



VIP-ZM e.V.

Verein innovativ-praktizierender  
Zahnmediziner/-innen e. V.

# WILLKOMMEN IM VIP-ZM e.V.

... der einzigen Lobby  
der Zahnärzteschaft



Dr. Armin Nedjat (Präsident & 1. Vorsitzender) & Gerhard Quasigroch (2. Vorsitzender)

## WIR HABEN EINE VISION ...

... und mehr und mehr Kolleginnen und Kollegen teilen diese Vision mit uns und treten dem VIP-ZM e.V. als Mitglieder bei.

Warum? Weil sie merken, dass BZÄK, LZÄK, KZV und andere Verbände uns als niedergelassene Zahnarztpraxen immer öfter „im Regen“ stehen lassen: Reglementierungen, Honorarkürzungen und andere Drangsalierungen gehören mittlerweile zum Alltag. Damit muss Schluss sein, damit wir uns wieder unserer eigentlichen Arbeit zum Wohle der Patienten widmen können und uns unsere freiberufliche Tätigkeit wieder Freude bereitet! Priorität der Arbeit des VIP-ZM ist die Interessenvertretung der Zahnärzteschaft, die nur von aktiven Zahnärzten und nicht von Funktionären wahrgenommen werden kann.

Die enge Zusammenarbeit des VIP-ZM e.V. mit der Zahnärzteschaft spiegelt sich zum Beispiel in dem praxisorientierten Implantologie-Curriculum wider, eine fundierte und dabei bezahlbare Ausbildung, die Sie in Ihrem Praxisalltag weit voranbringt!

Herzlichst,

Ihr Armin Nedjat  
(Präsident des VIP-ZM e.V.)

Ihr Gerhard Quasigroch  
(2. Vorsitzender des VIP-ZM e.V.)

## DAS SIND DIE ZIELE DES VIP-ZM

1. Vermittlung und Etablierung praxisorientierter Fort- und Weiterbildungen auf dem Gebiet der gesamten Zahnmedizin inkl. internationaler Kongresse.
2. Evidenzbasierte wissenschaftliche Studien sind Grundlage jeder zahnmedizinischen Therapie, ohne jedoch zukünftige Innovationen und Forschungen aus wirtschaftlichen Interessen zu blockieren.
3. Entbürokratisierung der Zahnmedizin.
4. Zahnärztliche Qualität sollte verbessert und nicht kontrolliert werden. Deshalb: Zahnärztliche Direktabrechnung mit dem Versicherten.
5. Modifizierung bisheriger Organisationsstrukturen wie KZVen und Landes Zahnärztekammern, da erstens die Eingriffe der Politik in die Strukturen der Zahnmedizin eine Kommerzialisierung eingeleitet haben, die sich fatal auf eine sozial ausgerichtete Zahnmedizin ausgewirkt hat. Und zweitens die Überbetonung verwaltungstechnischer, institutionalisierter Strukturen, die für den medizinischen Bereich so wichtige Individualität erdrückt, das Vertrauen in den mündigen Bürger (Patienten) und ebenso mündigen Zahnarzt zerstört.
6. Eine Gebührenordnung als Grundlage für alle zahnmedizinischen Leistungen.
7. Überprüfung und Abschaffung von Reglementierungen der Ausübung als Zahnarzt und Öffnung zu anderen medizinischen Fachbereichen wie etwa der ästhetischen Medizin.
8. Minimierung der Kluft zwischen „freier Praxis“ und Universität.
9. Praktizierende Zahnmediziner/-innen sollen an der Ausbildung und Forschung teilhaben und andererseits Universitäten mit der Praxis konfrontiert werden.
10. Überarbeitung des (Gerichts-) Gutachterwesens: Professionelle, industriell unabhängige und amtsbefreite Gutachter, die nicht nur in Universitäten angestellt sind.
11. Fachbereiche wie Implantologie, Parodontologie, Gnathologie und Praxismanagement sollten in der universitären Ausbildung mehr berücksichtigt und gelehrt werden.
12. Das Antikorruptionsgesetz sollte auf europäischer Ebene überprüft werden.
13. Der Honorarverteilungsmaßstab (HVM), Wirtschaftlichkeitsprüfungen und die Pflicht zum zahnärztlichen Notdienst sind abzuschaffen.
14. Überprüfung und ggfs. Klage/Abschaffung der 5-Jahres-„Röntgen-Prüfung“.
15. Etablierung öffentlicher Zahn-/Gesundheitspflege.



