35558 01/2024

Erfolgreiche Praxisführung
für Zahnärztinnen
und Zahnärzte

DENTAL & WIRTSCHAFT

mit recall – für Ihr Praxisteam

Finanzen
Praxisfinanzierung mit Tücken S. 14

Steuern
Sparen durch Baumaßnahmen S. 16

Recht
Umsatzbeteiligung in der Praxis S. 18

Abrechnung
Budgetierung in der Zahnmedizin S. 9

Foto: ink drop- stock.adobe.com

MedTriX Group

Kinder. Zähne. Gärtnern.

Katharina Albertsen
Zahnärztin und Mutter von vier Kindern, Varel

Und wofür brauchen Sie mehr Zeit?

Mehr Selbstbestimmung und Flexibilität durch die eigene Praxisgründung – darauf setzt Katharina Albertsen. Finanziell das große Ganze im Blick zu behalten, ist dabei unser Job.
Was immer Sie bewegt, sprechen Sie mit uns.

> apobank.de/gruenden

apoBank
Bank der Gesundheit

Carmen Bornfleth
Editor-in-chief

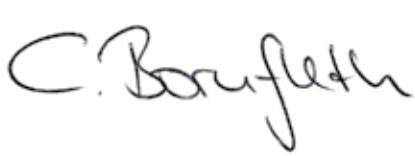
E-Mail:
carmen.bornfleth@medtrix.group

Mit Ihrem eingespielten Team zum Praxiserfolg

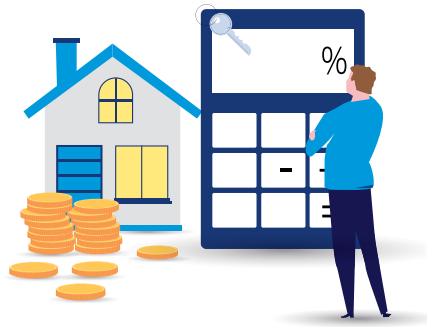
Liebe Leserin,
lieber Leser,

wie definieren Sie Ihren beruflichen Erfolg? Je nach persönlichen Zielen, Werten und Prioritäten fällt die Antwort sicherlich sehr unterschiedlich aus.
Das Spektrum reicht von Patientenzufriedenheit, Therapieerfolg, beruflicher Anerkennung und persönlicher Zufriedenheit bis hin zum wirtschaftlichen Erfolg Ihrer Praxis. Für all diese Erfolgsziele – und auch für Ihre persönlichen – müssen in einer Praxis viele Bausteine passen und die Rädchen perfekt ineinandergreifen. Eine wichtige Grundvoraussetzung dafür ist ein gut ausgebildetes und eingespieltes Praxisteam.
Ein kompetentes und freundliches Team trägt wesentlich zur Zufriedenheit der Patientinnen und Patienten bei. Wenn diese sich gut betreut und ernst genommen fühlen, fördert dies die Bindung an Ihre Praxis und führt zu einer positiven Mund-zu-Mund-Propaganda.
Ein gut eingespieltes Team arbeitet effizienter zusammen, was zu einem reibungslosen Ablauf in der Praxis beiträgt. Wartezeiten für Patienten können verkürzt werden. Eine solche effiziente Arbeitsweise erhöht die Produktivität der Praxis insgesamt. Auch die Qualität in der Praxis wird dadurch positiv beeinflusst. Denn eine gute Zusammenarbeit im Team führt zu einer höheren Behandlungsqualität.
Jedes Teammitglied trägt seinen Teil dazu bei, die Patientenversorgung auf ein höheres Niveau zu heben – sei es bei der Terminplanung, der professionellen Zahnreinigung, der Assistenz oder der Abrechnung. Insgesamt schafft ein freundliches und professionelles Praxisteam Vertrauen und eine angenehme Atmosphäre, was die Patientenbindung stärkt und die Akquise neuer Patienten erleichtern kann. Nicht zuletzt können in einer gut funktionierenden Praxis Herausforderungen und Stresssituationen besser bewältigt werden. Ein Team, das gut zusammenarbeitet, unterstützt sich gegenseitig und findet gemeinsam Lösungen für mögliche Probleme. Die Freude an der Arbeit und der Spaß am Beruf sollten dabei natürlich nicht zu kurz kommen.
Sie haben es sicher schon bemerkt: Dieser DENTAL & WIRTSCHAFT liegt wieder unser Praxisteam-Magazin recall bei. Viermal im Jahr erhalten Sie die recall zur Weitergabe an Ihr Team. Darin sind Beiträge für das erfolgreiche Praxismanagement, aktuelle Produkttests, interdisziplinäres Wissen für den Praxisalltag, Tipps zu Abrechnung, Nachhaltigkeit und Hygiene, ein Ausblick auf Fort- und Weiterbildungsmöglichkeiten sowie Produktneuheiten.
All das soll dazu beitragen, dass Ihre Praxis noch erfolgreicher wird und sich gemeinsam im Team weiterentwickeln kann.

Viel Spaß bei der Lektüre wünscht



FINANZEN 14



Finanzplanung
Davor Horvat erklärt die Unterschiede verschiedener Finanzierungsmodelle und erläutert die Tücken bei der endfälligen Praxisfinanzierung.

STEUERN 16

Steuern sparen
Durch energetische Baumaßnahmen am Eigenheim können Sie bis zu 40.000 Euro Steuern sparen. Expertin Sabine Banse-Funke klärt auf.

PRAXISMANAGEMENT 30

Suchmaschinen-Optimierung
In diesem Artikel von Emmanuel Croué erfahren Sie die Unterschiede zwischen der organischen und der lokalen Suchmaschinenoptimierung.

AKTUELLES

6 Interdisziplinäre Fachtagung
MundGesund in der Pflege

6 Restaurative Zahnerhaltung
DGZR²Z fördert Grundlagenforschung und Innovation

7 IfK unterstützt mit Informationsmaterial
Aufgeklärt ins neue Jahr

7 Tag der Zahngesundheit 2024
Gesund beginnt im Mund – von Anfang an!

8 Zahnärzteschaft zeigt klare Haltung gegen Rechtsextremismus
Wehret den Anfängen!

8 DDG feiert 60-jähriges Bestehen
Erfolge und Meilensteine der Diabetologie

ABRECHNUNG

9 Fakten und Empfehlungen
Budgetierung in der Zahnmedizin

12 Die Bedeutung von Analogleistungen
Analogabrechnung in der Zahnarztpraxis

FINANZEN

14 Finanzplanung
Endfällige Praxisfinanzierung mit Tücken

STEUERN

16 Steuer-Tipp
Bis zu 40.000 Euro Steuern sparen durch energetische Baumaßnahmen am Eigenheim

RECHT

18 Arbeitsrecht
Umsatzbeteiligung in der Praxis

PRAXISMANAGEMENT

20 Herausforderungen in der Implantatpraxis
„Ich suche Menschen, die etwas gerne tun und das auch ausstrahlen“

22 Shared Leadership
Mit geteilter Führung das Praxismanagement professionalisieren

26 Das magische Dreieck
Die Kultur der internen Kommunikation

28 Die Bedeutung des Reputationsmanagements
Was tun bei schlechten Bewertungen auf Google & Jameda?

30 Suchmaschinen-Optimierung
Organisches SEO vs. lokales SEO – braucht meine Praxis beides?

32 Drei Fragen an...
Dr. Andreas Janke, Vorstandsvorsitzender der ZA eG

STUDIEN

34 Blick in die Wissenschaft
Lässt sich bei Furkationsbeteiligung der OK-Molaren eine Knochenaugmentation vor Implantation vorhersagen?

35 Blick in die Wissenschaft
Rezessionsbildung nach Scaling und Root Planing - mit oder ohne Antibiotika?

FORTBILDUNG

33 15 .Dental Summer
33 Abrechnung für Existenzgründer
36 „Junge Implantologen“
36 Gründer Camp 2024
37 DGKiZ-Frühjahrstagung 2024

BRANCHEN-NEWS

38 Diego Gabathuler jetzt an der Spitze der Geistlich Pharma AG
38 AERA bereitet den Generationswechsel vor
40 Neo-Aminex Technologie mit bewährtem Kariesschutz
41 Vordesinfektion von benutzten Instrumenten
42 Besseres Sitzen mit ergonomischen Sattelstühlen

42 Der neue Permadental-Katalog: Zahnersatz von A–Z
43 Endo endlich einfach
43 Flemming Dental erweitert Netzwerk mit etablierten Laboren
44 Eines der grünsten Unternehmen Amerikas 2024
44 Dentaurum stiftet 400 Bäume

NACHHALTIGKEIT

45 Umweltbewusstsein
Nachhaltige Tipps für die Zahnarztpraxis

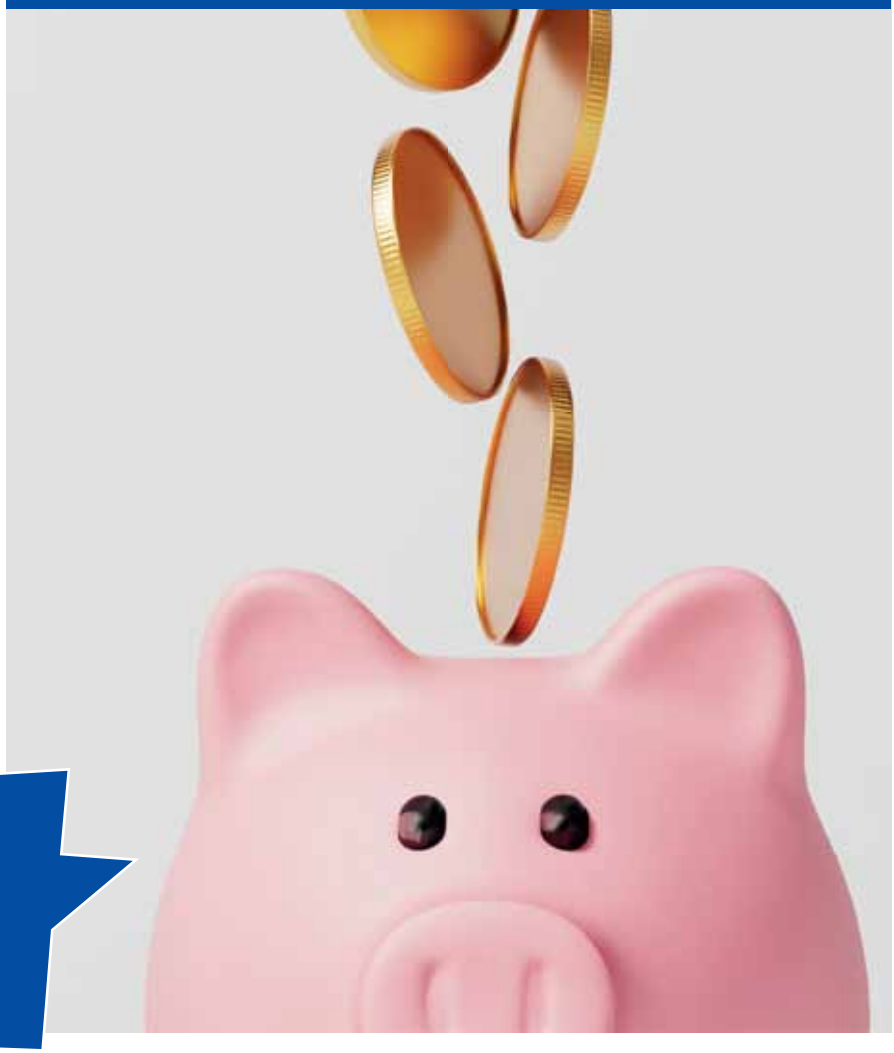
46 Interview mit Dr. Axel Otto
Die GRÜNE PRAXIS des Jahres 2023

48 Nachhaltigkeit in der Zahnmedizin
Klima und Ökologie

RUBRIKEN

03 Editorial
33 Impressum
49 Leserumfrage
50 Online-News

TITELGESCHICHTE 9



Die aktuelle Budgetierung in der Zahnarztpraxis

Ab Seite 10 finden Sie Strategien und Empfehlungen für die Absicherung Ihres Honorars.

Interdisziplinäre Fachtagung

MundGesund in der Pflege

Mit Unterzeichnung der UN-Behindertenrechtskonvention im Jahr 2009 verpflichtete sich die Bundesrepublik Deutschland, Menschen mit Pflegebedürftigkeit und Handicaps eine ortsnahe gesundheitliche Versorgung von gleicher Qualität und in gleichem Umfang zu garantieren, wie für Menschen ohne Behinderungen. Für die zahnärztlichen Körperschaften war es der Anstoß, ein Konzept für eine bessere Versorgung dieser besonderen Patienten zu entwickeln.

Im Sommer 2010 stellten KZBV und BZÄK zusammen mit Vertretern der Wissenschaft das wegweisende Konzept Mundgesund trotz Handicap und hohem Alter zur vertragszahnärztlichen Versorgung von pflegebedürftigen und gehandicapten Menschen, kurz „AuB-Konzept“, vor. „AuB“ steht dabei für „Alter und Behinderung“. Erst Jahre später fanden die Ideen auch Eingang ins Sozialgesetzbuch (SGB). Mit den Paragrafen 87 2i (2012) und 2j (2014) wurde die kurative, aufsuchende zahnmedizinische Betreuung von Pflegebedürftigen eine Kassenleistung – nach viel politischer Überzeugungsarbeit seitens KZBV, BZÄK und den übrigen beteiligten Verbänden.

Ein weiterer Meilenstein folgte im Jahr 2018 mit dem §22a SGB V. Hierdurch haben Menschen mit Pflegebedürftigkeit und/oder Behinderung erstmals Anspruch auf präventive Versorgungsleistungen sowie zusätzliche zahnärztliche Betreuung im Rahmen der gesetzlichen Krankenversicherung.

Parallel zu diesen wegweisenden Entwicklungen konnte auch die konkrete Zusammenarbeit zwischen Zahnarztpraxen und Pflegeeinrichtungen stetig verbessert und ausgebaut werden.

Um die notwendigen Kompetenzen beim Pflegepersonal sowie dem beteiligten Praxispersonal weiter zu stärken, findet am Donnerstag, den 25. April 2024 erstmals die neue Fachtagung „MundGesund in der Pflege“ statt. Prof. Dr. Dirk Ziebolz, Dr. Elmar Ludwig und viele weitere engagierte ReferentInnen laden das interessierte Fachpublikum zu einem spannenden Tag in die DKV Residenz am Tibusplatz nach Münster in Westfalen ein.

Foto: DKV-Residenz am Tibusplatz

Hier geht es zur interdisziplinären Fachtagung am 25. April 2024 in der DKV Residenz Münster:

Restaurative Zahnerhaltung

DGR²Z fördert Grundlagenforschung und Innovation

Die DGR²Z fördert Wissenschaft und Forschung in der restaurativen und regenerativen Zahnerhaltung. Auf der Gemeinschaftstagung ZAHNERHALTUNG im November 2023 in München wurden Mittel aus dem DGR²Z-Kulzer-Start und dem DGR²Z-GC-Grant in Höhe von je 10.000 Euro an zwei vielversprechende Projekte vergeben. Für die Förderperiode 2024 steht der DGR²Z-Kulzer-Scientific-Grant mit einem Volumen von 10.000 Euro zur Verfügung. Die Einreichungsfrist endet am 15. März 2024.

10.000 Euro gingen an Po-Chun Tseng von der LMU München für das Projekt „High-fidelity Composite Restorations Printed with Direct Ink Writing Technology“. Geforscht wird an einem neuen Verfahren zur Herstellung von Restaurationen aus Komposit mittels eines 3D-Drucksystems. Dieses Verfahren soll unter Verwendung der DIW-Technologie (Direct Ink Writing) komplexe 3D-Strukturen aus Dentalkompositen formen können und die Herstellung von indikations- und bedarfsgerechten Restaurationen ermöglichen.

Foto: DGZ/DGPZM/DGR+Z/DGET

Von links: Kerstin Behle (GC Germany), Dr. Sabina Würsching, Po-Chun Tseng, Ashok Patel (Kulzer GmbH), Prof. Dr. Anne-Katrin Lührs (Präsidentin der DGR+Z).

Weitere 10.000 Euro gingen ebenfalls nach München für ein Studienvorhaben von Dr. Sabina Würsching mit dem Titel „Wie entscheidend ist der Zeitpunkt und die Art der postendodontischen Versorgung? – eine in-vitro Studie an extrahierten Zähnen“. Mit der Studie fokussiert Dr. Würsching auf die Reinfektion des Wurzelkanalsystems – eine häufige Komplikation nach endodontischen Behandlungen. Zentraler Einflussfaktor ist hier die anschließende restaurative Versorgung, deren Art und Zeitpunkt in der Literatur kontrovers diskutiert wird.

