straße

Land/PLZ/Ort

Telefon/Fax (für eventuelle Rückfragen)

Datum, Unterschrift

Ihr Anzeigentext

Anzeigenformate und Preise

Gewerbliche Anzeigen € 2,00/mm
Stellengesuche nur € 1,00/mm

Beispiel für gewerbliche Anzeigen
Format 1/32 1/16
Höhe x Breite 45 x 45 mm 94 x 45 mm
Preis € 90,00* € 180,00*
* zzgl. gesetzl. MwSt.

nächster Erscheinungstermin: 24. März 2005

Anzeigenschluss: 11. März 2005