Prof. Dr. Jean-Pierre Bernard

*Dieses Interview ist unter dem Titel „Implantologie – weg mit der Mystifizierung!“ erschienen in: DZW Ausgabe 45/2019*

## MENSCHEN IM VIP-ZM e. V.

**Interview mit Prof. Dr. Jean-Pierre Bernard, Zahnarzt, Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurg, Universitätsprofessor der Zahnmedizin, Oralchirurgie und zahnmedizinischer Radiologie in Genf, Alt-Vize-Präsident der Zahnmedizinischen Hochschule Genf.**

Die implantologische Ausbildung an unseren Universitäten ist aktuell so gestaltet, dass ein sofortiger Einstieg in die Implantologie nicht möglich ist. Post graduate Fortbildungen – Curricula – auf diesem Gebiet werden den jungen Zahnärzten zwar von manchen Fachgesellschaften angeboten, rufen jedoch bei den meisten Absolventen eine noch größere Unsicherheit hervor, so dass das eigentliche Ziel eines Implantologie-Curriculums, nämlich die Integrität in den Praxisalltag, verfehlt wird. Theoretisches Wissen wird zwar erlangt, aber i. d. R. nicht viele Implantate selbst in eigener Praxis inseriert und versorgt. Dieses Problem erkannte Prof. Dr. Jean-Pierre Bernard, Universität Genf, bereits in den 90er Jahren und fand eine überzeugende Lösung: das Clinical Implant Training Concepts, kurz CITC. Dieses Konzept bereitet die angehenden Zahnmediziner theoretisch und praktisch auf Implantologie vor. Konkret bedeutet dies, dass die Gruppe des einjährigen Curricu-

lums und schließlich sog. „Supervisoren“ den CITC-Implantologen bei den ersten eigenen Insertionen stets begleiten und durch E-Learning-Konferenzen am Praxis- oder Haus-PC, durch geschlossene Whatsapp und/oder Facebook-Gruppe alles dokumentieren. Prof. Dr. Jean-Pierre stand uns, der DZW, Rede und Antwort und erläuterte im Detail sein etabliertes Konzept, welches er über den VIP-ZM seit Februar 2018 nun auch in Deutschland mit großem Erfolg anbietet: 51 Zahnärzte in zwei Jahren aus dem gesamten Bundesgebiet wurden/werden aktuell gut fundiert und eben auch praktisch in den eigenen Praxisräumen zum „Experten Implantologie & Implantatprothetik“.

**Prof. JP Bernard:** (lacht) Vielen Dank für Ihre Einführung, aber die wahren Pioniere waren Brånemark aus Schweden, Schröder aus der Schweiz und Schulte aus Deutschland. Ich hatte nur das Glück, sie alle kennengelernt zu haben

und – von Beginn an – an der damaligen „Revolution Implantologie“ in der Zahnmedizin mitwirken zu dürfen.

**DZW:** Professor Bernard, Sie gelten als einer der ersten Professoren weltweit, die Implantologie universitär praktisch und hautnah vermittelten. Was sind Ihre Ziele des von Ihnen ins Leben gerufenen CITCs?