Mit dem für den DGR²Z-GC-Grant zur Förderung beantragten Studienvorhaben möchte das Forscherteam durch den Vergleich verschiedener postendodontischer Versorgungsformen weitere Erkenntnisse zur Nachbehandlung des Wurzelkanalsystems gewinnen.

www.dgr2z.de

IfK unterstützt mit kostenfreiem Informationsmaterial

Aufgeklärt ins neue Jahr

Auch in diesem Jahr können interessierte Praxen für ihre Aufklärungsarbeit kostenfreie Informationsmaterialien bei der Informationsstelle für Kariesprophylaxe (IfK) anfordern. Das praxisorientierte Angebot umfasst diverse Broschüren, Poster und Info-Block.

Kinder und Jugendliche sollen mit gesünderen Zähnen aufwachsen und Erwachsene ein stärkeres Bewusstsein für gesunde Zähne entwickeln. Für dieses Ziel engagiert sich die IfK seit über 30 Jahren. Zwar hat sich in dieser Zeit die Zahngesundheit in Deutschland deutlich verbessert, doch es besteht weiterhin und kontinuierlich Aufklärungsbedarf.

Gesund beginnt im Mund – und das bereits von klein auf. Daher stellt die IfK den beliebten Elternbrief in deutscher Sprache bereit. Die Broschüre bietet die wichtigsten Fragen und Antworten rund um die Kariesvorbeugung von Kindern. Seit 2022 gibt es auch eine Version in leichter Sprache. „Uns war es wichtig, alle Menschen in Deutschland erreichen zu können“, so Prof. Dr. Stefan Zimmer, Sprecher der IfK und Lehrstuhlinhaber für Zahnerhaltung und Präventive Zahnmedizin an der Universität Witten/Herdecke. „Leichte Sprache hilft Menschen mit geistiger Behinderung, die auf Gebärdenspräche angewiesen sind, Lern- oder einfach nur Leseschwierigkeiten haben. Die Schrift ist groß und bebildert, was auch für viele Ältere angenehmer zu lesen ist. Außerdem können alle, die gerade erst Deutsch erlernen durch die Illustrationen schnell verstehen, was sie und ihre Kinder bei der Zahnpflege beachten sollen“, erklärt der Experte. Um dem Wunsch nach Gesundheitsinformationen auch bei unzureichenden Deutschkenntnissen gerecht zu werden, gibt es die Broschüren in Deutsch, Englisch, Spanisch, Französisch, Russisch, Türkisch, Rumänisch und Arabisch.

Die Broschüre „Starke Zähne“ sowie der Patientenblock zum Eintragen individueller Fluoridierungsmaßnahmen berücksichtigen die aktuellen Empfehlungen der zahnärztlichen Fachgesellschaften. Für Praxen und Einrichtungen bietet das Poster „Gesunde Zähne haben gut lachen“ Informationen zur Kariesprophylaxe.

www.kariesvorbeugung.de/servicematerial

Das bunte Poster „Gesunde Zähne haben gut lachen“ bietet Praxen übersichtliche Informationen zur Kariesprophylaxe.
Foto: IfK

Tag der Zahngesundheit 2024

Gesund beginnt im Mund – von Anfang an!

Die Schwangerschaft ist eine einzigartige und emotionale Zeit. Sie wirft viele Fragen auf, vor allen Dingen, wenn es sich um das erste Kind handelt. Besonders häufig denken Schwangere über das Thema Gesundheit nach: Wie kommt man als werdende Mutter fit durch diese 40 intensiven Wochen? Und wie bereitet man dem heranwachsenden Baby einen optimalen Start ins Leben, sowohl vor als auch nach der Geburt? Eine ausgewogene Ernährung und gute Mundgesundheit können zu einem komplikationslosen Verlauf der Schwangerschaft beitragen.

Wie genau das gelingt, beleuchtet der Tag der Zahngesundheit 2024. Unter dem Motto „Gesund beginnt im Mund – von Anfang an!“ rückt der jährlich am 25. September stattfindende Aktionstag die Zahngesundheit von Schwangeren sowie Kindern in den ersten drei Lebensjahren in den Mittelpunkt.

Foto: TdZ

In den nächsten Monaten wird darüber informiert, wie eine Schwangerschaft die Mundgesundheit der Mutter beeinflusst und wie sie diese effektiv stärken kann. Es soll mit dem Mythos „Jedes Kind kostet einen Zahn“ aufgeräumt werden. Ein weiteres Thema: Wie kann es mit der gesunden Ernährung während der Schwangerschaft funktionieren? Außerdem legt der Tag der Zahngesundheit einen Fokus auf die Mundgesundheit von Babys und Kleinkindern: Wann sollte man bei Säuglingen mit der Mundpflege beginnen und was gehört dazu? Gibt es einen Zusammenhang zwischen Stillen und Karies? Ab wann und wie oft sollten Eltern mit ihrem Kind zur Kontrolle in die Zahnarztpraxis kommen? Das sind nur einige der Fragen, um die es in den nächsten Monaten bis zum Tag der Zahngesundheit 2024 auf den Social-Media-Kanälen gehen wird.

www.tagderzahngesundheit.de

Zahnärzteschaft zeigt klare Haltung gegen Rechtsextremismus

Wehret den Anfängen!

Anlässlich des Neujahrsempfangs der Zahnärzteschaft beziehen die Vorsitzenden der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung (KZBV), der Bundeszahnärztekammer (BZÄK) und der Deutschen Gesellschaft für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde (DGZMK) klare Haltung gegen jede Form von Extremismus, Antisemitismus sowie Rassismus und distanzieren sich eindeutig von allen damit sympathisierenden Gruppierungen.

Hierzu erklären Martin Hendges (KZBV), Prof. Dr. Christoph Benz (BZÄK) und Prof. Dr. Dr. Jörg Wiltfang (DGZMK): „Wir als zahnärztlicher Berufsstand positionieren uns unmissverständlich gegen Menschenfeindlichkeit und extremistisches Gedankengut. Gerade das Treffen radikaler Rechter Ende des letzten Jahres in Potsdam, im Rahmen dessen Pläne über eine sogenannte „Remigration“ bekannt geworden sind und damit Menschen mit einem Migrationshintergrund aus Deutschland vertrieben werden sollen, macht deutlich, dass solche Gruppierungen Feinde der Demokratie und unseres Grundgesetzes sind. Es ist die Aufgabe jedes demokratisch eingestellten Bürgers, jegliches extremistische Gedankengut aufs Schärfste zu verurteilen und unsere freie Gesellschaft mit ihren Werten zu verteidigen. Daher ermutigt es uns sehr zu sehen, wie viele hunderttausende Menschen in den vergangenen Wochen auf bundesweiten Demonstrationen ein klares Zeichen gegen Rassismus und Fremdenfeindlichkeit gesetzt haben und noch setzen. Dem schließen wir uns als Zahnärzteschaft an. Die niedergelassenen Kolleginnen und Kollegen versorgen mit ihren Teams täglich Hundertausende von Menschen, unabhängig irgendwelcher ethnischer oder sonstiger Zugehörigkeiten. Wir schätzen unsere Kolleginnen, Kollegen, Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter mit Migrationshintergrund. Ohne sie wäre in Praxen und Kliniken Notstand. Es geht jetzt darum, nicht zu schweigen oder zu verharmlosen, sondern nach dem Grundsatz ‚Wehret den Anfängen!‘ gemeinsam verfassungsfeindlichen Aktivitäten und Bestrebungen entgegenzutreten, damit unsere demokratische Gesellschaft fortbestehen kann.“

www.kzbv.de
www.bzaek.de
www.dgzmk.de

Deutsche Diabetes Gesellschaft feiert 60-jähriges Bestehen

Erfolge und Meilensteine der Diabetologie

Seit 60 Jahren setzt sich die Deutsche Diabetes Gesellschaft (DDG) für alle ärztlichen und nicht-ärztlichen Berufsgruppen ein, die Menschen mit Diabetes mellitus behandeln und betreuen. Ihre Mitglieder haben mit ihrer Arbeit in Forschung und Praxis dazu beigetragen, die Lebensqualität und -erwartung von Menschen mit Diabetes zu verbessern. In den letzten sechs Dekaden sind zudem Diagnostik und Therapie deutlich vorangeschritten.

In Klinik und Praxis aber auch in der Gesundheitspolitik haben sich in den letzten Jahrzehnten viele Herausforderungen ergeben, die die Fachgesellschaft mit großem Engagement für alle Beteiligten auf allen Ebenen begleitet hat. Die Erfolge feiert die DDG in ihrem Jubiläumsjahr mit zahlreichen Aktionen, die auch dazu dienen sollen, auf die steigende Anzahl von Diabetespatienten und den Bedarf an mehr Diabeteswissen in Medizin, Politik und Öffentlichkeit aufmerksam zu machen.

Die Geschichte der Diabetologie ist eine Erfolgsgeschichte: „Noch vor etwas mehr als 100 Jahren starben Menschen

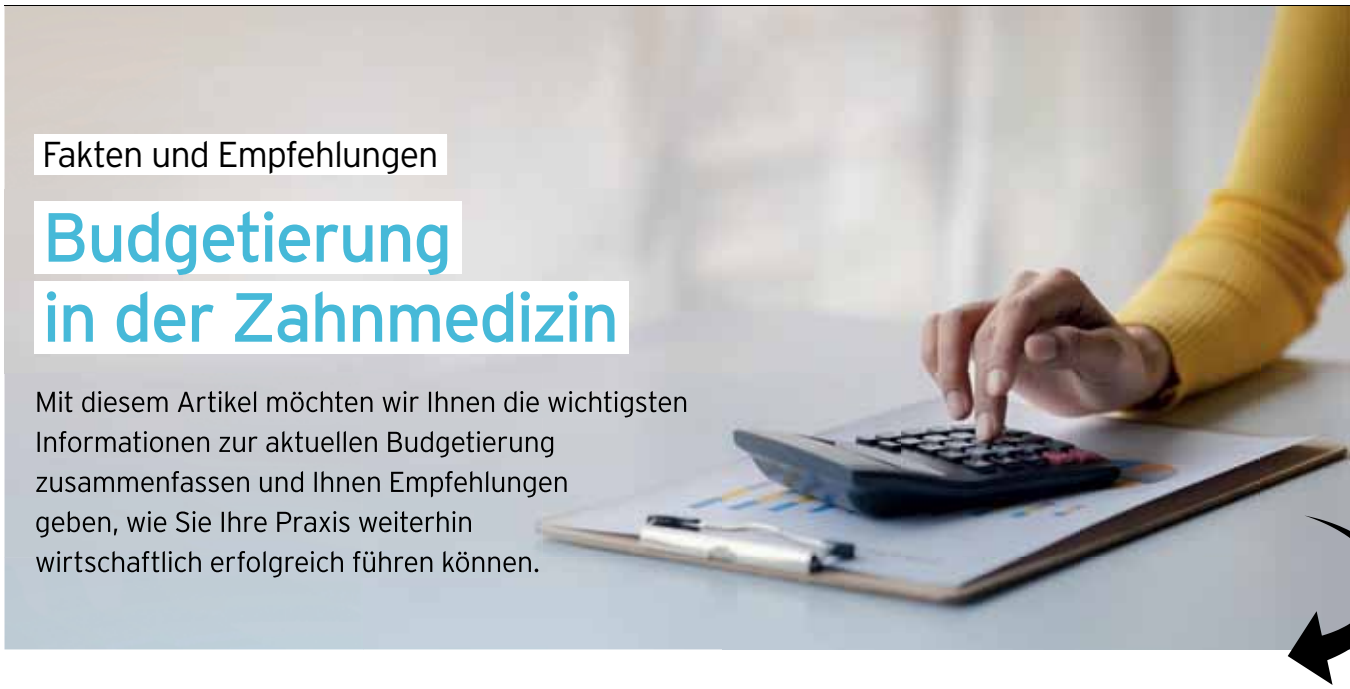
Die Zahl der Diabetespatienten steigt.

Foto: lukszczepanski – stock.adobe.com

an Diabetes mellitus, da es keine Therapie zur Stabilisierung des Glukosestoffwechsels gab. Als die DDG in Deutschland gegründet wurde, hatte man gerade erst herausgefunden, dass Diabetes Typ 1 eine Autoimmunerkrankung ist. Und erst 15 Jahre später gab es die Blutzuckerselbstmessung und die Möglichkeit für Menschen mit Diabetes, ihre Insulindosis an den aktuellen Blutzucker und die Kohlenhydratmenge anzupassen. Dadurch liberalisierte sich die durch Verbote geprägte Diabetestherapie erheblich“, fasst DDG Präsident Prof. Dr. med. Andreas Fritsche vom Universitätsklinikum Tübingen zusammen. „Heute gibt es dank technischer Weiterentwicklungen in der Diabetestherapie kontinuierliche Glukosemessung und Insulinpumpen, die den Alltag von Menschen mit Diabetes weiter verbessern. Dank der Fortschritte im Bereich der Grundlagenforschung dürfen die Patienten auch in Zukunft auf weitere Innovationen hoffen.“ Auch die Lebenserwartung der Betroffenen ist durch neue Technologien sowie bessere Diagnostik und Therapie deutlich gestiegen.

Diese kontinuierliche Entwicklung hat die DDG seit 1964 fachlich und gesundheitspolitisch begleitet. „Viele Mitglieder der Fachgesellschaft haben durch ihre Forschungserfolge dazu beigetragen, dass die Diabetologie weltweit voranschreitet und zu mehr Lebensqualität der Diabetespatientinnen und -patienten beiträgt“, so Fritsche. Für das Jubiläumsjahr hat die DDG verschiedene Aktionen geplant.

www.ddg.info



Fakten und Empfehlungen

Budgetierung in der Zahnmedizin

Mit diesem Artikel möchten wir Ihnen die wichtigsten Informationen zur aktuellen Budgetierung zusammenfassen und Ihnen Empfehlungen geben, wie Sie Ihre Praxis weiterhin wirtschaftlich erfolgreich führen können.

Wie Sie bereits wissen, hat die Bundesregierung mit dem GKV-Finanzstabilisierungsgesetz die Mittel für zahnärztliche Leistungen ab 2023 durch eine Budgetierung begrenzt. Dies bedeutet eine begrenzte Gesamtvergütung einer Krankenkasse für die vertragszahnärztliche Versorgung.

Ausgenommen von der Budgetierung sind folgende Behandlungsbereiche:

- Individualprophylaxe bei Kinder- und Jugendlichen
- Prophylaxe-Leistungen bei Pflegebedürftigen und Menschen mit Behinderungen
- Parodontologische Leistungen bei Pflegebedürftigen und Menschen mit Behinderungen
- Leistungen im Rahmen der aufsuchenden Versorgung oder von Kooperationsverträgen zwischen stationären Pflegeeinrichtungen
- Zahnersatz.

Trotz medizinischer Notwendigkeit werden einige zahnärztliche Leistungen nicht vergütet. Dies ist immer dann der Fall, wenn das Budget der jeweiligen gesetzlichen Krankenversicherung (Fallzahl x Punkte/Fall) aufgebraucht ist.

BEMA-Ziffer	Leistungsbezeichnung	Punkte
01	Eingehende Untersuchung	18
04	Erhebung Parodontaler Screening-Index	12
107	Entfernen harter Zahnbeläge	16
8	Sensibilitätsprüfung der Zähne, je Sitzung	6
40	Infiltrationsanästhesie	8
12	Besondere Maßnahmen beim Präparieren oder Füllen	10
13c	Präparieren und Füllen mit plastischem Material, 3-flächig	49
Gesamtpunktzahl		**119**

Betroffen von der Budgetierung sind folgende Leistungen:

- Konservierende und chirurgische Leistungen
- Parodontologische Leistungen
- Behandlung von Verletzungen des Gesichtsschädels (Kieferbruch)
- Behandlung von Kiefergelenkserkrankungen (Aufbissbehelfe).

Wie schnell die Punkte pro Fall bzw. pro PatientIn im konservierenden, chirurgischen Bereich aufgebraucht sind, sehen Sie in der linken Tabelle. Bei einer Wurzelkanalbehandlung an einem Zahn mit drei Kanälen sieht das Ganze noch viel düsterer aus (rechts). Es wird deutlich, dass eine wirtschaftliche Anpassung zur Sicherung des Praxisbetriebes unumgänglich ist und aktiver Handlungsbedarf besteht.

Auf den folgenden Seiten finden Sie deshalb Strategien und Empfehlungen für die Absicherung Ihres Honorars. »

BEMA-Ziffer	Leistungsbezeichnung	Punkte
Ä1	Beratung eines Kranken, auch fernmündlich	9
8	Sensibilitätsprüfung der Zähne, je Sitzung	6
40	Infiltrationsanästhesie	8
28	Exstirpation der vitalen Pulpa, je Kanal	28 x 3 = 84
32	Aufbereitung des Wurzelkanalsystems, je Kanal	29 x 3 = 87
34	Medikamentöse Einlage	15
Ä925a	Röntgendiagnostik, bis zwei Aufnahmen - Messaufnahme	12
35	Wurzelkanalfüllung, je Kanal	17 x 3 = 51
13a	Präparieren und Füllen mit plastischem Material, 1-flächig - Abschlussfüllung	32
Ä925a	Röntgendiagnostik, bis zwei Aufnahmen - Messaufnahme	12
Gesamtpunktzahl		**316**

Fotos: lastpresent - stock.adobe.com, KamiPhotos/gettyimages

18 Strategien und Empfehlungen zur Absicherung Ihrer Honorare

1. **Pflegen Sie Ihr Recall-System** – jeder Patient sichert Ihnen mehr Budget.

