

Pressemitteilung

Fachbeitrag

Die Qual der Wahl: Welche Praxiseinrichtung ist die richtige für mich?

Dietzenbach, November 2014. Direkt nach der Uni oder erst Jahre danach: Die meisten Zahnärzte spielen früher oder später mit dem Gedanken, eine eigene Praxis zu gründen. Beim Schritt in die Selbstständigkeit und der damit verbundenen Einrichtung der Praxisräume nimmt die Wahl der Geräte – insbesondere die der Behandlungseinheit – zweifelsohne eine elementare Rolle ein. Doch inwieweit lohnt sich gerade für Praxisgründer die Investition in sogenannte „Premiumprodukte“, die hohe Langlebigkeit, einzigartige Features und ein anspruchsvolles Design versprechen?

Gerade bei Existenzgründungen ist neben Ausrichtung, Konzept und Standort der Praxis auch die Gerätewahl gut zu überdenken. Einen maßgeblichen Einfluss auf die Entscheidungsfindung hat neben der Frage nach den Kosten auch die nach der Gründungsform: Die Alternativen zur Neugründung sind die Praxisübernahme sowie die Niederlassung in Form einer *Berufsausübungsgemeinschaft (BAG)*. Vor allem letztgenannte erfreut sich immer größerer Beliebtheit. Einer Studie^[1] des *Instituts der Deutschen Zahnärzte (IDZ)* aus dem Jahr 2011 zufolge entschieden sich 34 Prozent und damit knapp ein Drittel für eine BAG. In diesen Gemeinschaftspraxen stehen bei der Gerätewahl unter anderem der Netzwerkaspekt, die Individualisierbarkeit der Ausstattung sowie das Datenmanagement stärker im Fokus als in der Einzelpraxis.

Laut der IDZ-Studie stiegen zudem die Existenzgründungskosten im Vergleich zu 2010 um etwa sieben Prozent – dennoch nehmen bundesweit weiterhin viele Zahnärzte die Herausforderung zur Verwirklichung des eigenen Praxistraums an. Unabdingbar: Kenntnisse in BWL, Marketing sowie in Kommunikationsfragen – um die Patienten neben einer optimalen Therapie auch mit den notwendigen

Informationen zu versorgen. Daneben gilt das Aneignen der jeweils aktuellsten Richtlinien und Verordnungen sicher nicht zu den beliebtesten Aufgaben, zudem müssen Fortbildungspunkte gesammelt werden. Aber: Am Ende stehen der bestmögliche Behandlungserfolg und ein zufriedener Patient.

Investitionen in die Zukunft

Bei den Gründungskosten sollte der Blick stets in die Zukunft gerichtet sein. Auch bei der Geräteausstattung steht man hierbei vor der Qual der Wahl: So kann es sinnvoll sein, die Investitionen höher anzusetzen, um von zusätzlichen Serviceleistungen oder einem potentiell niedrigeren Verschleiß zu profitieren. Denn mit dem Begriff unserer heutigen „Wegwerfgesellschaft“ lassen sich nicht nur übermäßige Produktion und schnelle Entsorgung von Konsumgütern verbinden, sondern oft auch eine niedrige Verarbeitungsqualität – was die zeitnahe Investition in ein neues Produkt zur Folge haben kann. Alternativ greift man tiefer in die Tasche und investiert nicht nur in eine bessere Verarbeitung und hochwertigere Materialien, sondern profitiert auch von einer potentiell höheren Gerätelebensdauer. Die Anschaffungen sollten also nicht nur solide finanziert, sondern auch gut angelegt sein. Auch dieser Aspekt beschäftigt viele Zahnärzte, die den Weg zur eigenen Praxis nehmen wollen – ob nun allein oder als Gemeinschaft.

Design vs. Funktionalität – oder geht beides?

Vor dem Schritt in die Existenzgründung müssen also einige grundlegende Fragestellungen beantwortet werden, wozu auch die scheinbar banale Frage gehört: Soll alles nur „gut funktionieren“ oder dabei auch noch „gut aussehen“? Und: Geht auch beides gemeinsam? Den Prismittelpunkt und damit ein wichtiges Element – nicht nur als Arbeitsplatz, sondern auch als Blickfang – bildet die Behandlungseinheit. Zumindest in diesem Bereich können sich die Augen junger Praxisgründer(innen) mit Liebe zu Design und hoher Verarbeitungsqualität getrost auf die Premium-Behandlungseinheit Soaric (Morita) richten.