**Prof. Dr. Bernard:** Bereits Anfang der 90er Jahre – während meiner aktiven Lehrtätigkeit an der Universität Genf – betrachtete ich Implantologie als einen ganz normalen – keinen außergewöhnlichen – Teilbereich der Zahnmedizin. Jeder meiner Studenten bekam nicht nur Einblicke in die damals aktuellen wissenschaftlichen Studien, sondern wurde aktiv in Planung, Patientengespräche, der chirurgischen und prothetischen Therapie und der Nachsorge miteinbezogen. Dieser sehr praktischen Ausbildung gab ich den Namen „Clinical Implant Training Concept“, das sich nun mehr seit über 20 Jahren in der Schweiz bewährt hat, denn Implantologie gehört in der Schweiz mittlerweile zum Alltag vieler Zahnarztpraxen. Daran hat mein CITC entscheidenden Anteil.

Es war mir eine große Freude, dass ich den VIP-ZM für mein Konzept in Deutschland gewinnen konnte und bin sehr begeistert von den Teilnehmern, die das CITC dankend annahmen und annehmen! Im Februar 2020 wird nun bereits der 3. Jahrgang in Deutschland starten.

**DZW:** Sie sind Mitbegründer des ITI, warum bieten Sie Ihr CITC nicht über den ITI, sondern über den VIP-ZM in Deutschland an?

**Prof. Dr. Bernard:** Das ITI-Team ist die größte Vereinigung von Wissenschaft und Forschung innerhalb der

Implantologie. Aber ich muss leider seit Jahren feststellen, dass sich die Zielsetzung des ITIs gänzlich und – wie ich finde – nachteilig verändert hat. Statt Wissenschaft und Forschung dominieren mehr und mehr die Marketingziele des dahinterstehenden Konzerns die Ideen des ITI.

Hohe Preise für Implantate, der „Mythos Implantologie“ verbunden mit unnötigen Investitionen wie DVT und schablonengeführter Navigation blockieren die CITC-Philosophie: Implantologie ist vom „Allgemeinen Zahnarzt“ mit seinem bereits bestehendem Instrumentarium, seinem Team und seiner vorhandenen Technik durchzuführen. Nur er hat den Erstkontakt mit seinen Patienten und nur er kann die umfängliche und auch vorgeschriebene Beratung durchführen. Auch in Frankreich etablieren sich mehr und mehr sog. postgraduierte Implantologie-„DU“s („Diplôme universitaire“), doch: Was bringen dem niedergelassenen Zahnarzt Wochenend-Meetings in Hotels mit Experten, wenn man kaum oder gar nicht selbst implantiert und/oder prothetisch versorgt? Gar nichts! Diese Absolventen werden immer mit Ängsten und Risiken konfrontiert werden. Als Folge lassen sie die Finger von der Implantologie und überlassen das ökonomisch lukrative Feld einigen wenigen Experten.