2. Erhöhen Sie Ihre PZR-Quote. Erstellen Sie **Prophylaxe-Konzepte** und verdeutlichen Sie Ihren PatientInnen, wie wichtig Mundgesundheitsaufklärungen und professionelle Zahnreinigungen sind.

3. Führen Sie im Anschluss an PZR-Behandlungen eine kurze Kontrolle durch (01 oder Ä1) oder achten Sie darauf, ob eine delegierbare **Kons. Leistung** von der Prophylaxe-Assistentin erbracht wurde.

4. **Bestellen Sie Patienten im Folgequartal ein**.
   Beispiele:
   - Wird bei einer Füllungstherapie eine direkte Überkappung medizinisch notwendig, bestellen Sie PatientInnen im Folgequartal zur Vitalitätsprüfung ein, um den Vitalitätsstatus des Zahnes weiter zu verfolgen.
   - Wird eine endodontische Behandlung medizinisch notwendig, bestellen Sie PatientInnen im Folgequartal zur Nachsicht und Röntgenkontrolle ein.
   - Wird eine chirurgische Behandlung medizinisch notwendig, bestellen Sie auch hier den Patienten im Folgequartal zur Kontrolle und Zustand nach der chirurgischen Behandlung ein.

5. Betreiben Sie ein **effektives HKP-Management**. Das heißt: Schauen Sie bei jedem HKP der genehmigt wurde, ob der Patient schon einen Termin für die ZE-Behandlung hat. Wenn nicht, rufen Sie den Patienten an und erinnern Sie ihn an die ZE-Versorgung – vereinbaren Sie Termine.

6. Kalkulieren Sie im Heil- und Kostenplan den Zahnersatz so, dass **Begleitleistungen** mit abgedeckt sind. Ziehen Sie private Begleitleistungen wie Zst, PA, Exc, bMF etc. in Erwägung.

7. Legen Sie die **Richtlinien** streng aus und prüfen genau, ob noch eine Füllung möglich ist oder ob eher Zahnersatz (Teilkrone, Krone) angezeigt ist.

8. Halten Sie die **Materialpreise** in Ihrer PVS auf dem aktuellen Stand.

9. Überprüfen Sie die bisherige **Kalkulation der Laborpreise**. Ist Ihnen der Kostenstundensatz Ihres Eigenlabors bekannt? Sprechen Sie mit ihrem Zahntechniker über den Umfang und Zeitaufwand einzelner zahntechnischer Leistungen und kalkulieren Sie die Preise genauer.

10. Nehmen Sie berechtigte und kostenabdeckende **Zuzahlungen bei endodontischen Behandlungen**, bei **chirurgischen Maßnahmen** oder in der qualitativ hochwertigen **Füllungstherapie** – auch bei Aufbaufüllungen.

11. **Setzen Sie Prioritäten.** Ziehen Sie in der Füllungstherapie in Erwägung, nicht dringend notwendige Füllungsgestaltungen in das Folgequartal zu verschieben.

12. Prüfen Sie kritisch die **Kassenrichtlinien bei Wurzelkanalbehandlungen** (gute Prognose zum Zeitpunkt der Diagnose, Einstufung der Wurzelkrümmung (Ingle-Klassen beachten), gute Zugänglichkeit, Erreichbarkeit und Auffindbarkeit des zu behandelnden Wurzelkanalsystems, etc.).

STARTEN SIE NOCH HEUTE!

Diskutieren Sie diese Empfehlungen in Ihrem Team – wie können diese in Ihrer Praxis umgesetzt werden? Überprüfen Sie Ihr Praxiskonzept und treffen Sie wirtschaftlich sinnvolle Entscheidungen. Mit bewährten Strategien und einem cleveren Team kommen Sie wirtschaftlich gut durch diese Zeiten. **Warten Sie nicht lange und beginnen Sie noch heute.**

Mit diesen Strategien entgeht Ihnen kein Honorar mehr und Sie können Ihre Praxis auch in Zukunft wirtschaftlich erfolgreich führen.

Im Molarenbereich ist die Einhaltung dieser Richtlinien oft nicht gewährleistet – gestatten Sie sich in die Privatleistung zu gehen. Es wird definitiv vermehrt zu Wirtschaftlichkeitsprüfungen kommen!

Tanja Schütt
Foto: Lafrentz

ZMV, Korrespondentin und Autorin bei LAFRENTZ Abrechnungsservice & Seminare in Fehmarn.

13 Erlauben Sie sich die eigenen Leistungserbringungen angemessen zu bewerten und klug zu wirtschaften. Dokumentieren Sie die Besonderheit, die Schwierigkeit oder den Zeitaufwand einer erbrachten Leistung und scheuen Sie sich nicht vor dementsprechenden **Faktorensteigerungen** im privaten Sektor. Bedenken Sie, dass der GOZ-Punktwert seit 35 Jahren stagniert – die Kosten für eine Zahnarztpraxis sich seither jedoch vervielfacht haben.

14 **Kommunizieren Sie eine klare Behandlungspräferenz** mit Ihren Patienten. Vermitteln Sie Ihr Angebot klar und selbstbewusst. Wichtig: Denken Sie auch daran Ihre MitarbeiterInnen in das Kommunikationskonzept mit einzubinden und zu unterrichten!

15 Empfehlen Sie Ihren PatientInnen sich über **Zusatzversicherungen** zu informieren und eine abzuschließen. Hier kann die Waizmanntabelle oder MitarbeiterInnen einer freien Versicherungsgesellschaft Aufschluss geben.

16 Minimieren Sie den kostenintensiven Verwaltungsaufwand durch digitale Systeme. Dies erspart Ihnen Zeit und Ausgaben hinsichtlich Papier, Briefumschläge, Portogebühren und dergleichen. Es lohnt sich in **digitale Verwaltungs-Systeme** wie Synmedico, Athena (DS-WIN) oder Teemer Doc (Teemer) zu investieren. Informieren Sie sich gegebenenfalls beim Anbieter Ihrer Dental-Software.

17 Auch wenn Sie es nicht mehr hören können. **Dokumentieren Sie jeden Arbeitsschritt**, um kein Honorar zu verschenken – vor allem bei Privatpatienten. Beispiel: Die am häufigsten vergessene Leistungsposition aufgrund mangelnder Dokumentation ist die GOZ-Nr. 2130. Wird beispielsweise neben einer Füllungstherapie die Füllung des Nachbarzahnes kontrolliert, finiert bzw. poliert und nicht dokumentiert, geht jedes Mal ein beachtlicher Betrag in Höhe von 13,45 Euro bei 2,3-fachem Faktor verloren.

18 Es gibt weitere Leistungen, die in der Abrechnung nicht berücksichtigt werden - aufgrund von Unwissenheit. Zum Beispiel viele Chairside-Leistungen – diese dürfen auch angesetzt werden, wenn kein Eigenlabor besteht. Wussten Sie, dass zu jeder dentinadhäsiven Kunststofffüllung auch die Zahnfarbenbestimmung gemäß BEB berechnet werden darf? Lassen Sie Ihre MitarbeiterInnen schulen und/oder setzen Sie auf einen **kompetenten Abrechnungsservice**, der für Sie das Beste herausholt.

Tanja Schütt
www.dental-lafrentz.de
t.schuett@dental-lafrentz.de

Fotos: lastpresent - stock.adobe.com, nadia_bormotova/gettyimages

Teil 7
SERIE
Abrechnung

Die Bedeutung von Analogleistungen

Analogabrechnung in der Zahnarztpraxis

Auch mit der Anpassung der GOZ 2012 wurden viele heute bereits in der Zahnmedizin angewendeten Behandlung wieder nicht aufgenommen, sodass für viele Maßnahmen, die in der Zahnarztpraxis medizinisch notwendig sind, es keine Abrechnungsmöglichkeiten gibt. Somit sind – beim gesetzlich aber auch beim privat versicherten Patienten – die sogenannten Analogleistungen ein essenzieller Bestandteil der Abrechnung.

Was ist eine Analogleistung?
Nach § 6 Abs. 1 GOZ können alle nicht in der GOZ verankerten Leistungen mit einer ähnlichen herangezogenen Leistung abgerechnet werden, um die Kosten für die Behandlung zu berechnen. Die Berechnung ist eine individuell kalkulierte Leistung.

Die BZÄK und Kommentierung der PKV
Welche Maßnahmen nach § 6 Abs. 1 berechnet werden können, ist der Kommentierung des PKV-Verbandes im Verbund mit der BZÄK zu entnehmen. Dieser wurde zuletzt im Dezember 2023 überarbeitet.

Was ist die Gleichwertigkeit?
Wie oben bereits erwähnt muss die herangezogene Leistung ähnlich bzw. gleichwertig mit der zu erbringenden Leistung stehen. Hier sollte eine sog. Gleichwertigkeitsprüfung erfolgen.

Bianka Herzog-Hock
Foto: Herzog-Hock

Bianka Herzog-Hock ist seit über 25 Jahren als geschäftsführende Gesellschafterin von Pasident Ansprechpartnerin für Abrechnung, Optimierung und Management in der Zahnmedizin.

Was gibt es hier zu beachten?
Sie sollte eine selbständige zahnärztliche Leistung, die wie in § 4 Abs. 2 erläutert nicht Bestandteil oder eine besondere Ausführung einer Leistung des Gebührenverzeichnisses ist, bzw. einer Leistung aus den geöffneten Bereichen des Gebührenverzeichnisses der Ärzte sein.
Sie entspricht einer gleichwertigen/ähnlichen Leistung des Gebührenverzeichnisses. Diese muss nach Art, Kosten und Zeitaufwand mit der herangezogenen Leistung gleichwertig abgestimmt werden. Befindet sich in der Gebührenordnung für Zahnärzte keine entsprechende Leistung, kann auf eine Leistung aus den geöffneten Bereichen der Gebührenordnung für Ärzte zurückgegriffen werden. Bitte hier die Kommentierung beachten. Die Leistung muss im Rechnungsformular mit einem „a“ nach der Geb. Nr. betitelt werden.

Kann eine Analogleistung gesteigert werden?
Ja, wie im § 5 Abs. 2 gefordert wird, kann jede Leistung bei der die Ausführung nach billigem Ermessen zu bestimmen ist gesteigert werden. Dies ist wie bei allen anderen Leistungen in der Rechnung zu begründen.

Aufklärungspflicht
Patienten sollten darauf hingewiesen werden, dass die Erstattung bei der Versicherung bzw. Beihilfe ggf. nicht übernommen wird und es hier häufig tarifliche Ausschlüsse gibt.

Fazit
Meiner Meinung nach ist die Analogabrechnung nach § 6 Abs. 1 GOZ heute nicht nur aus Stand der medizinischen Weiterentwicklung, sondern auch aus Sicht der Wirtschaftlichkeit ein nicht unwesentlicher Bestandteil der Abrechnung, da die erbrachten Leistungen auch richtig abgerechnet werden müssen. Für den Patienten ist es wichtig, dies erklärt zu bekommen und zu wissen, dass die Kosten ggf. sein Eigenanteil sein können.

Bianka Herzog-Hock
www.pasident.de, bhh@pasident.de

Welches sind die gängigsten Analogleistungen?

- Der präendodontische Aufbau oder die Aufbaufüllung in Mehrschichttechnik
- Parapulpäre Stifte (in der GOZ nicht vorhanden)
- Die Devitalisierung des Zahnes
- Die Entfernung von nekrotischem Pulpengewebe bei der Wurzelkanalbehandlung
- Sterilisation des Wurzelkanals (mittels Laser)
- Antimikrobielle photoaktivierte Oraldesinfektion
- Verschluss eines weiteren Foramens apikale in Verbindung mit MTA
- Apexifikation: Das Einbringen von Kollagenkegeln und dergleichen bei Extraktionen
- Die Socket Preservation nach der Extraktion
- Intraorales Foto zur Diagnostik, je Aufnahme.
- Kariesdetektor
- Computergestützte Auswertung der optisch-elektronischen Abformung zur Diagnose und Planung im Rahmen von prothetischen und implantologischen Leistungen
- Anwendung von Hypnose (bei extremem Würgereiz)
- NICO (Neuralgia-inducing cavitational osteonecrosis)
- Entfernung eines festsitzenden Lingualretainers außerhalb des Vierjahreszeitraumes
- uvm.

Hier geht es zur Kommentierung praxisrelevanter Analogabrechnungen der PKV

Fotos: phototechno/gettyimages

Bisher profitieren **nur ca. 10 % der Kinder** von elmex® gelée[1] – **Sie können das ändern**

1x WÖCHENTLICH

Bei Ausstellung einer Verschreibung bis zum 18. Lebensjahr zu 100 % erstattungsfähig*

1 Durchschnittlicher jährlicher Abverkauf in Packungen von elmex® gelée 38g in deutschen Apotheken (IQVIA Eigenanalyse, Juli 2018 bis Aug 2021) vs. Anzahl der in Deutschland lebenden Kinder und Jugendlichen im Alter zwischen 6 und 17 Jahren (Statista 2020). ***** Bitte „Individualprophylaxe nach § 22 SGB V" auf Kassenrezept notieren.

elmex® gelée 1,25 % Dentalgel. Zusammensetzung: 100 g elmex® gelée enthalten: Aminfluoride Dectaflur 0,287 g, Olaflur 3,032 g, Natriumfluorid 2,210 g (Fluoridgehalt 1,25 %), gereinigtes Wasser, Propylenglycol, Hyetellose, Saccharin, Apfel-Aroma, Pfefferminz-Aroma, Krauseminzöl, Menthon-Aroma. Anwendungsgebiete: Zur Kariesprophylaxe; therapeutische Anwendung zur Unterstützung der Behandlung der Initialkaries und zur Behandlung überempfindlicher Zahnhälse. Gegenanzeigen: Nicht anwenden bei Überempfindlichkeit gegen einen der Inhaltsstoffe, Abschilferungen der Mundschleimhaut, fehlender Kontrolle über den Schluckreflex, bei Kindern unter 3 Jahren und bei Knochen- und/oder Zahnfluorose. Nebenwirkungen: sehr selten: Exfoliation der Mundschleimhaut, Gingivitis, Stomatitis, Rötung, Brennen oder Pruritus im Mund, Gefühllosigkeit, Geschmacksstörungen, Mundtrockenheit, Schwellung, Ödem, oberflächliche Erosion an der Mundschleimhaut (Ulkus, Blasen), Übelkeit oder Erbrechen, Überempfindlichkeitsreaktionen. Dieses Arzneimittel enthält Aromen mit Allergenen. Bei entsprechend sensibilisierten Patienten können durch Pfefferminzaroma und Krauseminzöl Überempfindlichkeitsreaktionen (einschließlich Atemnot) ausgelöst werden. Nicht über 25 °C lagern. Packungsgrößen: 25 g Dentalgel (apothekenpflichtig); 38 g Dentalgel (verschreibungspflichtig); 215 g Klinikpackung (verschreibungspflichtig). CP GABA GmbH, 20097 Hamburg. Stand: April 2023.

Mehr erfahren

elmex®

PROFESSIONAL
ORAL HEALTH

Teil 7
SERIE
Finanzen

Finanzplanung

Endfällige Praxisfinanzierung mit Tücken

Neben den beiden klassischen Finanzierungsmodellen Annuität und Tilgung, bei denen man eine planbare Rückzahlung am Ende der Darlehensdauer hat, werden Zahnärzten gerne endfällige Finanzierungen angeboten. Diese Art der Finanzierung hat grundsätzlich einige Vorteile und kann als Finanzierungskonzept durchaus Sinn machen. Dennoch sind die Tücken hinter dieser Finanzierungsart nicht zu unterschätzen. Im schlimmsten Fall drohen erhebliche Unterdeckungen. Oft werden Zahnärzte über die Details und Nachteile nur bedingt aufgeklärt.