Ein Blick auf die Einheit verrät den Ansatz der Entwickler: die Kombination von Funktionalität mit einem mittlerweile mehrfach ausgezeichneten Design. Damit verbunden ist die Erkenntnis, dass sich beides nicht ausschließen muss. Denn: was gute Dienste im Praxisalltag leistet, kann auch „gut für's Auge“ sein. Als

zentrales Element im Behandlungszimmer soll Soaric durch das hochwertige Erscheinungsbild und die harmonische Formensprache nicht nur die Professionalität der Praxisarbeit unterstreichen, sondern auch die Atmosphäre des Vertrauens unterstützen. Die Einheit bietet eine Bandbreite an wählbaren Systemkomponenten für die Allein- und Mehrhand-Behandlung sowie zur Unterstützung des Praxis-Workflows im Team.

Alle Patienten im Blick

Gerade junge Zahnärzte sollten über die speziellen Bedürfnisse älterer Patienten im Bilde sein und diese in ihre Investitionsplanungen einbeziehen. Denn bedingt durch den absehbaren demografischen Wandel nimmt auch die Zahl an bewegungseingeschränkten Patienten in den Zahnarztpraxen beständig zu. Neben einer weitestgehend barrierefreien Raumgestaltung müssen auch die Einheiten den Patienten einen einfachen und bequemen Zugang ermöglichen.

In dieser Hinsicht profitieren die Soaric-Modelle von den langjährigen Erfahrungen von Morita im Bereich ergonomischer Behandlungseinheiten: Eine schwenkbare ArMLEhne und ein abklappbares Fußteil erleichtern älteren und in ihrer Mobilität eingeschränkten Patienten den Zugang zum Patientenstuhl, und gewünschte Umpositionierungen werden von einer neuartigen Synchronmechanik mit einem ruckfreien und geräuscharmen Antrieb unterstützt. Die daraus resultierende, kombinierte Bewegung von Rückenlehne und Sitzfläche stabilisiert die Wirbelsäule und verhindert eine zu starke Stauchung oder Überstreckung des Rückens. Auch dem Behandler soll in Sachen Ergonomie gedient werden: Im Arztelement befindet sich ein Rückzugsstopp der Instrumentenschläuche, um die Muskulatur der Hand zu entlasten. Dies ermöglicht Zahnärztinnen und Zahnärzten ein möglichst langes und beschwerdefreies Arbeitsleben, denn auch für sie gilt der Grundsatz „lieber vorbeugen als nachbeugen“.

Um den Traum von der eigenen Praxis nicht nur zu verwirklichen, sondern auch zukunftssicher zu gestalten, ist die Investition in möglichst hochwertige und somit langlebige Geräte durchaus sinnvoll. Dass sich hohe Ansprüche an Funktionalität und Design dabei nicht ausschließen müssen, beweist im Bereich der Behandlungseinheiten exemplarisch die Soaric-Einheit. Mit ihr existiert ein Lösungskonzept, das praxisorientierte Funktionen mit ansprechender Ästhetik zu

kombinieren weiß – und für Gründer deshalb eine langfristig sinnvolle Investition sein kann.

Kontakt:

J. Morita Europe GmbH

Julia Meyn

Justus-von-Liebig-Straße 27a

63128 Dietzenbach

Germany

T +49. 6074. 836 110

F +49. 6074. 836 299

jmeyn@morita.de

www.morita.com/europe

Über Morita:

Die Morita-Gruppe zählt zu den bedeutendsten Herstellern von medizinisch-technischen Produkten. Das japanische Traditionsunternehmen mit Vertriebsgesellschaften in Europa, USA, Brasilien, Australien und Afrika weist ein breites Sortiment auf. Führend in der Röntgendiagnostik und der Endodontie bietet das Produktportfolio leistungsstarke bildgebende Systeme bis hin zur 3-D-Volumen-tomographie, Behandlungseinheiten, Turbinen, Hand- und Winkelstücke, Instrumente sowie endodontische Mess- und Präparationssysteme. Mit ausgeprägtem Qualitätsdenken und kontinuierlicher Forschung orientieren sich weltweit mehr als 2.000 Mitarbeitern an den Bedürfnissen von Anwendern und Ärzten. So lebt der Geist von Junichi Morita weiter, der das Unternehmen im Jahr 1916 gründete. Morita befindet sich mittlerweile in dritter Generation in Familienbesitz unter Leitung von Haruo Morita.