**DZW:** Gibt es spezielle Messages, die Sie den Lesern der DZW mit auf den Weg geben möchten?

**Prof. Dr. Bernard:** ja, ich möchte allen, die sich für Implantologie interessieren, an einige Punkte erinnern:

1. Implantologie war ursprünglich kein „Überweiser-Fachbereich“, genauso wenig wie Extraktionen oder Endodontie.

2. Es hat sich vielfach manifestiert, dass Implantologen gewisse technische Mindeststandards erfüllen müssen, die mit hohen Investitionen verbunden sind, um überhaupt Implantologie anbieten zu können. Ich kann Ihnen versichern, dass Sie für eine solide Implantatplanung nur ein OPG (Orthopantomogramm) und „kleine RÖs“ benötigen, jedoch kein DVT, geschweige denn eine DVT-basierte schablonengestützte Navigation! Sie brauchen nicht einmal einen Mikromotor, sondern lediglich ein grünes, drehzahlreduzierendes Winkelstück an Ihrer Einheit! Es erfüllt vollkommen seinen Zweck und natürlich brauchen Sie auch kein Piezosurgery.
3. Ganz wichtig: Ändern Sie nicht Ihren Alltagsrhythmus, wenn eine Implantation durchgeführt werden soll! Betreiben Sie keinen anderen Aufwand als bei Ihren anderen Therapien. Ziehen Sie weder sich selbst noch Ihr Assistenzteam oder gar den Patienten als „Kosmonauten“ um. Auch die Abdeckung von Behandlungsschläuchen mit sterilen Kautelen ist nicht nur fachlich unnötig, sondern psychologisch für Team und Patienten schlecht. Betreiben Sie denn solch einen Aufwand für eine Extraktion oder für eine Endodontie? Wohl kaum! Warum also sollten Sie es dann für die Insertion einer sterilen Schraube aus Titan oder Zirkon tun? Hinzu kommt, dass wir seit langem möglichst gewebeschonend, ohne Mukoperiostlappen-Bildungen, also minimalinvasiv, ja fast „unblutig“ mit niedrigen Tourzahlen ohne Kühlung am Winkelstück operieren.
4. Wenn Sie nicht so verfahren, was glauben Sie, denkt Ihr Patient? Für alle Therapieformen, wie Chirurgie und

- Parodontologie, läuft alles routinemäßig ab. Findet aber eine Implantation statt, wird es in der Praxis oftmals hektisch und stressig, der eigentliche Routineeingriff wird nicht nur für die Patienten zum außergewöhnlichen Ereignis. Der präoperative Adrenalin Spiegel sowohl Ihres Teams als auch der Ihres Patienten wird unnötig gesteigert. Fakt ist: Eine Implantation ist keine OP am „offenen Herzen“.
5. Implantologie kann eine ganz außergewöhnliche Erfolgsstatistik aufweisen, nämlich eine 90%ige Erfolgsrate nach 20 Jahren. In keinem anderen Fach erreichen Sie diese evidenzbasierten Erfolgsraten, weder bei einer zahngetragenen Brücke, noch bei Endodontie oder allen konservierenden Leistungen, wie Füllungen oder auch der Parodontologie. Und bitte vergessen Sie eines nicht: Diese positiven Resultate wurden mit „alten Systemen“ und überholten Insertionsprotokollen erzielt. So verfügten die Implantate der Anfangszeit beispielsweise über eine glatte Titan-Oberfläche, mittlerweile sind praktisch alle Systeme mit rauen, sandgestrahlten- und geätzten Oberflächen versehen, die weitaus bessere Osseointegrationsresultate erzielen.
  6. Führen Sie die Implantation möglichst atraumatisch durch, d. h. vermeiden Sie eine Bildung von Mukoperiostlappen.
  7. Ihr Implantatsystem sollte preiswert und für Ihre Patienten bezahlbar sein. Warum eine sterile Titan-schraube mit einem Produktionspreis von maximal 22 € für 100 € und mehr verkauft wird, erschließt sich mir nicht.

8. Natürlich sollte ein Implantatsystem allen modernen Anforderungen entsprechen: Platform switching, Mikrogewinde, Innen-Konusgewinde, eine Prothetik-Linie für das gesamte Implantatsystem – alles innovative Lösungen für den Patienten und für Ihre Praxis.
9. Der ennosale Teil eines Titan-Implantats sollte ausschließlich aus kaltverformten Grad 4 (99% Titan) bestehen. Bitte kein Titan Grad 5 mit lediglich 90% Titan, aber 6% Aluminium, wie es die neueren Systeme (vermehrt aus Asien) aufweisen.
10. Mehr als bedenklich finde ich konzernbedingte Fusionen und Übernahmen von Implantatsystemen. Innovationen werden nicht durch Zukäufe verwirklicht. Marktanteilgewinne dienen nicht dem Patientenwohl, sondern nur der Dividende der Aktionäre. Es ist schade, dass es vielleicht bald nur noch wenige „Global Player“ geben wird.