Endfällige Praxisfinanzierungen sollte man dann in der Planung berücksichtigen, wenn klar ist, dass man als Zahnarzt das private Eigenheim auf dem Wunschzettel hat. In der Regel fällt diese Entscheidung im Schnitt drei bis fünf Jahre nach Praxisgründung. In dieser Zeit hat man sich mit seiner Praxis am Ort positioniert und der Praxisgewinn bzw. die daraus resultierende freie Liquidität ist für die Zukunft im Groben planbar. In der Regel ändert sich in dieser Zeit auch die Lebenssituation: Familie, Kinder und der Wunsch nach größerem Wohnraum enden am Ende im Bau oder Kauf eines Eigenheims. Dieser muss im Vergleich zur Praxisfinanzierung, bei der die Darlehenszinsen zu 100 Prozent steuerlich absetzbar sind, komplett aus der Nettoliquidität nach Steuern finanziert werden. Dennoch können zwei Gründe für eine endfällige Finanzierung sprechen:

1 Grund für endfällige Finanzierung
Hat man sich im Vorfeld für die direkte Tilgung der Praxis über ein Tilgungsdarlehen entschieden, so fehlt einem diese Liquidität, die ebenfalls aus der Nettoliquidität finanziert wird, für die Entschuldung des privaten Immobiliendarlehens. Es ist also somit naheliegend das Praxisdarlehen endfällig zu gestalten, was bedeutet, dass man an die Bank nur eine konstante Zinszahlung leistet, welche konstant steuerlich als Betriebsausgaben absetzbar sind. Die Tilgung erfolgt nicht zur Entschuldung des Praxisdarlehens, sondern wird in gleicher Höhe in ein Tilgungsersatzmodell angespart. Das angesparte Guthaben wird dann als Eigenkapital oder Sondertilgung für das Eigenheim verwendet. Im Ergebnis entschuldet man sich schneller im privaten Bereich, bei dem die Zinsen steuerlich nicht absetzbar sind. Diese konzeptionelle Lösung wird von Banken in der Regel so akzeptiert und gerne gesehen.

2 Grund für endfällige Finanzierung
Wer keinen privaten Immobilienwunsch auf seinem Wunschzettel stehen hat, kann das endfällige Darlehen für ein Zinsdifferenzgeschäft nutzen. Das kann bei niedrigeren Zinsen umso vorteilhafter sein, je mehr die Nach-Steuer-Kosten des Fremdkapitals (Zinsen) durch die Nach-Steuer-Rendite des Tilgungsersatzinstruments (Rendite) übertroffen werden. Geht die Finanzierung am Ende so auf, ist sie von der betriebswirtschaftlichen Seite gesehen sehr effizient gewesen. Ein weiterer Vorteil ist, dass das angesparte Guthaben am Ende immer noch für einen Immobilienwunsch eingesetzt werden kann.

Kehrseite der endfälligen Praxisfinanzierung

Scheinbar überwiegen die Vorteile in der Theorie und das endfällige Finanzierungsmodell ist eine interessante Möglichkeit der Finanzierung. Doch warum geht nun bei so vielen Zahnärzten das Konzept des Tilgungsaussetzungsmodells nicht auf? Die Antwort liegt in den zu hohen Kosten von intransparenten und wenig leistungsfähigen Ansparinstrumenten. Tilgungsträger sind meist Lebens- oder Rentenversicherungen auf Fondsbasis, die letztendlich bei weitem nicht die Rendite erbringen, die bei Abschluss der Verträge in Aussicht gestellt wurden.

Banken, Versicherungen sowie die meisten Finanzdienstleister (also über 99 % aller Anbieter für Privatkunden) bieten aufgrund ihres Geschäftsmodells ausschließlich intransparente Produkte an, die neben Provisionen eine Fülle weiterer – meist versteckter – laufender Produktkosten beinhalten. Das Geschäftsmodell der Dienstleister ist im Ergebnis eher nachteilig für den Zahnarzt, da die Summe dieser Kosten oft dafür verantwortlich ist, dass die Anlagerendite sehr niedrig ist und trotz niedriger Zinsen in der Vergangenheit keinen Zinseszinseffekt auslöst.

Egal, ob der Zahnarzt klassische Tilgungsträger (z. B. Lebens-/Rentenversicherungen) oder fondsgebundene Tilgungsträger nutzt: Die Wertentwicklung dieser Produkte bleibt regelmäßig weit hinter den Erwartungen (Modellrechnungen) zurück. Während sich die Bruttorenditen der meist aktienbasierten Anlagen in den letzten 10 bis 20 Jahren im Mittel gut bis sehr gut rentierten, zehren die hohen Kosten beim Tilgungsträger jedoch beim Sparer oft rund zwei Drittel dieser am Markt erzielbaren Rendite auf.

Finanzierungslücke von über 75.000 Euro

So auch bei Praxisgründer Dr. Marc Hoffmann *(Name geändert)*, der 2009 eine gutlaufende Praxis inkl. Praxisinventar für 400.000 Euro übernehmen konnte. Da er auf seiner Wunschagenda den Kauf eines Eigenheims nicht ausschließen konnte,

Davor Horvat
Foto: Privat

Davor Horvat ist Gründer und Vorstand der Honorarfinanz AG. Als Finanzfachwirt (FH) ist er seit 1995 in der Finanzbranche tätig und berät Kunden als unabhängiger Honorarberater.

riet ihm sein Berater zu einer endfälligen Finanzierung. Anstatt das Darlehen direkt zu tilgen, schloss Dr. Hoffmann eine fondsgebundene Rentenversicherung mit Kapitalzahlung ab. Die monatliche Sparrate von 1.770 Euro floss in einen gemanagten Mischfonds innerhalb der Versicherungspolice. Laut Angebot der Versicherung sollen nach 15 Jahren bei einer angenommenen Wertentwicklung von 6 % p.a. ca. 474.019 Euro Ablaufleistung ausbezahlt werden.

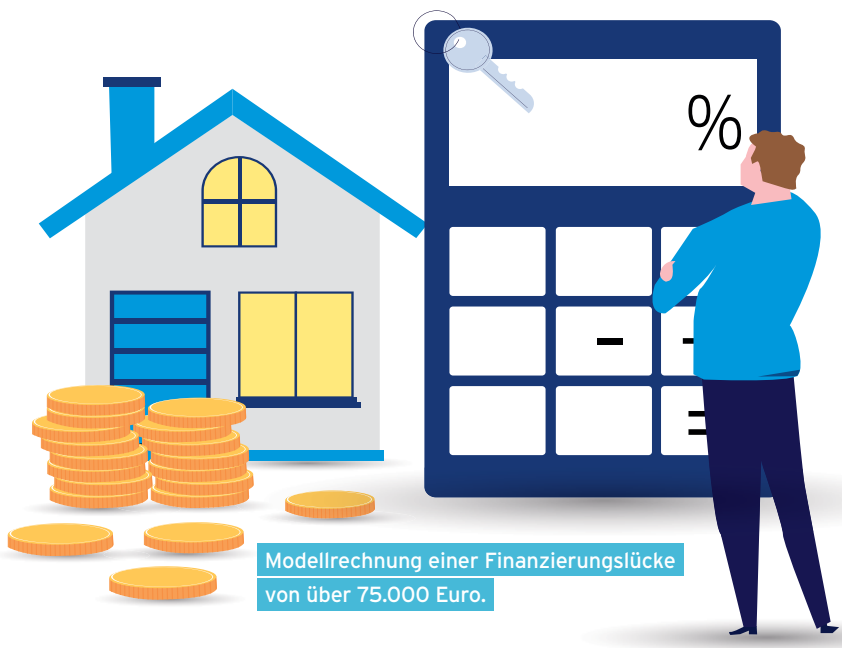
In der damaligen Modellrechnung wurde bereits eine viel zu hohe Ablaufleistung ausgewiesen. Dies liegt daran, dass sämtliche Kapitalanlagekosten (hier: 63.256 Euro als Teil der Gesamtkosten in Höhe von 82.055 Euro basierend auf 6 % Rendite p.a.) dem Kunden nicht gezeigt werden müssen. Zudem werden auch die steuerlichen Auswirkungen in die Ablaufleistung nicht miteinkalkuliert. Das war und ist gesetzlich geduldet. Nach mittlerweile fast 15 Jahren Laufzeit kommt es zu folgendem Ergebnis:

Die prognostizierte Rendite des Mischfonds lag am Ende tatsächlich bei durchschnittlich 4,8 % p.a. Im ersten Moment hört sich das gar nicht so schlecht an, hat aber auf die Ablaufleistung drastische Auswirkungen. Da sich die Kosten des Vertrags unmittelbar auf diese Rendite auswirken, kommt es zu einer Auszahlung nach Kosten von 357.696 Euro. Somit beträgt die Rendite nach Steuern keine 4,8 % mehr, sondern lediglich 1,52 %. Nach Abzug der Abgeltungssteuer bleiben am Ende Netto sogar nur noch 324.906 Euro für die Entschuldung des Praxisdarlehens. Von den 4,8 % Rendite bleiben am Ende nach Kosten und Steuern gerade mal 0,26 % Nettorendite übrig. Dr. Hoffmann fehlen also aktuell 75.094 Euro für die Rückzahlung des Darlehens über 400.000 Euro oder für die geplante Sondertilgung des mittlerweile gekauften Eigenheims.

Vorsicht vor Finanzierungslücke

So wie Dr. Hoffmann stellen auch viele andere Zahnärzte fest, dass sich die anfänglich optimistischen Annahmen als teure und unrentable Seifenblase entpuppen. Hohe Finanzierungslücken mit anschließender Nachfinanzierung sind die Folge. Am Ende haben Vermittler und die Gesellschaften einen finanziellen Vorteil damit erzielt, nicht aber der Endverbraucher Zahnarzt. Eine endfällige Finanzierung kann zwar Sinn machen, funktioniert aber nur dann vorteilhaft, wenn das Tilgungsinstrument kosteneffizient ist. Zahnärzte können dies zum Beispiel mit günstigen Indexfonds umsetzen.

Davor Horvat
www.honorarfinanz-ag.de
d.horvat@honorarfinanz.org



Modellrechnung einer Finanzierungslücke von über 75.000 Euro.

Fotos: Serhii Brovko/gettyimages, Goodtime - stock.adobe.com

Ergebnisse	
Summe Sparrate	318.600,00 €
Summe aller Einzahlungen	**318.600,00 €**
Versicherungskosten	
Summe Abschlusskosten (Alpha-Kosten)	12.744,00 €
Summe Verwaltungskosten (Beta-Kosten)	2.655,00 €
Summe Kapitalkosten (Gamma-Kosten)	2.701,30 €
Summe Stückkosten (Kappa-Kosten)	525,00 €
	18.625,30 €
Fondskosten	
Summe TER	51.324,90 €
Summe Sonstige Kosten	8.103,91 €
	59.428,81 €
Summe aller Kosten	**78.054,11 €**
Vertragsguthaben nach Kosten und Steuern (1)	324.905,91 €
Effektivkosten	4,541%
Effektivzins (§ 6 PAngV)	**0,259%**
Fiktives Vertragsguthaben nach Steuern ohne Kosten (2)	422.746,93 €
Minderung Guthaben durch Kosten (2) - (1)	97.841,02 €
Fazit	
Wird eine Rate von monatlich 1.770,00 € zu 4,80% über 15 Jahre angespart, so beträgt Ihr Guthaben nach 15 Jahren 324.905,91 €.	

Quelle: Honorarfinanz

Teil 7
SERIE
Steuern

Steuer-Tipp

Bis zu 40.000 Euro Steuern sparen durch energetische Baumaßnahmen am Eigenheim

Zur Energieeinsparung werden bestimmte energetische Baumaßnahmen und Sanierungsmaßnahmen an dem zu eigenen Wohnzwecken genutzten Eigenheim gefördert. Diese sind von der Steuer absetzbar. Maximal können 40.000 Euro Einkommensteuer gespart werden. An diese Förderung wird oft nicht gedacht. Sabine Banse-Funke erklärt die wichtigsten Eckpunkte.

? Welche Voraussetzungen müssen vorliegen und sind alle Häuser oder Eigentumswohnungen begünstigt?

Gefördert und begünstigt sind Eigenheime, ein eigenes Haus oder die Eigentumswohnung, die in der Europäischen Union liegen und ausschließlich zu eigenen Wohnzwecken im jeweiligen Kalenderjahr genutzt werden. Zweitwohnungen oder Ferienwohnungen sind ebenfalls begünstigt, soweit diese ausschließlich selbst genutzt und nicht vermietet werden. Das Eigenheim muss bei Beginn der Bau- oder Sanierungsmaßnahme mindestens 10 Jahre alt sein. Für Wohnungen, die noch keine 10 Jahre alt sind, kann die Steuerermäßigung nicht in Anspruch genommen werden.

? Welche energetischen Baumaßnahmen und Kosten werden gefördert?

Die Förderung kann für mehrere Einzelmaßnahmen oder eine Gesamtsanierung in Anspruch genommen werden. Von den Kosten für den Energieberater kann die Hälfte von der Steuer abgesetzt werden.

! Für folgende Maßnahmen wird die Steuerermäßigung gewährt:

- Wärmedämmung von Wänden, Dachflächen oder Geschossdecken
- Erneuerung der Fenster, Außentüren, Heizungsanlage oder Lüftungsanlage
- Einbau einer Lüftungsanlage oder von digitalen Systemen zur energetischen Betriebs- und Verbrauchsoptimierung
- Optimierung bestehender Heizungsanlagen, sofern diese älter als zwei Jahre sind
- Kosten für die Erteilung der notwendigen Bescheinigung für das Finanzamt
- Kosten bestimmter Energieberater, die mit der planerischen Begleitung oder Beaufsichtigung der energetischen Maßnahme beauftragt wurden.

? Was ist nicht begünstigt?

Eigenleistungen werden nicht gefördert.
Eine doppelte steuerliche Geltendmachung oder anderweitige Doppelförderung derselben Aufwendungen über mehrere Maßnahmen ist ausgeschlossen. Daher können Aufwendungen, die bereits als Betriebsausgaben, Werbungskosten, Sonderausgaben, außergewöhnliche Belastungen abgesetzt werden oder für die eine Steuerermäßigung für Baudenkmäler, Gebäude in Sanierungsgebieten oder städtebaulichen Entwicklungsbereichen nach § 10 f EStG oder für die eine Steuerermäßigung für Handwerkerleistungen, haushaltsnahe Dienstleistung oder haushaltsnahe Beschäftigungsverhältnisse nach § 35 a EStG in Anspruch genommen wurde, steuerlich nicht hierüber berücksichtigt werden. Die Steuerermäßigung ist ebenfalls ausgeschlossen, soweit es sich um eine öffentlich geförderte Maßnahme handelt, für die zinsverbilligte Darlehen oder steuerfreie Zuschüsse in Anspruch genommen werden.

Sabine Banse-Funke
Foto: Mirja Diederich

Dipl.-Finanzwirtin (FH), Steuerberaterin und Fachberaterin im Gesundheitswesen Sabine Banse-Funke bietet steuerliche, wirtschaftliche und gesellschaftsrechtliche Beratung für Zahnärzte und andere Arztgruppen.

? Ab wann sind die Maßnahmen steuerlich begünstigt?

Gefördert und absetzbar sind die Baumaßnahmen, wenn diese bis zum 31.12.2029 abgeschlossen sind. Soweit eine Baugenehmigung für die energetische Baumaßnahme erforderlich ist, müssen der Zeitpunkt der Bauantragstellung und der Abschluss der energetischen Maßnahmen in diesen Zeitraum fallen.

? Wer muss die energetischen Baumaßnahmen ausführen und brauche ich eine Bescheinigung fürs Finanzamt?

Die jeweilige energetische Baumaßnahme muss von einem Fachunternehmen ausgeführt werden. Weiterhin muss die notwendige Bescheinigung fürs Finanzamt vorliegen.
Das ausführende Fachunternehmen muss nach einem amtlich vorgeschriebenen Muster die Bescheinigung fürs Finanzamt ausstellen und bestätigen, dass die gesetzlichen Voraussetzungen dem Grunde und der Höhe nach für energetische Baumaßnahmen erfüllt sind. Vor der Auftragserteilung beim Handwerker sollten sie sich daher erkundigen, ob alle Voraussetzungen für

die Bescheinigung vorliegen und ob der ausführende Fachbetrieb auch die Bescheinigung ausstellen kann und darf. Fordern Sie nach Abschluss der Maßnahme die entsprechende Bescheinigung (Fachunternehmerbescheinigung) an.

? Wie viel kann ich von der Steuer absetzen?

Auf Antrag ermäßigt sich die tarifliche Einkommensteuer über drei Jahre um die Kosten der Maßnahmen. Folgendes kann von der Einkommensteuer abgesetzt werden, d.h. direkter Abzug von der Einkommensteuer:

- im Kalenderjahr des Abschlusses der Baumaßnahme und dem darauffolgenden Kalenderjahr jeweils 7 % der Aufwendungen, höchstens jeweils 14.000 Euro
- im übernächsten Kalenderjahr 6 % der Aufwendungen, höchstens 12.000 Euro.

In der Summe werden daher maximal 20 % über drei Jahre von der Einkommensteuer abgesetzt, maximal begrenzt auf einen Betrag von insgesamt 40.000 Euro Einkommensteuer je begünstigtem Objekt. Begünstigt sind daher maximal 200.000 Euro Gesamtaufwendungen pro Objekt. Zusätzlich werden Solidaritätszuschlag und Kirchensteuer gespart.

Welche weiteren Voraussetzungen sind zu erfüllen?

- Es muss eine Rechnung in deutscher Sprache vorliegen, die die förderungsfähigen energetischen Maßnahmen, die Arbeitsleistung des Fachunternehmens und die Adresse des begünstigten Objektes ausweist.
- Die Zahlung der Rechnung muss per Banküberweisung auf das Konto des Fachunternehmens erfolgen. Eine Barzahlung schließt die Förderung immer aus.

