

politik

- 6 Fokus
- 8 Statement Nr. 5: „Der Zahnarzt zwischen Möglichem und Machbarem.“

wirtschaft

- 10 Fokus

praxismanagement

- 12 Controlling: Erfolg auch ohne Zahlen?
- 14 Privatleistungen verkaufen ... in der Krise
- 18 Maßnahmen zur Erhöhung der Patientenzufriedenheit
- 22 Erfolg braucht Patienten Teil 5
- 24 Wie Benchmarking Ihre Praxis besser macht

recht

- 26 Kein Wort ohne Anwalt
- 30 Privatliquidation bei GKV-Patienten – ein Reizthema

psychologie

- 32 Die Sicht des Patienten

steuer- und abrechnungstipps

- 34 Alles auf Kasse?

zahnmedizin

- 36 Fokus

privatleistungen

- 38 Steigerung der Privatleistungen
- 44 Vom Umgang mit angeblich schwierigen Patienten

- 48 Der ausländische Patient
- 54 Rezeptionskraft: Unterstützung und Bestätigung von Selbstzahlerleistungen
- 56 Die Zukunft der Zahnmedizin heißt Prophylaxe
- 62 Inkasso ist auch Marketing
- 64 Das korrekte Vorgehen bei Privatvereinbarungen

praxis

- 68 Produkte
- 72 Patientencompliance bei der Kariesbehandlung
- 76 Prophylaxeprodukte motivieren
- 78 CAD/CAM-gefräster Zahnersatz: Optimierung des Praxisgewinns
- 80 Praxispotenziale schon in der Konzeption schaffen
- 82 Fortbildung: Unternehmerisches Handeln sichert die Zukunft der Praxis

dentalwelt

- 86 Fokus
- 90 „E-Learning ist eine effiziente Wissensvermittlung“
- 92 Erfolgreiche Tradition und beste Zukunftsaussichten

finanzen

- 94 Fokus
- 96 Abrechnungsdienstleistungen: Zeit, Sicherheit und Freude bei der Arbeit

rubriken

- 3 Editorial
- 4 Inhaltsverzeichnis
- 98 Impressum/Inserentenverzeichnis