**DZW: Was hat Sie, bereits jetzt zurückblickend, bei den CITC-Curricula 2018/19 und 2019/20 in Deutschland besonders überrascht?**

**Prof. Dr. Bernard:** Die beiden ersten CITCs in Deutschland waren ein toller und zugleich unerwarteter Erfolg – für alle Beteiligten. Es begann im Februar 2018 mit einem Wochenend-Meeting mit 22 Teilnehmern aus der gesamten Bundesrepublik. In enger Kooperation mit dem VIP-ZM und der Future Dental Academy entstand ein einzigartiges kollegiales Team mit hervorragenden Supervisoren in den einzelnen Regionen. Hervorheben will ich an dieser Stelle den zweiten Vorsitzenden des VIP-ZM, Zahnarzt Gerhard Quasigroch, der es verstand, die Teilnehmer als leitender Supervisor zu motivieren und für Implantologie zu begeistern. Jedes Detail, jede Anamnese, jede Planung, jede Implantation, jeder prothetische Schritt, die Abrechnung in dem deutschen System und die Nachsorge wurde gewissenhaft von den Supervisoren begleitet und vollständig dokumentiert. Das einzigartige Konzept, dass Implantologie tatsächlich in der eigenen Praxis des Teilnehmers an seinen Patienten durchgeführt wird, ist für mich der größte Erfolg, den man sich als Leiter eines solchen Curriculums nur wünschen kann. Die Hälfte der Teilnehmer waren Implantologie-Anfänger, die andere Hälfte „Implantologie-Überweiser“ oder schon bereits tätige Implantologen. Das Verhältnis von Frauen zu Männern war übrigens 70% zu 30%, was den Trend der Zahnmedizin in Europa widerspiegelt.

Nur vier von 22 Teilnehmern waren bereits mit der Implantologie mehr oder weniger auch aktiv in Berührung gekommen. Positiv überrascht war ich insbesondere von der enormen Kollegialität, die sich beeindruckend im



Die CITC-Teilnehmer 2018

September '18 zeigte, als sich fast alle Teilnehmer „außer der Reihe“ verabredeten und sich getroffen haben. Auch haben mich mehrere Kollegen/innen überrascht, die innerhalb der ersten fünf Monate mindestens 30 Implantationen eigenständig mit ihrem Supervisor durchführten. Gefordert sind vom CITC lediglich fünf gut dokumentierte Fälle inklusive der Prothetik. Ein Argument darf letztendlich nicht vergessen werden: Rechnet man mit seinen Patienten „ganz normal“ ab, so liegt der Praxisumsatz ab dem achten inserierten Implantat über dem, was das Curriculum kostet. Das Curriculum trägt sich finanziell sozusagen von selbst – wenn man mehr als acht Implantationen in einem Jahr durchführt. Diesen Aspekt habe ich in all den 15 Jahren selbst gar nicht so richtig gewürdigt.

## MIT SPASS ZUM ERFOLG

Dem VIP-ZM selbst bin ich sehr dankbar: Er stellte mir erstmalig eine Facebook-Platt-

form vor: Die CITC-Gruppe

2018. Es handelt sich um eine geschlossene Gruppe, zu der kein Außenstehender Zutritt erhält und in der – ganz offen und ehrlich – eigene Patientenfälle eingestellt werden. Auch die fast wöchentlich angebotenen 1–2 Stunden Online-CITC-Konferenz „Go-To-Meeting“ mit allen Teilnehmern, wurde von allen wirklich gut angenommen und entwickelte sich quasi zu einem „Familienleben“ außerhalb der Zahnmedizin. Ein Curriculum sollte niemals zur Last fallen, selbst wenn es sich über ein Jahr erstreckt.

Der Unterschied zu vergleichbaren Fortbildungsveranstaltungen anderer Fachgesellschaften wird in der Gestaltung des praktischen Teils deutlich. Stets selbstständig, aber

mit dem sicheren Gefühl, einen erfahrenen Implantologen neben sich zu haben, der jeden der Schritte genau beobachtet und mögliche Fehler bereits im Vorfeld erkennt und verhindert. Dabei immer diskret, so dass das Vertrauen des Patienten in Sie als Behandler zu keinem Zeitpunkt in Zweifel gezogen wird. Auch schmale Kieferkämme oder Knochen mit nur 3 mm zur Kieferhöhle oder 8 mm zum Nervkanal Alveolaris inferior werden am Schluss im Zuge des Curriculums zugelassen und erfolgreich durchgeführt.