! Beispiel der Steuerersparnis

Für das Eigenheim werden im Jahr 2024 energetische Baumaßnahmen in Höhe von 100.000 ausgeführt. Alle Voraussetzungen für die Steuerbegünstigung sind erfüllt. Die Steuer berechnet sich daher wie folgt: Für 2024 und 2025 sind jeweils 7 % der Aufwendungen und für 2026 6 % von der Einkommensteuer absetzbar, d. h. für 2024 und 2025 sind jeweils 7.000 Euro und für 2026 6.000 Euro absetzbar. In unserem Fallbeispiel werden daher für die Jahre 2024-2026 insgesamt 20.000 Euro Einkommensteuer gespart. Zusätzlich kann noch Kirchensteuer und Solidaritätszuschlag gespart werden.

? Wie sieht also zusammenfassend der Steuervorteil durch energetische Baumaßnahmen aus?

Wenn alle Voraussetzungen vorliegen, können verteilt über drei Jahre maximal 40.000 Euro Einkommensteuer und zusätzlich Solidaritätszuschlag und Kirchensteuer gespart werden. Wenn Sie Ihr Haus oder ihre Wohnung sanieren oder renovieren, können sie daher neben der Energieersparnis gleichzeitig erheblich Steuern und damit Geld sparen. Durch diese Förderung können Sie wesentlich mehr absetzen als über die Handwerkerleistungen nach § 35 a EStG.

Steuerberaterin Sabine Banse-Funke
www.vesting-stb.de
banse-funke@vesting-stb.de

Gewußt wie:
Wenn Sie Ihr Eigenheim sanieren oder renovieren, können Sie nicht nur Energie, sondern auch Steuern sparen.

Foto: Deminos – stock.adobe.com

Teil 7
SERIE
Recht

Arbeitsrecht

Umsatzbeteiligung in der Praxis

Gerade zahnärztliche Angestellte erhalten häufig neben einem festen Monatslohn eine zusätzliche variable Vergütung in Form einer Umsatzbeteiligung. Doch wie genau funktioniert diese Vergütungsform eigentlich? Welche Aspekte sollten beachtet werden? Dieser Artikel gibt einen Überblick über die vielfältigen Möglichkeiten der variablen Vergütung.

Vergütungskonzepte für die Praxis

Die Möglichkeiten, MitarbeiterInnen am Umsatz zu beteiligen, sind vielfältig und reichen von der Beteiligung am persönlich erwirtschafteten Umsatz bis hin zur Bonuszahlung bei Erreichen praxisweiter Umsatzziele. Die Entscheidung für das passende Vergütungskonzept muss individuell für jede Praxis und ihre Mitarbeitenden getroffen werden.

Der Vergütungsstandard ist die Vereinbarung eines monatlichen Fixgehalts, bei dem für eine vertraglich festgelegte Arbeitszeit ein fester Betrag gezahlt wird. Die Angestellten haben die Sicherheit, regelmäßig unabhängig vom Praxisumsatz ihr Gehalt zu erhalten. Besonders für Berufseinsteiger und nichtärztliches Personal ist dies ein häufig gewähltes und sinnvolles Modell.

Mit zunehmender Berufserfahrung entspricht das anfänglich vereinbarte Fixgehalt möglicherweise nicht mehr den Vorstellungen der Zahnärztinnen und Zahnärzte. Auch für in der Prophylaxe fortgebildetes Personal soll sich die besondere Qualifikation finanziell niederschlagen. Gleichzeitig könnten wirtschaftliche Belange der Praxis einer stetigen Erhöhung des Fixgehalts entgegenstehen. Hier kann eine zusätzliche variable Vergütung sinnvoll sein.

Vorteile der Umsatzbeteiligung

Die Umsatzbeteiligung stellt für geeignete MitarbeiterInnen eine Motivation dar, sich aktiv am wirtschaftlichen Erfolg der Praxis zu beteiligen. Durch die direkte Beteiligung am Umsatz wird das eigene Einkommen unmittelbar von der erbrachten Arbeitsleistung beeinflusst. Dies trägt der Verantwortung insbesondere der zahnärztlichen Tätigkeit Rechnung.

Nadine Ettling
Foto: Lyck+Pätzold healthcare.recht

Nadine Ettling ist Rechtsanwältin und Fachanwältin für Medizinrecht bei Lyck+Pätzold healthcare.recht. Sie steht (Zahn-)Ärzten bei allen Fragen zu medizinrechtlichen Ansprüchen zur Seite. Sie berät und begleitet bei beruflichen Veränderungen und berät bei arbeitsrechtlichen und gesellschaftsrechtlichen Herausforderungen.

Für PraxisinhaberInnen sinkt gleichzeitig das Risiko überhöhter Personalkosten, die nicht der wirtschaftlichen Situation der Praxis entsprechen. Die Mitarbeiter, die am Umsatz beteiligt sind, haben dabei ihr persönliches Interesse daran, die Praxisumsätze zu steigern.

Modelle zur Beteiligung

Die Umsatzbeteiligung steht oft neben einem fest vereinbarten Grundgehalt, das monatlich ausgezahlt wird. Die Umsatzbeteiligung kann als eigenständiger Vergütungsbestandteil oder als Bonus ausgestaltet werden. Sie kann vom selbst erwirtschafteten Umsatz, vom Gesamtumsatz der Praxis oder einer Kombination beider abhängig sein. Sie kann von der Erreichung bestimmter Umsatzschwellen oder gestaffelt von der Erfüllung von Umsatzzielen abhängen. Der Zeitraum für die Bemessung kann monatlich, quartalsweise oder jährlich gewählt werden und sich auch nur auf bestimmte Tätigkeitsbereiche oder bestimmte Abrechnungswege, wie z. B. kassenzahnärztliche Honorarbescheide, beziehen.

Im arbeits- und medizinrechtlichen Alltag sind Varianten üblich, bei denen die von den Angestellten selbst erwirtschafteten jährlichen Umsätze ein bestimmtes Umsatzziel erreichen müssen. Danach wird für den darüber hinaus erwirtschafteten Umsatz ein bestimmter Prozentsatz als zusätzliche Vergütung zum Grundgehalt vereinbart. In vielen Fällen werden monatliche Abschlagszahlungen vereinbart, und die endgültige Beteiligung wird zu Beginn des Folgejahres abgerechnet.

Die Auswahl des passenden Modells hängt von individuellen Faktoren ab, wie der Praxisgröße, der Anzahl der Mitarbeiter, Berufserfahrung und persönlichen Entwicklungswünschen.

Entgeltfortzahlung während Urlaub und Krankheit

Ein häufiges Diskussionsthema im Zusammenhang mit der Umsatzbeteiligung ist der Anspruch auf Lohnfortzahlung während des Urlaubs oder im Krankheitsfall. Während bei einem monatlichen Fixgehalt allen Seiten klar ist, dass das Gehalt während des Urlaubs weitergezahlt wird, ist dies bei der Umsatzbeteiligung oft schwer einzusehen.

Das Entgeltfortzahlungsgesetz und das Bundesurlaubsgesetz sind in diesen Punkten eindeutig. Während des Urlaubs oder der ersten sechs Wochen krankheitsbedingter Abwesenheit ist ein durch-

Definieren Sie Vereinbarungen im Vertrag, und vermeiden so spätere Unstimmigkeiten.

Fotos: sdecoret - stock.adobe.com, sdecoret - stock.adobe.com

schnittlicher Arbeitsverdienst zu zahlen. Dieser umfasst alle unveränderlichen und variablen Vergütungsbestandteile, einschließlich umsatzbezogener Verdienste. Das führt dazu, dass für die Abwesenheiten ein fiktiver Umsatz als Lohn berechnet wird, obwohl tatsächlich nichts erwirtschaftet wurde.

Grundsätzlich kann ein solcher Anspruch auf Lohnfortzahlung nicht ausgeschlossen werden. Arbeitsvertragliche Regelungen dazu sind oft unwirksam. Allerdings sind hierbei nicht alle Vergütungsformen gleich zu bewerten. Gewinnbeteiligungen und einmalige Prämien sind regelmäßig von der Lohnfortzahlung ausgenommen. Eine jährliche Beteiligung am selbst erwirtschafteten Umsatz kann je nach Ausgestaltung ebenfalls von der Lohnfortzahlung ausgenommen sein. Es kommt dabei auf die genaue Formulierung der Vereinbarung und auch auf den tatsächlich gelebten Umgang mit der Vereinbarung an.

In jedem Fall lohnt es sich, auch diesen Aspekt bei der Wahl eines passenden Vergütungsmodells zu berücksichtigen.

Fazit

Variable Vergütungskonzepte können für die MitarbeiterInnen motivationssteigernd sein und das Risiko überhöhter Personalkosten senken - wenn klare und transparente Regelungen bestehen.

Spätere Unstimmigkeiten können vermieden werden, wenn die Vereinbarungen dazu klar definiert und im Vertrag verständlich festgelegt werden. Gerne sind wir Ihnen dabei behilflich, das für Ihre Praxis passende Konzept zu entwickeln und festzulegen.

Nadine Ettling
www.medizinanwaelte.de
ettling@medizinanwaelte.de

Trotz zunehmender Bürokratie bleibt Dr. Dr. Manfred Wolf ausreichend Zeit für die Behandlung.

Gutes und zuverlässiges Personal ist eine wichtige Säule in der Praxis.

Herausforderungen in der Implantatpraxis

„Ich suche Menschen, die etwas gerne tun und das auch ausstrahlen“

Dr. Dr. Manfred Wolf bietet in seiner Praxis in Leinfelden-Echterdingen seit über 35 Jahren ein breites Spektrum der Zahnmedizin an. Wir sprachen mit ihm über wirtschaftliche und strategische Entscheidungen, die ihn beschäftigen. Im ersten Teil in der November-Ausgabe hat er uns bereits verraten, wie sich die Praxisführung verändert und wie er seine Praxisabgabe vorbereitet hat.

? Herr Dr. Dr. Wolf, der Fachkräftemangel ist derzeit auch in den Zahnarztpraxen ein heißes Thema. Sind auch Sie auf der Suche?

Wir suchen laufend und das wird auch in Zukunft nicht besser werden. Das Problem hat viele Ursachen, aber vor allem eine: Ein Beruf muss Spaß machen, man muss seinen Beruf lieben und ihn gerne machen. Das ist ein bisschen wie in einer Ehe – man sollte seinen Partner jeden Tag aufs Neue heiraten wollen, dann ist es genau richtig. Natürlich ist das Geld auch nicht unwichtig. Man sollte ein ordentliches Gehalt bekommen, aber für das heutige Anforderungsprofil wird eher zu wenig als zu viel bezahlt. Zu guter Letzt kommt noch das Bürgergeld, wenn man fürs Nichtstun unverhältnismäßig weniger bekommt als fürs Arbeiten, dann ist die Welt nicht mehr in Ordnung. Vor nicht allzu langer Zeit habe ich einen Bericht von einem Bauer auf der Schwäbischen Alb gesehen. Er musste seinen Hof aufgeben. Auf die Frage warum, hat er gesagt: Wenn Du 90 Euro pro Tonne Getreide bekommst, dann ist das einfach zu wenig. Wenn Du allerdings 450 Euro für die Tonne Mist im Bioheizkraftwerk bekommst, dann stimmen die Verhältnisse nicht mehr ganz – er hat recht. Wir müssen dringend wieder dahin kommen, dass ein Beruf eine Lebensaufgabe ist und weg von dieser inhaltsleeren Jobgeschichte. Ich mag diese Jobber nicht, sie sind austauschbar, sie sind ersetzbar, vielleicht sogar bald durch Roboter überflüssig. Ich suche Menschen, die etwas gerne tun und das auch ausstrahlen, eine Kellnerin, die mich gerne bedient, eine Arzthelferin, die ein tröstendes Wort für mich hat, eine zahnärztliche Assistentin, die mir liebevoll den Speichelzieher in den Mund hält. Ich freue mich immer, wenn ich diese Menschen auch fünf Jahre später noch an ihrem Arbeitsplatz oder bei ihrer Aufgabe wiederfinde.

> „Wir müssen dringend wieder dahin kommen, dass ein Beruf eine Lebensaufgabe ist.“

? Sie haben Ihrer Praxis ein Dentallabor angegliedert. Was sind die Vorteile eines eigenen Praxislabors?

Ja, wir haben seit nunmehr knapp zehn Jahren ein Labor im Haus. Wie kam es nach so langer Praxiszeit ohne eigene Zahntechnik? Nun, das gewerbliche Labor, mit dem ich sehr, sehr lange zusammengearbeitet habe, wurde verkauft und das Personal kam mit den neuen Eigentümern nicht klar. Die beiden führenden Köpfe wollten wechseln und kamen auf mich zu mit der Frage, ob ich mir das vorstellen könnte. Der Rest ist Geschichte, ich konnte es mir sehr gut vorstellen. Sie

Hochwertige Zahntechnik wird im Praxislabor von Dr. Dr. Wolf direkt umgesetzt.

durften das Labor machen, wie sie wollten und bekamen die Arbeiten, nach denen es jedem Zahntechniker gelüstet. Auch das war keine finanzielle Entscheidung, sondern eine rein emotionale. Ich wollte mir auf meine alten Tage nicht den Stress antun, mit „neuen“ Zahntechnikern nochmals alles von Neuem zu erarbeiten. Ich hatte regelrecht Angst davor, die vielen hundert Kleinigkeiten nochmals besprechen zu müssen, grauenhaft war die Vorstellung – und so kam es, wie es kommen musste. Wir haben das Kleinod geschaffen, die Herren mit über 50 Jahren haben digital angefangen und einer der Herren hat den „kleinen“ Meister nachgeholt, da ja in Deutschland in einer GmbH unbedingt ein „meistervergleichbarer“ tätig sein muss. Wir sind mit der Lösung alle sehr zufrieden, es ist noch besser als vorher mit dem gewerblichen Labor. Das liegt aber nicht am Praxislabor als solchem, sondern das liegt wie immer an den darin Beschäftigten, denn diese Jungs leben ihren Beruf. Sie lieben ihn und wollen immer noch bessere Zahntechnik machen. Die Spirale geht immer weiter nach oben und es ist eine Herausforderung, die Bedürfnisse dieser „Berufung“ als Zahnarzt erfüllen zu können, denn letztlich müssen die entsprechenden Indikationen in die Praxis kommen und dann müssen sich die Patienten noch für die Behandlung entscheiden. Kurzum, wenn es die richtigen Leute sind, dann ist ein Praxislabor ideal. Ich glaube jedoch, wenn die inhaltliche und menschliche Harmonie fehlt, dann kann so etwas sicher zum Alptraum werden.

? Haben bei der Entscheidung für ein eigenes Labor auch wirtschaftliche Gründe eine Rolle gespielt?

Wirtschaftliche Gründe waren damals nicht ausschlaggebend. Aber ich muss zugeben, dass sich das Praxislabor gut rechnet. Das liegt aber an vielen Faktoren: Wir behalten etwa 85 Prozent des zahntechnischen Umsatzes im Haus, Kunststofftechnik, Einzelkronen und Reparaturen geben wir außer Haus. Die Praxis als solche hat sehr viel hochwertige Arbeiten zu machen, dadurch ist natürlich auch die Zahntechnik preisintensiv, also alles in allem eine Win-Win-Situation.

? Herr Dr. Wolf, Sie hatten vier Patente in der Implantologie, die Sie alle verkauft haben. Vor mehr als zehn Jahren waren Sie auch an der Entwicklung des Implantatsystems iSy von Camlog beteiligt. Lernt man da ein Unternehmen noch einmal von einer anderen Seite kennen?

Natürlich lernt man bei all diesen Tätigkeiten etwas dazu. In diesem Fall ganz klar, wie ein Unternehmen denkt, was man natürlich mit der eigenen Gedankenwelt abgleicht. iSy war ein ganz klares Bekenntnis zu einem einfachen, indikationsspezifischen Basisimplantat. Man sollte damit 98 Prozent aller Indikationen abdecken können, das sollte sich auch im Preis widerspiegeln. Wir waren eine kleine Gruppe aus drei Kollegen, die anderen beiden kamen aus Spanien und den USA. Jeder brachte seine Erfahrungen ein und das Endprodukt war iSy, ein sehr smartes Implantatsystem mit ursprünglich nur etwa 90 Teilen. iSy ist ein bisschen wie der Smart bei Mercedes. Der Markt wollte ein einfaches Implantat, aber es sollte alles genauso können, wie die Kunden das von den anderen Camlog-Implantaten gewohnt sind. So hat die Nachfrage dafür gesorgt, dass der ursprüngliche Plan von nicht mehr als 100 Teilen in Windeseile gesprengt wurde. Jeder potenzielle Kunde vermisste etwas und verlangte nach speziellen Teilen. Vermutlich war das Bewusstsein der zahnärztlichen Kundschaft damals noch nicht so weit. Auch hier gibt es eine Parallele zum Smart. Der hatte es am Anfang auch schwer. Jetzt hat er sich komplett gewandelt, nachdem er von ganz woanders her Rückenwind bekommen hat.

Was mich sehr freut ist, dass es beim iSy Implantat Neuigkeiten gibt. Ab sofort werden auch Implantate mit gestecktem Einbringpfosten angeboten. Das vereinfacht die geschlossene Einheilung und macht iSy zum idealen Zweitsystem – unabhängig von der präferierten Einheilmethode, denn das iSy Implantat mit vormontierter Implantatbasis ist natürlich weiterhin verfügbar.

Vielen Dank, Herr Dr. Dr. Wolf, für die vielfältigen Einblicke.

Fotos: Brad Pics - stock.adobe.com, Drypsiak/iStock, Dr. Dr. Wolf

Shared Leadership

Mit geteilter Führung das Praxismanagement professionalisieren

Shared Leadership gilt als zukunftsweisende Alternative zur One-(Wo)Man-Show in der Unternehmensführung. Eine geteilte Führung hat das Potenzial, die Arbeitsqualität zu steigern, Risiken in der Entscheidungsfindung zu senken und die Innovationskraft des Unternehmens zu stärken. Jonas Kock, Inhaber und Geschäftsführer der Praxisberatung Kock + Voeste, erklärt, wie Sie Führungsaufgaben in Ihrer Zahnarztpraxis gewinnbringend delegieren können.

Delegieren will gelernt sein – es schafft Entlastung und reduziert das Risiko von Fehlentscheidungen.

Als Chefin oder Chef einer Zahnarztpraxis landen alle relevanten Unternehmensentscheidungen auf Ihrem Tisch. Das ist gut, denn so behalten Sie die volle Kontrolle. Alle Fäden laufen bei Ihnen zusammen und Sie wissen immer genau, wo Ihre Praxis steht, richtig?

Oder fühlen Sie sich in Ihrer Führungsrolle manchmal einsam? Sind Ihre Kapazitäten ausgereizt, wenn neben Ihrer zahnärztlichen Profession erwartet wird, dass Sie sich gekonnt um die Praxisfinanzen kümmern, empathisch auf Personalbedürfnisse reagieren und eine exzellente Praxisorganisation bieten? Gerade in größeren Praxiskonstrukten ist Führung aus einer Hand kaum mehr stemmbar. Mit dem Shared Leadership-Modell bietet sich ein alternativer Führungsansatz, der darauf beruht, Managementaufgaben so zu delegieren, dass Entlastung geschaffen, Know-how potenziert und das Risiko von Fehlentscheidungen reduziert wird.

Führungsaufgaben definieren

Geteilte Führung ist per se nichts Neues. Traditionell werden in großen Unternehmen verschiedene Aufgaben definiert, die von verschiedenen Abteilungen erledigt werden. Die Abteilungsleitungen übernehmen folglich verschiedene Verantwortlichkeiten. Diese geteilte Führungsstruktur lässt sich auch auf Praxen und Zahnmedizinische Versorgungszentren übertragen.

Ob Aufgabenteilung zwischen gleichberechtigten Partnern oder die Einführung einer zweiten Führungsebene: Ab einer Unternehmensgröße von mehr als sieben Mitarbeitenden sollte die Praxisführung Teamsache werden.

Zur Umsetzung der Shared Leadership-Methode empfiehlt es sich, mit der Balanced Sorecard (BSC) zu arbeiten. Die BSC ist ein strategisches Managementinstrument, das die wichtigsten Ziele einer Praxis oder eines ZMVZ in vier Perspektiven unterteilt: in die Finanzperspektive, die Patientenperspektive, die Prozessperspektive und die Personalperspektive.

Jonas Kock
Foto: Kock + Voeste GmbH

Inhaber und Geschäftsführer der Praxisberatung Kock + Voeste GmbH. Als studierter Betriebswirt, systemischer Coach und Fachberater für das ambulante Gesundheitswesen unterstützt er niedergelassene MedizinerInnen bei der Organisationsentwicklung und Praxisoptimierung.

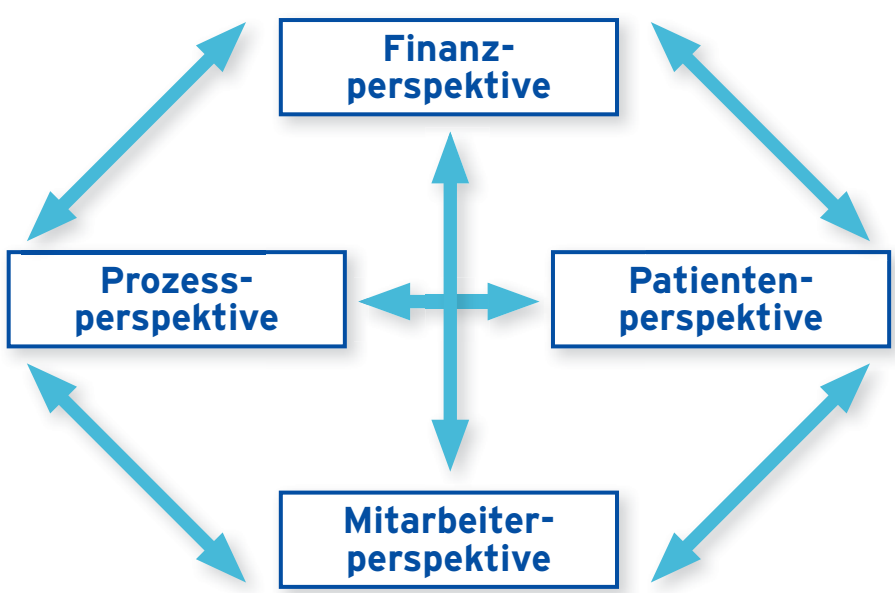
Für jede Perspektive werden individuelle Ziele und Kennzahlen zur Messung der Zielerreichung definiert. Das könnte zum Beispiel so aussehen wie unten dargestellt.

Die vier Quadranten der Balanced Scorecard bilden die Ausgangsstruktur zur Aufteilung der Führungsaufgaben und -verantwortlichkeiten. Einmal im Monat sollten alle Führungskräfte zusammenkommen, um ihre BSC-Bereichsthemen zu besprechen und Entscheidungen zu diskutieren. Der regelmäßige Austausch innerhalb der Führungsriege ist wichtig, um Wissensverluste zu vermeiden und die gemeinsame Entscheidungsfindung zu unterstützen.

Zusammenwachsen durch Shared Leadership

Geteilte Führungsstrukturen zu etablieren braucht Zeit. Das Team muss sich umgewöhnen und die Leitungskräfte müssen lernen, sich aufeinander einzustellen und unterschiedliche Arbeitsweisen zu akzeptieren. Die Entwicklung eines (Führungs-) Teams durchläuft verschiedene Phasen, die der US-Psychologe Bruce Tuckman so beschreibt:

Phase 1: Forming
Das neu gegründete Führungsteam beginnt die Zusammenarbeit. Konflikte werden noch vermieden.
Phase 2: Storming
Es kommt zu ersten Konflikten und Auseinandersetzungen in der Zusammenarbeit.
Phase 3: Norming
Das Führungsteam überwindet seine Konflikte und entwickelt Normen für eine effektive Zusammenarbeit.
Phase 4: Performing
Verlässliche Normen machen das Führungsteam leistungsstark und resilient. »



	Ziel	Kennzahl	Soll-Vorgabe	Maßnahme
Finanzen	Marktführer werden	Umsatz	+20 %	Marketing stärken
Patienten	Patiententreue erhöhen	Selbstzahlerquote	50 %	Gesprächstraining
Personal	Bindung erhöhen	Verweildauer	> 5 Jahre	Incentive nutzen
Prozesse	Dienstleistungsqualität verbessern	Anzahl Fortbildungen	+50 %	Kooperation mit Bildungsunternehmen

Foto: CandyBox Images – stock.adobe.com

Mit dem Wissen um die vier Phasen der Teamentwicklung lohnt es sich, Geduld zu haben, denn aller (Neu)Anfang ist schwer und „Gut Ding will Weile haben“. Wichtig ist auch zu verstehen, dass es sich beim Forming, Storming, Norming und Performing nicht unbedingt um einen linearen Prozess handelt. Der Reifegrad eines Teams kann sich je nach Dynamik auch wieder rückwärts entwickeln.

Kommunikation ist essenziell, um als Leitungsteam zusammenzuwachsen. Vertrauen muss entwickelt werden. Das gelingt durch Offenheit und Transparenz. Im regelmäßigen Austausch sollten die Leitungskräfte ihre Teamdynamik reflektieren, Missverständnisse ausräumen und eine gemeinsame Vision für das Unternehmen entwickeln.

Erfolgreiche Praxisführung beginnt mit Delegation

Shared Leadership wird als zukunftsweisende Alternative zur herkömmlichen Einzelverantwortung in der Unternehmensführung betrachtet. Insbesondere in größeren Praxiskonstrukten oder Zahnmedizinischen Versorgungszentren erweist sich die geteilte Führung als effektives Modell, um Teamsynergien aufzubauen, Managementaufgaben zu delegieren, Entlastung zu schaffen und in Summe die Qualität der Praxisleistung zu steigern.

Bevor es an die konkrete Verteilung der Führungsaufgaben geht, sollten Sie sich als Inhaberin oder Inhaber fragen: „Wie viel Zeit möchte ich zukünftig am Behandlungsstuhl verbringen und wie viel Führung möchte ich übernehmen?“ Gegebenenfalls möchten Sie eines von beiden gar nicht mehr machen…

Ist diese Frage geklärt, lässt sich die Aufteilung von Führungsaufgaben anhand der Balanced Scorecard konkretisieren. Die detaillierte Darstellung der Verantwortlichkeiten in den Bereichen Finanzen, Patienten, Personal und Prozesse ergänzt durch definierte Ziele und Kennzahlen, bietet eine klare Anleitung zur Aufgabenverteilung auf Führungsebene.

Mit geteilter Führungsverantwortung und klarer Aufgabenverteilung gelingt es, (neben der Aufgabe als Behandlerin oder Behandler) das Praxismanagement zu professionalisieren. Sie stärken die Resilienz Ihres Unternehmens, indem Ressourcen und Kompetenzen gebündelt werden, kollektives, unternehmerisches Wissen aufgebaut wird und die Entscheidungslast nunmehr auf mehreren Schultern ruht.

Um Praxisinhaberinnen und -inhaber bei der Implementierung dieser Methoden zu unterstützen, bietet unsere Praxisberatung Coachings und Online-Trainings für Führungskräfte an. Ebnen Sie den Weg zu einer nachhaltigen Praxisführung, bei der geteilte Verantwortung zu geteiltem Erfolg führt.

Jonas Kock
info@kockundvoeste.de
www.kockundvoeste.de

Umsetzung in der Praxis

Mit dem Shared Leadership-Ansatz werden die Führungsaufgaben in der Zahnarztpraxis anhand der Balanced Scorecard aufgeteilt. Konkret können die einzelnen Teilbereiche dabei folgende Verantwortlichkeiten umfassen:

Aufgaben im Bereich Finanzen

1. Buchhaltung
2. Kommunikation mit der Steuerberatung
3. Koordination der Entnahmen
4. Praxisabrechnung
5. Liquiditätssteuerung
6. Umsatz- und Gewinnplanung

Mögliche Ziele und Kennzahlen:
Steigerung von Umsatz und Gewinn, Kostenquote.

Aufgaben im Bereich Patienten

1. Zufriedenheitsmanagement
2. Marketing/Außendarstellung/ Praxisimage
3. Zuweiserpflege
4. Patientenbindung

Mögliche Ziele und Kennzahlen:
jameda/Google-Bewertungen, Neupatientenquote, Patientenzufriedenheit.

Aufgaben im Bereich Personal

1. Personalakquise
   - Stellenausschreibungen
   - Vorstellungsgespräche
   - Selektion
   - Personal einstellen

Mögliche Ziele und Kennzahlen:
volle Besetzung, Personalpool von potenziellen Mitarbeitern.

2. Personalentwicklung
   - Einarbeitung
   - Fortbildungen
   - Mitarbeitergespräche
   - Gehaltsverhandlungen
   - Teambuilding/Organigramm

Mögliche Ziele und Kennzahlen:
durchgeführte Fortbildungen, Fluktuationsquote, Personalkostenquote.

3. Personalorganisation
   - Einsatzplanung
   - Delegation
   - Urlaubs- und Krankheitsvertretung
   - Praxis-Dresscode

Mögliche Ziele und Kennzahlen:
Zuverlässiges Stellvertretersystem implementieren, Überstunden reduzieren.

Aufgaben im Bereich Prozesse

1. Praxisausstattung
   - Prüfung, Bestellung und Wartung von Materialien und EDV-Anlagen
2. Terminkalenderstruktur/Patienteneinbestellung
3. Qualitätsmanagement
4. Aufbau- und Ablauforganisation
   - Prozesse etablieren und überwachen
   - Rechtliche und formelle Regelung der Patientenbehandlung
5. Interne Kommunikation/Informationsfluss

Mögliche Ziele und Kennzahlen:
Wartezeit Patienten, Fallzahlen pro Quartal, Behandlungsabbrüche, Umsetzungsquote der Planung.

Foto: Wirestock/gettyimages

AlphaBio TEC | (S)implantology by Nobel Biocare

(S)implantology statt Implantology.

Neu bei Nobel Biocare: Das MultiNeO™ Implantatsystem.

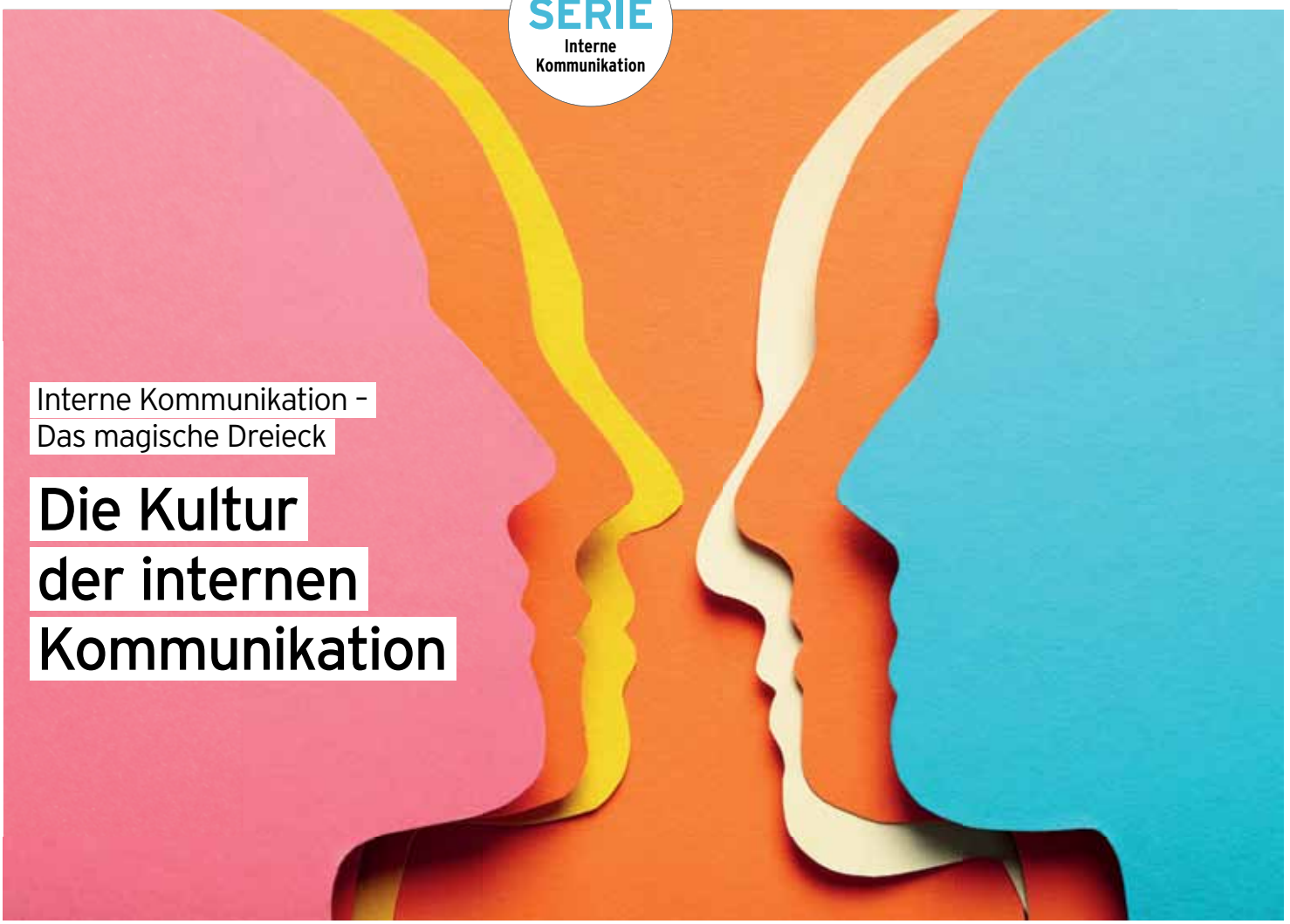
MultiNeO™ ist nicht nur besonders günstig – es bietet zudem Qualität und Sicherheit auf höchstem Niveau. Und dazu volle Flexibilität, weil es einzeln bestellt werden kann und immer komplett einsatzbereit geliefert wird. Einfach in der Anwendung, einfach überzeugend, einfach erfolgreich – deshalb (S)implantology statt Implantology.