Von den, vom Veranstalter auf mindestens 180 Stunden angesetzten Curriculum, fallen weniger als 20% auf die Vermittlung der theoretischen Grundlagen, die restlichen Stunden sind Praxis, Praxis, Praxis. Dies ist einzigartig und führt zu einer Sicherheit des Behandlerteams in ihrer jeweiligen Praxis.

Mittlerweile ist das CITC-Curriculum 2019/20 jetzt fast beendet und es verlief ebenso erfolgreich wie das erste Curriculum: Implantologie ist ein fester Bestandteil im Praxisalltag aller Teilnehmer geworden.



# WERDEN SIE: EXPERTE IMPLANTOLOGIE & IMPLANTATPROTHETIK CITC CLINICAL IMPLANT TRAINING CONCEPT

Sehen Sie sich Beiträge und Statements der Teilnehmer aus dem letzten Curriculum an: [www.vip-zm.de](http://www.vip-zm.de)



Curriculum! Egal welches Fachmagazin man durchblättert, jede Fachgesellschaft bietet „ihr“ Curriculum an. So unterschiedlich die Veranstalter sind, so sehr ähneln sich die einzelnen Curricula: an 8–11 Wochenenden finden i.d.R. in stets anderen Stadthotels Lehrveranstaltungen statt. Dabei dozieren ex cathedra Fachleute der jeweiligen Disziplin – die Teilnehmer hören zu und staunen! Praxis? Live OPs? Fehlanzeige! Man fühlt sich eher in die Zeit des Studierenden zurückversetzt.

Praxis in Ihrer Praxis – so könnte man dagegen das Curriculum des VIP-ZM in Zusammenarbeit mit Prof. Dr. Bernard und seinem

CITC-Konzept beschreiben. Von den auf mindestens 180 Stunden angesetzten Curriculum fallen weniger als 20 % auf die Vermittlung der theoretischen Grundlagen, die restlichen Stunden sind Praxis, Praxis, Praxis! Unter Anleitung eines Supervisors implantieren Sie in Ihrer Praxis Ihre Patienten. Und dies stets auf Augenhöhe mit dem Teilnehmer!

Die Implantationen sind dabei nicht nur einfache Fälle. Es werden Implantate bei extrem schmalen Kieferkammern ebenso inseriert wie Sinuslifte, allerdings nicht mit lateralem Zugang nach Tatum, sondern den direkten Sinuslift von crestal nach Nedjat.

Mit Ihrer Abgabe des Formulars stimmen Sie zu, dass der VIP-ZM e.V. Ihre Daten zum Zwecke Ihrer Benachrichtigung und Abwicklung bezügl. des Curriculums speichern und verwenden darf. Löschung Ihrer Daten jederzeit möglich über: [datenschutz@vip-zm.de](mailto:datenschutz@vip-zm.de)

## Curriculum-Infos anfordern

[info@vip-zm.de](mailto:info@vip-zm.de)

fax +49 (0)6131 492 41 37

VIP-ZM e. V.  
Silvaner Straße 13a  
55129 Mainz

Titel

Vorname/Nachname

Straße/Hausnr.

PLZ/Ort

Telefon

Fax

E-Mail

Datum

Unterschrift/Stempel

# VIP-ZM- KONGRESSE

Die alle zwei Jahre stattfindenden Kongresse des VIP-ZM e.V. können immer mit hochkarätigen, internationalen Referenten aufwarten. An wechselnden Veranstaltungsorten (Bisher: Mainz, Dresden, Palma de Mallorca, Frankfurt, Las Vegas, Krakau, Flonheim/Rhh.) findet

ein reger Austausch über das stets übergeordnete Thema der minimalinvasiven Implantologie mit Fachkollegen statt. Das Team des VIP-ZM e.V. sorgt auch für ein gelungenes Rahmenprogramm. Informieren Sie sich über den nächsten Kongress unter: [www.kongress.vip-zm.de](http://www.kongress.vip-zm.de)

Sehen Sie sich Beiträge und Statements der Teilnehmer der letzten Kongresse an: [www.kongress.vip-zm.de](http://www.kongress.vip-zm.de)



Mit Ihrer Abgabe des Formulars stimmen Sie zu, dass der VIP-ZM e.V. Ihre Daten zum Zwecke Ihrer Benachrichtigung bezügl. der Kongresse speichern und verwenden darf.  
Löschung Ihrer Daten jederzeit möglich über: [datenschutz@vip-zm.de](mailto:datenschutz@vip-zm.de)

## Kongressupdate

[info@vip-zm.de](mailto:info@vip-zm.de)

fax +49 (0)6131 492 41 37

VIP-ZM e. V.  
Silvaner Straße 13a  
55129 Mainz

per Post  per E-Mail

Titel

Vorname/Nachname

Straße/Hausnr.

PLZ/Ort

Telefon

E-Mail

Datum

Unterschrift/Stempel

GEMEINSAM  
STARK

# ANTRAG AUF MITGLIEDSCHAFT

Bitte füllen Sie die Anmeldung vollständig aus und senden diese per Post, E-Mail oder Fax an:



VIP-ZM e.V.  
Silvaner Straße 13 a  
D-55129 Mainz

e-mail: [info@vip-zm.de](mailto:info@vip-zm.de)  
fax: +49 (0)6734 10 53

Hiermit beantrage ich gemäß §3 der Satzung\* des Vereins innovativ-praktizierender Zahnmediziner/innen e.V. die Mitgliedschaft als ordentliches Mitglied VIP-ZM e.V. (Mitgliedsbeitrag jährlich 149,- €) ab \_\_\_\_\_ (Monat/Jahr)

_____	_____	_____
Titel	Name	Vorname
_____	_____	_____
Straße, Nr.	PLZ, Ort	
_____	_____	_____
Telefon (Praxis/Firma)	Fax	
_____	_____	_____
E-Mail	Homepage	

## BERUF

Zahnarzt/Zahnärztin       Mund-, Kiefer-, Gesichtschirurg/in       Zahntechniker/in | Zahntechnikmeister/in  
 Sonstige \_\_\_\_\_

Bundesland, in dem die Berufstätigkeit ausgeübt wird \_\_\_\_\_

## ZAHLUNGSART

Überweisung       Lastschrift (Hierzu erhalten Sie ein separates Schreiben)

\* die Satzung ist unter [www.vip-zm.de](http://www.vip-zm.de) einsehbar.

Bitte wenden »



\_\_\_\_\_ Datum

\_\_\_\_\_ Unterschrift

13

## DATENSCHUTZBESTIMMUNGEN

Ich willige ein, dass der VIP-ZM e.V. die in der Beitrittserklärung erhobenen personenbezogenen Daten wie Titel, Name, Vorname, Adresse, E-Mail, Telefonnummer, Fax, Homepage, Beruf und Bankverbindung ausschließlich zum Zwecke der Mitgliederverwaltung, des Beitragseinzuges und der Übermittlung von Vereinsinformationen durch den Verein verarbeitet und genutzt werden. Eine Datenübermittlung an Dritte findet nicht statt. Eine Datennutzung für Werbezwecke findet ebenfalls nicht statt. Bei Beendigung der Mitgliedschaft werden die personenbezogenen Daten gelöscht, soweit sie nicht entsprechend der gesetzlichen Vorgaben aufbewahrt werden müssen. Jedes Mitglied hat das Recht auf Auskunft des Vereins über seine gespeicherten Daten sowie auf deren Berichtigung und Löschung (sofern nicht Art. 6, Abs. 1, lit b) oder lit. f) DSGVO betroffen ist). Dieses bezieht sich auch auf eine Einschränkung der Datenverarbeitung oder ein Widerspruch gegen eine Datenübermittlung. Eine entsprechende Anfrage ist per Textform an den Vorstand zu stellen.