Mehr Informationen und Bestellmöglichkeiten finden Sie hier: **https://alpha-bio.net/de/multineo/**
Sie können natürlich auch unseren Kundenservice unter **0221 50085590** anrufen oder eine Mail senden an **order.germany@nobelbiocare.com**
Wir freuen uns einfach auf Sie.

89€
je Implantat inklusive Deckschraube

www.alpha-bio.net/de

Teil 3
SERIE
Interne Kommunikation



Interne Kommunikation – Das magische Dreieck

Die Kultur der internen Kommunikation

Willkommen zum dritten Teil unseres Fachbeitrags, in dem wir uns intensiv mit der Kultur der internen Kommunikation in der Zahnarztpraxis befassen. Als wichtiger Bestandteil des magischen Dreiecks der internen Kommunikation, das aus Strategie, Struktur und Kultur besteht, nimmt die Kommunikationskultur eine zentrale Rolle ein.

Die Kultur der internen Kommunikation stellt im Vergleich mit einer Filmproduktion die Atmosphäre sicher, die den Ton und das Gefühl eines Films bestimmt. Sie prägt die Art und Weise, wie Informationen ausgetauscht, Ideen geteilt und Probleme gelöst werden. Ähnlich wie ein Regisseur die Schauspieler ermutigt, ihr Bestes zu geben und ihre Rollen mit Leidenschaft zu verkörpern, motiviert eine unterstützende Kommunikationskultur die Mitarbeiter, ihr volles Potenzial auszuschöpfen und zur gemeinsamen Vision der Zahnarztpraxis beizutragen.
Im Rahmen des magischen Dreiecks der internen Kommunikation bedingen sich Strategie, Struktur und Kultur gegenseitig. Eine Veränderung in einer der Größen wirkt sich auf die anderen beiden aus.

Sabine Kittel
Foto: Privat

Führungskräfte-Trainerin, Systemischer Coach und Beraterin, Dentalhygienikerin. Als Inhaberin der Akademie für Prophylaxe & Management bietet Sabine Kittel ein ganzheitlich ausgerichtetes systemisches Coaching-Programm an mit fundierter Beratung, individuellem Coaching und fachspezifischen Prophylaxe-Trainings.

Daher ist es von großer Bedeutung, eine positive Kommunikationskultur zu schaffen, die im Einklang mit der Kommunikationsstrategie und -struktur steht.

Was ist eine gesunde Kommunikationskultur?

Hier einige wichtige Merkmale einer gesunden Kommunikationskultur:

1. Offenheit und Vertrauen
Eine gute Kommunikationskultur zeichnet sich durch Offenheit und Vertrauen aus. Mitarbeiter sollten sich sicher fühlen, ihre Gedanken, Ideen und Bedenken frei zu äußern, ohne Angst vor negativen Konsequenzen oder Kritik zu haben. Offene Kommunikation schafft ein Umfeld, in dem jeder seine Meinung äußern und zur Verbesserung der Praxis beitragen kann.

2. Respekt und Empathie
Eine respektvolle Kommunikationskultur ermutigt die Mitarbeiter, einander mit Respekt und Empathie zu behandeln. Die Anerkennung der Meinungen und Perspektiven anderer, das Zuhören aktiv zu praktizieren und aufmerksam zu sein, fördert eine harmonische und positive Arbeitsumgebung.

3. Klare und effektive Kommunikation
In einer gesunden Kommunikationskultur wird Wert auf klare und effektive Kommunikation gelegt. Informationen sollten präzise, verständlich und zielgerichtet vermittelt werden, um Missverständnisse zu vermeiden. Die Verwendung einer klaren Sprache, das Zusammenfassen von Informationen und das Überprüfen des Verständnisses können dazu beitragen, dass die Kommunikation effektiv ist.

4. Feedback-Kultur
Eine gute Kommunikationskultur ermutigt Mitarbeiter, konstruktives Feedback zu geben und anzunehmen. Feedback sollte regelmäßig und konstruktiv gegeben werden, um die Leistung zu verbessern und das Lernen zu fördern. Mitarbeiter sollten ermutigt werden, sich gegenseitig Feedback zu geben und Verbesserungsvorschläge zu machen, um eine kontinuierliche Weiterentwicklung zu ermöglichen.

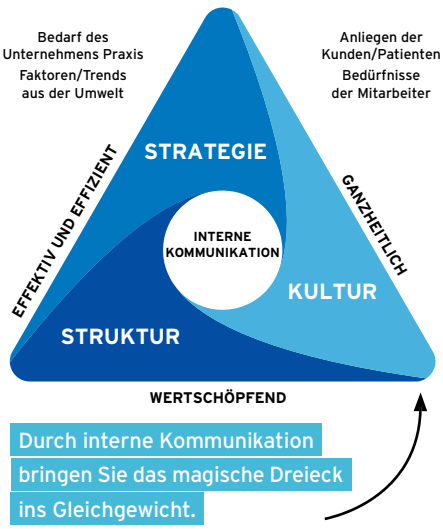
5. Fehlerkultur
Jeder im Team weiß, dass Fehler passieren können. Jeder im Team hat das Recht Fehler zu machen und die Pflicht daraus zu lernen. Im Umgang mit Fehlern und dem damit verbundenen Kritikgespräch ist es hilfreich, die Anwendung der vier Elemente der gewaltfreien Kommunikation nach Marshall Rosenberg zu leben. Es ist entscheidend, wie wir in einer Auseinandersetzung oder Konfliktsituation reagieren. Wie ist unsere Ausdrucksweise? Wie fokussieren wir uns auf das Gesagte, ohne zu bewerten, ohne persönlich angegriffen zu sein? Wie sollte im Idealfall das Ergebnis oder die Vereinbarung aussehen?

6. Transparenz
Transparenz ist ein wesentlicher Bestandteil einer gesunden Kommunikationskultur. Mitarbeiter sollten über wichtige Informationen, Entscheidungen und Veränderungen informiert werden. Transparenz schafft Vertrauen und verhindert das Entstehen von Gerüchten oder Missverständnissen. Offene Kommunikation über Entscheidungsprozesse und die Einbindung der Mitarbeiter in relevante Themen fördert die Mitarbeiterbindung und das Engagement. Im Management sprechen wir mit der Sprache des Geldes. Kommunizieren Sie Umsatzziele oder Auslastungsziele z. B. über Zahlen in Euro oder Prozent.

7. Teamarbeit und Zusammenarbeit
Eine gute Kommunikationskultur fördert Teamarbeit und Zusammenarbeit. Die Arbeit in wechselnden Projektgruppen ermutigt Mitarbeiter dazu, aktiv Ideen auszutauschen, Informationen zu teilen und in multidisziplinären Teams zusammenzuarbeiten. Eine positive Kommunikationskultur unterstützt den Teamgeist und die gemeinsame Zielerreichung. Gemeinsam Erfolge zu feiern und sich in der Gruppe beweisen zu können, spornt an.

Indem wir die Bedeutung der Kommunikationsstrategie, -struktur und -kultur in der Zahnarztpraxis verstehen und aktiv gestalten, legen wir das Fundament für eine effektive interne Kommunikation. Diese drei Größen des magischen Dreiecks arbeiten zusammen, um ein harmonisches Zusammenspiel zu ermöglichen und die Menschen in der Praxis zu unterstützen.

Um das volle Potenzial der internen Kommunikation auszuschöpfen, kann es sinnvoll sein, einen Coach an Ihrer Seite zu haben. Ein Coach kann Ihnen helfen,



eine klare Kommunikationsstrategie zu entwickeln, die richtige Kommunikationsstruktur zu etablieren und eine positive Kommunikationskultur zu fördern. Gemeinsam bringen Sie so Ihre Praxis auf ein neues Kommunikationsniveau, in dem sich Mitarbeiter gehört, unterstützt und ermutigt fühlen.

Mit fachkundiger Unterstützung und einem Coach, der den Praxisalltag aus eigener Erfahrung kennt, können Sie die interne Kommunikation in Ihrer Zahnarztpraxis schnell und sicher auf ein höheres Level bringen und somit das Beste für Ihr Team und Ihre Patienten erreichen.

Sabine Kittel
info@akademie-prophylaxe-management.de
www.akademie-prophylaxe-management.de

Die drei Größen des magischen Dreiecks der internen Kommunikation

WAS?	WOMIT?	WIE?
Strategien entwickeln!	**Strukturen schaffen!**	**Kultur leben!**
■ Gemeinsame Erreichung der Ziele ■ Gemeinsame Umsetzung der Praxisvision ■ Selbstlernendes System etablieren ■ Motivierende Kontrollinstrumente ■ Budgetplanung	■ Organisation/Leitungsebenen einrichten ■ Matrix: horizontale und vertikale Ebene ■ Verantwortlichkeiten, Zuständigkeiten, Engagement und Kompetenzen fördern ■ Effiziente Arbeitsabläufe ■ Delegation von ergebnisorientierten Aufgaben	■ Vermittlung eines gemeinsamen Verständnisses von Arbeit, Sinn, Zweck und Bedeutung ■ Lob und Tadel ■ Umgang mit Kritik ■ Mit der Sprache des Geldes sprechen

(Quelle: Boris Grundl aus dem Buch „Leading Simple“)

Fotos: Atlas – stock.adobe.com, Albert84/gettyimages

Die Bedeutung des Reputationsmanagements für Ihre Praxis

Was tun bei schlechten Bewertungen auf Google & Jameda?

Viele Ihrer zufriedenen Patienten empfehlen Ihre Zahnarztpraxis gerne weiter. Doch leider kommt nur ein Teil der empfohlenen Patienten auch tatsächlich zu Ihnen. Viele potenzielle Patienten informieren sich zuerst online und lassen sich von den Bewertungen auf Plattformen wie Google, Jameda und Co. beeinflussen. Diese sind oft nicht gerechtfertigt, da sich ein Großteil der Bewertungen nur auf Randthemen, wie die Parkmöglichkeiten, die telefonische Erreichbarkeit oder die Freundlichkeit der ZFAs bezieht. Dennoch spielen Bewertungen eine entscheidende Rolle für den Erfolg Ihrer Zahnarztpraxis. Warum das so ist und wie man am besten mit negativen Bewertungen umgeht, erklärt Wolfgang Apel.

Wolfgang Apel
Foto: MediKom Consulting GmbH

Wolfgang Apel unterstützt seit 17 Jahren als Experte für strategisches Praxismanagement Arztpraxen aller Fachrichtungen, die mehr erreichen wollen: Mehr Lebensqualität, mehr Wirtschaftlichkeit und mehr Zufriedenheit. In seinem Podcast „Unternehmen Arztpraxis" teilt er einfach umsetzbare Lösungsansätze, um den Aufwand in der Praxis zu reduzieren und das Ergebnis zu optimieren.

Positive Bewertungen und ein insgesamt professioneller Auftritt im Internet sind entscheidende Faktoren, um sowohl potenzielle Patienten als auch Bewerber anzusprechen und von Ihrer Praxis zu überzeugen. Ziel sollte es daher sein, Ihren Online-Auftritt zu pflegen und das Feedback der Patienten aktiv zu nutzen, um Ihre Gesamtperformance kontinuierlich zu verbessern.

Wer bewertet eine Praxis?

Grundsätzlich hinterlassen zwei „Extremgruppen" von Patienten Bewertungen für Zahnarztpraxen: Die erste Gruppe besteht aus den begeisterten Patienten. Die zweite Gruppe hingegen ist sehr verärgert, beispielsweise über lange Wartezeiten, und gibt entsprechend negative Bewertungen ab. Diese subjektiven Meinungen haben natürlich nichts mit Ihren medizinischen Fähigkeiten als Zahnarzt zu tun und geben kein vollständiges Bild Ihrer Praxis wieder. Machen Sie sich das immer wieder bewusst und ärgern Sie sich nicht unnötig über schlechte Bewertungen!

Dennoch sollten Sie negative Bewertungen nicht einfach ignorieren, denn sie beeinflussen das Gesamtbild Ihrer Zahnarztpraxis, wie es von Außenstehenden wahrgenommen wird. Dies kann nicht nur darüber entscheiden, ob neue Patienten – insbesondere Privatpatienten, die großen Wert auf ein rundum positives Erlebnis legen – Ihre Praxis aufsuchen oder nicht, sondern auch, ob sich potenzielle Mitarbeiter bewerben oder nicht. Engagierte und qualifizierte Bewerber haben oft einen festen Arbeitsplatz und werden diesen nicht für eine Praxis aufgeben, die negativ dargestellt wird.

Das Bild Ihrer Praxis positiv beeinflussen

Die gute Nachricht ist, dass Sie das Bild Ihrer Zahnarztpraxis mit wenig Aufwand verbessern können. Auch wenn es gelegentlich vorkommen kann, dass ein Patient Schwierigkeiten hat, Sie telefonisch zu erreichen oder einen Parkplatz zu finden, sind die meisten Ihrer Patienten glücklich und zufrieden, wenn auch vielleicht nicht ganz so euphorisch wie diejenigen, die Ihre Praxis bereits positiv bewertet haben. Andernfalls würden sie nicht immer wieder zu Ihnen kommen.

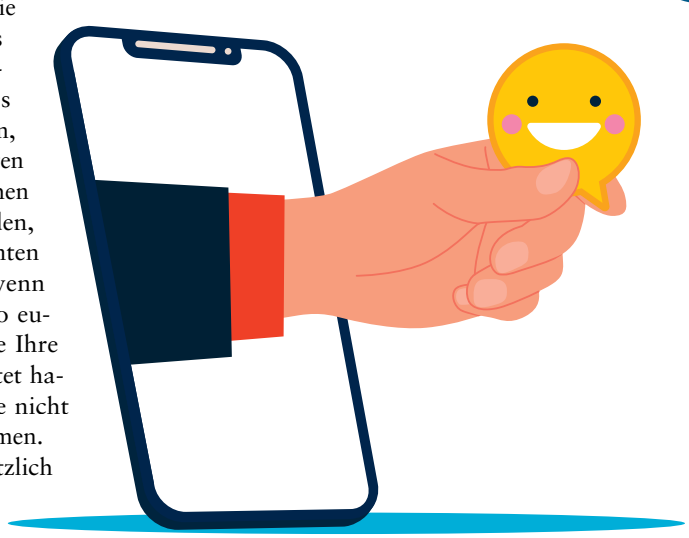
Teilen Sie diesen grundsätzlich zufriedenen Patienten mit, dass Sie und Ihr Team sich über eine Bewertung freuen würden. Die Mehrheit hat vermutlich noch nie darüber nachgedacht, Ihre Praxis online zu bewerten. Wenn Sie sie aber aktiv darauf aufmerksam machen, werden sicher einige Ihrer Bitte nachkommen.

So sammeln Sie mehr Bewertungen

Es gibt verschiedene Möglichkeiten, Ihre Patienten auf die Bewertungsportale aufmerksam zu machen, beispielsweise:

- Ein Aushang an der Rezeption.
- Eine kleine Karte, die jeder Patient erhält.
- Der Monitor im Wartezimmer (falls vorhanden).
- Eine Nachricht über das Online-Terminbuchungssystem (falls genutzt).

Kommunizieren Sie den Patienten, dass ihre Bewertung anderen Patienten bei der



Suche nach einer geeigneten Zahnarztpraxis helfen kann. Mit dieser Formulierung vermeiden Sie den Eindruck, dass der Patient Ihnen einen Gefallen tut. Stattdessen bietet er anderen Menschen eine wertvolle Orientierungshilfe.

Bewertungen kommentieren

Kommentieren Sie jede Rezension, unabhängig davon, ob sie positiv oder negativ ist. Achten Sie jedoch bei negativen Bewertungen darauf, nicht aus Verärgerung über einen ungerechtfertigten Kommentar zu reagieren. Bedenken Sie, dass die Mehrheit der Patienten Ihre medizinischen Fähigkeiten nicht beurteilen kann. Diese Erkenntnis hilft Ihnen, professionell zu reagieren und eine persönliche Distanz zu wahren.

Schreiben Sie Ihre Antwort zudem immer für die anderen Leser und nicht nur für den Verfasser. Denn es ist unwahrscheinlich, dass Ihre Antwort die negative Erfahrung des betroffenen Patienten ändern wird, selbst wenn sie unbegründet ist. Mit einer gut formulierten Antwort können Sie jedoch beeinflussen, wie andere potenzielle Patienten die Situation und Ihre Praxis wahrnehmen.