Datum \_\_\_\_\_

Unterschrift \_\_\_\_\_

## EINVERSTÄNDNISERKLÄRUNG ZUR VERÖFFENTLICHUNG VON FOTOS UND FILMAUFNAHMEN

Ich willige ein, dass im Rahmen von Veranstaltungen angefertigte Foto- und Filmaufnahmen für Veröffentlichungen, Berichte, in Printmedien, Neuen Medien und auf der Internetseite des Vereines sowie den Web- und Facebook-Seiten von Champions-Implants GmbH unentgeltlich verwendet werden dürfen. Eine Verwendung der Aufnahmen für andere als die beschriebenen Zwecke oder ein Inverkehrbringen durch Überlassung der Aufnahme an Dritte ist unzulässig. Diese Einwilligung ist freiwillig. Sie kann jederzeit mit Wirkung für die Zukunft widerrufen werden.

Datum \_\_\_\_\_

Unterschrift \_\_\_\_\_

# GUT BERATEN

Bei Problemen hilft Ihnen der VIP-ZM e. V. weiter! Mit der kostenlosen Erstberatung von Jens Kleinschmidt (Fachanwalt für Medizinrecht) kann Ihnen und Ihrer Praxis meist schon geholfen werden. Auch VIP-ZM-Präsident Dr. Armin Nedjat hilft Ihnen mittels Stellungnahmen im zahnmedizinischen Bereich.

## STATEMENTS VON MITGLIEDERN

„Vielen Dank für Eure wertvolle Unterstützung bei der Kommunikation mit der Privatversicherung meines Patienten. Aus unbekanntem Gründen wollte der Versicherer keine Freigabe für den Heil- und Kostenplan erteilen. Der Patient war seit 15 Jahren Privatpatient ohne jegliche Beanstandung. Die geforderten Unterlagen gingen an einen Beratungszahnarzt, der die Implantate (Champions (R)Evolution) ablehnte. Leider waren sie bereits inseriert und eingeholt. Wir nahmen an, dass die Prüfung etwas Zeit benötigt, aber mit einer Ablehnung durch die PKV hatten wir nicht gerechnet. Nun war eine Rechnung über 4500,- € offen, die die Versicherung nicht ausgleichen wollte, und die Suprakonstruktion sollte begonnen werden. Mein Patient überwies 2000,- € und wollte die Versicherung auf Zahlung verklagen. Da erinnerte ich mich an meine VIP-ZM-Mitgliedschaft. Armin begutachtete den Fall und Arno besprach sich mit der Versicherung. Daraufhin wurde abgerechnet und der Patient konnte überweisen, ich war sehr erleichtert. Nochmals DANKE.“

**Dr. Robert Wraase**



Jens Kleinschmidt, Fachanwalt für Medizinrecht

„An dieser Stelle möchte ich mich ganz herzlich für die Vermittlung zwischen der Central Krankenversicherung in einer nicht ganz einfachen Angelegenheit bedanken.

Dank Deiner Hilfe konnte die Sache einvernehmlich geklärt werden.“

**Dr. Monika Schirmer**

„Der VIP-ZM hilft zuverlässig bei Fragen zur Abrechnung.“

**Dr. Michael Behrends**





VIP-ZM e. V.  
Verein innovativ-praktizierender Zahnmediziner/-innen e. V.  
Silvaner Straße 13a | 55129 Mainz  
fon: +49 (0) 6131 492 41 39 | fax: +49 (0) 6131 492 41 37  
e-mail: [info@vip-zm.de](mailto:info@vip-zm.de)

[www.vip-zm.de](http://www.vip-zm.de)