Kümmern Sie sich aktiv um die Bewertungen Ihrer Zahnarztpraxis

Wichtig beim Thema Bewertungen auf Google, Jameda und Co. ist, dass Sie selbst aktiv werden und sich darum kümmern oder einen Ihrer Mitarbeiter damit beauftragen. Dass es unterschiedliche Bewertungen Ihrer Praxis geben wird, ist unvermeidlich. Mit wenig Aufwand können Sie aber beeinflussen, wie diese im Durchschnitt ausfallen und welche Wirkung sie auf potenzielle neue Patienten und Bewerber haben!

Wolfgang Apel
www.medikom.org
w.apel@medikom.org

Foto: photokozyr – stock.adobe.com

BUCHTIPP

Personalmanagement in der Arzt- und Zahnarztpraxis von A bis Z

Erfolgserprobte Tools zum Nachschlagen und Anwenden

Der Mangel an medizinischem Fachpersonal bedroht deutschlandweit immer mehr Arzt- und Zahnarztpraxen. Kluges Personalmanagement ist bedeutender denn je, um im Wettbewerb zu bestehen. Doch Management- und Führungswissen werden in der (zahn-)medizinischen Ausbildung immer noch zu selten vermittelt. Entsprechend lückenhaft ist oft das Know-how in den Leitungsetagen von Praxen und Medizinischen Versorgungszentren. Das Nachschlagewerk „Personalmanagement in der Arzt- und Zahnarztpraxis von A bis Z“ soll hier Unterstützung bieten. Denn Personalmanagement ist heute mehr denn je ein erfolgsrelevanter Faktor für Arzt- und Zahnarztpraxen. In zahlreichen Beratungen und Begleitungen von Praxen wurde den Autoren deutlich, dass es am nötigen Wissen in vielen Fällen fehlt, wie bedeutsam sich aber eine Veränderung auswirkt.

Als kompakter Ratgeber erläutert das im Dezember 2023 veröffentlichte Fachbuch die wichtigsten und meist nachgefragten Begriffe aus dem Personalmanagement. Angereichert mit praxiserprobten Arbeitsvorlagen, Musterbeispielen und Checklisten ist das Nachschlagewerk als hilfreicher Alltagsbegleiter für Führungskräfte und Teamverantwortliche in der Arzt- und Zahnarztpraxis konzipiert.

Das Nachschlagewerk erläutert 144 Fachbegriffe von A wie „Abmahnung“ bis Z wie „Zielvereinbarungsgespräch“ aus dem Personalmanagement und bietet Führungskräften hilfreiche Arbeitsvorlagen für die tägliche Personalarbeit in der Praxis.

Zahlreiche Schaubilder, Tabellen und Textbeispiele erläutern Methoden und Begrifflichkeiten des Personalmanagements inkl. Musterbeispielen. Alle Vorlagen und Arbeitsdokumente sind im Buch verlinkt und stehen zum Download bereit.

Fotos: Graficriver – stock.adobe.com, Huticon – stock.adobe.com, Vadym – stock.adobe.com

Stephan Kock, Kirsten Kock
220 Seiten
ISBN 978-3-658-42359-9
Springer Gabler Wiesbaden

Suchmaschinen-Optimierung

Organisches SEO vs. lokales SEO – braucht meine Praxis beides?

Wenn es um die Auffindbarkeit Ihrer Praxis im Internet, die Patienten- oder auch die Mitarbeitergewinnung geht, sprechen Experten von SEO – also von Search Engine Optimization – auf Deutsch übersetzt Suchmaschinenoptimierung. In diesem Artikel erfahren Sie die Unterschiede zwischen organischem und lokalem SEO und wir helfen Ihnen, die richtige Strategie für Ihr Unternehmen zu wählen.

Die Suchmaschinenoptimierung umfasst zwei Bereiche, die zwar unterschiedliche Ansätze verfolgen, sich aber letztlich ergänzen, um Ihre Sichtbarkeit im Internet zu gewährleisten: Es geht um die lokale Optimierung – auch local SEO genannt – und um die organische Suchmaschinenoptimierung. Doch was ist der Unterschied? Und welche Strategie ist für Ihre Praxis die richtige?

? Was ist organische Suchmaschinenoptimierung?

Die Grundlage für eine gute Auffindbarkeit von Praxis-Websites im Internet ist die Suchmaschinenoptimierung (SEO). Unter dem Begriff SEO werden Maßnahmen zusammengefasst, die dazu dienen, dass Websites im unbezahlten (organischen) Suchmaschinenranking auf höheren Plätzen erscheinen. Die Menschen verlassen sich heutzutage mehr und mehr auf Empfehlungen im Internet, wenn es um die Suche nach guten Restaurants, Hotels oder auch Ärzten geht. Eine gute Präsenz und Auffindbarkeit sind daher unerlässlich. Um in der organischen Suche gut abzuschneiden, müssen Unternehmen und Praxen daher ihre Inhalte (Content) und den technischen Aufbau ihrer Website optimieren.

In der organischen Suche spielen verschiedene Rankingfaktoren eine Rolle. Unternehmen, die die Struktur ihrer Website optimieren und hochwertige Inhalte erstellen, die den Suchabsichten der Nutzer entsprechen, haben eine höhere Chance, in den Suchergebnissen auf vorderen Plätzen zu erscheinen. Interne Links zwischen den Seiten einer Website erleichtern das Crawling (Contentsuche) der Seiten durch die Suchmaschine, während externe Links von anderen Websites ein Indikator für die Autorität und Vertrauenswürdigkeit einer Website sind.

Emmanuel Croué
Foto: praxiskom

Gründer und geschäftsführender Gesellschafter der praxiskom GmbH. Seit 2003 berät die Agentur Zahnarztpraxen in allen Belangen des Praxismarketings.

? Welche Vorteile hat die organische Suchmaschinenoptimierung?

Die Vorteile sind vielfältig. Durch eine gute Platzierung in den organischen Suchergebnissen können Praxen ihren Expertenstatus erhöhen und mehr relevanten Traffic (Besucher) auf ihrer Website generieren. Organisches SEO ist oft kos-

Organische und lokale Suchmaschinenoptimierung hilft dabei, mehr Besucher auf Ihre Homepage zu führen.

tengünstiger und langfristig effizienter als bezahlte Suchanzeigen. Zudem sind die Erfolge von SEO-Maßnahmen gut messbar und skalierbar.

Was ist lokale Suchmaschinenoptimierung?

Sucht ein Patient nach einer Praxis in der Nähe seines Standorts, werden in den Google-Diensten, z. B. Google-Maps oder der Google-Suche, lokale Suchergebnisse – die sogenannten SERPs (Search Engine Result Page = Suchergebnisseite) – angezeigt. Die Google-Suche zeigt immer die ersten drei Unternehmen an erster Stelle an. Das ist auch der Fall, wenn Sie den Suchbegriff auf ihrem Smartphone eingeben. Google misst der lokalen Suche inzwischen eine primäre Bedeutung bei. Die Statistik zeigt, dass mobile Suchanfragen inzwischen deutlich überwiegen. Im Jahr 2021 haben 76 % der Nutzer, die auf ihrem Smartphone nach etwas Bestimmtem in der Nähe gesucht haben, das gesuchte Geschäft innerhalb eines Tages besucht.

Welche Kriterien sind für die lokale Google-Suche relevant?

Bei lokalen Suchanfragen werden in den Suchergebnissen regional relevante Seiten angezeigt. Dabei berücksichtigt die Suchmaschine Faktoren wie Relevanz, Distanz bzw. Entfernung und Bekanntheit. Hier empfiehlt sich eine umfassende Darstellung Ihrer Praxis im Google-Unternehmensprofil, die Google die Einordnung Ihres Profils ermöglicht und erleichtert.
Bei der Bestimmung des Bekanntheitsgrades einer Praxis spielt die Anzahl und Qualität der Bewertungen eine wichtige Rolle, da diese für den Nutzer einen sehr hohen Vertrauensfaktor darstellen.

Welche Vorteile hat die lokale Suchmaschinenoptimierung?

Die Vorteile des lokalen SEO liegen darin, dass Praxen ihre lokale Online-Sichtbarkeit auf- und ausbauen und Patienten mit einem echten Bedarf erreichen können. Dabei haben lokale Suchanfragen eine höhere Relevanz als organische Suchanfragen. Zudem können Patienten durch die Wegbeschreibung über Google Maps direkt zur Praxis geführt werden. Das führt wiederum zu positiven Patientenbewertungen, die Glaubwürdigkeit und Vertrauen schaffen. Lokales SEO ist – wie auch organisches SEO – oft kostengünstiger und langfristig effektiver als bezahlte Google-Anzeigen.

Unterschiede zwischen organischer und lokaler Suche

In den organischen Suchergebnissen zeigen Suchmaschinen die Websites mit den relevantesten und ansprechendsten Inhalten für eine Suchanfrage an – unabhängig davon, ob eine Anfrage ortsspezifisch ist oder nicht.

Versteht Google die Anfrage eines Nutzers als „lokal“, zeigt Google zusätzlich zu den organischen Suchergebnissen auch relevante Websites in der gesuchten Region bzw. der Nähe des Nutzers an – das sog. Local 3-Pack (d. h. die Top 3). Ähnlich wie bei den organischen Suchergebnissen priorisiert die Suchmaschine auch hier diejenigen Standorte mit den für die jeweilige Suchanfrage relevantesten und genauesten Unternehmensinformationen. Der größte Unterschied zwischen organischer und lokaler Suche liegt in der Suchintention des Nutzers. Während bei den organischen Suchergebnissen, wie bereits erwähnt, die Websites mit den relevantesten Inhalten für die Suchanfrage angezeigt werden, werden bei lokalen Suchanfragen zusätzlich Ergebnisse angezeigt, die den Standort in der Nähe des Nutzers berücksichtigen.

Was ist für Ihre Praxis wichtiger?

Google hat mittlerweile erkannt, dass Nutzer bei bestimmten Suchanfragen lokale Ergebnisse erwarten und benötigen. Beispielsweise werden bei der Suche nach „Zahnarzt“ lokale Zahnarztpraxen in der Nähe angezeigt. Bei der Suche nach „Zahnschmerzen“ werden hingegen organische Suchergebnisse angezeigt.
Ein Zahnarzt wird in der Regel lokal gesucht. Tatsächlich sind lokale Suchanfragen (auch ‚Near Me‘-Suchen genannt) relevanter denn je – rund 53 Prozent aller Google-Suchanfragen haben einen lokalen Bezug.

Wenn Sie mit Ihrer Praxis lokale Patienten ansprechen möchten, z. B. weil Sie mit Ihrem Leistungsspektrum ein Allrounder sind, sollten Sie eine lokale SEO-Strategie in Ihre gesamte Suchmaschinenstrategie integrieren.

Hat Ihre Praxis hingegen einen Experten-Status, z. B. im Bereich Implantologie, Kinderzahnheilkunde oder Endodontie, und Sie möchten die Online-Sichtbarkeit verbessern, dann sollten Sie sich auf die Optimierung Ihrer Praxiswebsite konzentrieren, um mehr relevante Besucher anzuziehen.

Beide Optimierungen sind jedoch eng miteinander verbunden. Der über Ihr Unternehmensprofil generierte Traffic kommt dem Ranking Ihrer Website zugute.

Fazit

Um als Zahnarztpraxis mehr Patienten – und auch potenzielle neue Mitarbeiter – geräte- und kanalübergreifend zu erreichen, sollten Sie eine lokale SEO-Strategie in Ihre bestehende SEO-Strategie integrieren.

Eine ganzheitliche Optimierungsstrategie für die lokale und organische Suche ist der beste Weg, um Patienten und Bewerber nahtlos von der Online-Suche in Ihre Praxis vor Ort zu leiten.

Emmanuel Croué
www.praxiskom.de
info@praxiskom.com

Foto: juststock/gettyimages

Drei Fragen an...

? Welche Themen sind heute in der Zahnarztpraxis präsenter als früher und nehmen dementsprechend auch mehr Zeit und Energie in Anspruch?

Da ist zum einen der Fachkräftemangel – vor allem im Bereich der Prophylaxe- und Verwaltungskräfte. Zum anderen ist es die Patientenkommunikation und die wirtschaftlichen Herausforderungen. Spätestens seit der steigenden Inflation und der wieder eingeführten Budgetierung drängen wirtschaftliche und unternehmenssteuernde Aspekte in den Vordergrund.

? Was waren die größten Herausforderungen im vergangenen Jahr 2023 – in den Praxen und auch für die ZA – und wie haben Sie Ihre KundInnen unterstützt?

Zuerst einmal ist festzuhalten, dass durch die Wiedereinführung der strikten Budgetierung kaum noch Wachstumsmöglichkeiten im Bereich der GKV möglich waren. Somit auch nicht die erhofften Umsatzzuwächse im Bereich der Parodontitis-Behandlung. Ungeachtet davon gab es inflations- und zinsbedingt deutliche Steigerungen in allen Kostenbereichen.

In dieser speziellen Situation war es für die Zahnarztpraxen sowohl herausfordernd als auch unumgänglich, die eigenen Preise zu hinterfragen und anzupassen, Wachstums- und Effizienzpotenziale zu identifizieren und die notwendigen Maßnahmen im Praxisbetrieb umzusetzen.

Foto: Die ZA

Dr. Andreas Janke
Vorstandsvorsitzender der ZA eG

Als ZA haben wir gemäß unserem Motto „Zahnärzte für Zahnärzte“ schon im Jahr 2022 begonnen, umfassende, situationsbedingte Unterstützungsangebote für die Praxen zu entwickeln. Ab dem 4. Quartal 2022 haben wir diese insbesondere zu den Themen „Preiskalkulation“, „Effiziente Praxissteuerung“, „Benchmark“, „Mutige Abrechnung“ und „Factoring“ den Praxen zugutekommen lassen. Hierzu haben wir zahlreiche Online-Formate aber auch – und darauf sind wir besonders stolz – über 50 regionale Präsenzveranstaltungen bundesweit durchgeführt. In Teils regen Diskussionen haben wir Denkanstöße und Impulse gegeben und auch konkrete Handlungskonzepte mit den Praxen erarbeitet.

> „Wir bieten schon seit Jahren umfassende Unterstützungsangebote für Praxen.“

? Wie wird sich die Situation in Zukunft entwickeln und hat die ZA bereits entsprechende Lösungen in Vorbereitung?

Anhand unserer GOZ-Benchmark-Zahlen können wir feststellen, dass viele unserer Kunden unsere Handlungskonzepte angenommen und umgesetzt haben. Ab 2024 wird sich zunehmend der Fachkräftemangel als Herausforderung Nr. 1 herauskristallisieren. Da wir uns auch hier unserer Verantwortung bewusst sind, haben wir unser Seminar-, Coaching- und Outsourcing-Angebot im Kontext des Fachkräftemangels weiterentwickelt und geschärft.

Nach wie vor wird die ZA der erste Ansprechpartner für Praxen sein, die hochwertige Zahnheilkunde als freiberufliche Unternehmer erfolgreich ausüben.

www.die-za.de

Foto: Vlad Chorniy – stock.adobe.com

15. Dental Summer

19.-22. Juni 2024 im Maritim Seehotel Timmendorfer Strand

Der Dental Summer, ausgerichtet von der „Internationale Fortbildung GmbH (IFG)“, hat sich als Weiterbildungsevent für die junge Zahnmedizin etabliert: Vom 19. bis 22. Juni 2024 findet das Event bereits zum 15. Mal statt. Austragungsort ist das Maritim Seehotel in Timmendorfer Strand.

Angeboten werden in diesem Jahr eine Reihe Workshops und Vorträge zu den Themen Endodontie, Parodontologie, Implantologie, Funktionstherapie, Restaurative Therapie sowie Praxismanagement und Kommunikation. Angekündigt sind 53 Seminare mit 62 renommierten ReferentInnen.

Neben dem Programm für Zahnärzte gibt es spannende Seminarangebote für das gesamte Praxisteam. Grill- und Themenabende, After-Work-Beachpartys, Tretbootrennen sowie Clubabende mit DJ und Live-Musik runden das Programm ab. Live-Übertragungen der Fussball-EM sind ebenfalls gesichert.

IFG versteht sich als privater Anbieter qualitativ erstklassiger Weiterbildung auf ausgesuchten Gebieten. Präsentiert werden im Jahresverlauf verschiedene Kongresse und Seminare mit anerkannten Referenten.

Beim Kongress 2023 trafen sich 250 niedergelassene Zahnärztinnen und Zahnärzte, 250 Assistentinnen und Assistenten, 100 angestellte Zahnärzte sowie 80 Praxis-Mitarbeiter zum Dental Summer.

https://dentalsummer.de

Abrechnung für ExistenzgründerInnen

3-Tages-Kurs in Stuttgart - mehrere Termine

Dieser Kurs ist exklusiv für angestellte ZahnärztInnen, AssistentInnen und ExistenzgründerInnen. In drei Tagen wird das Basiswissen in der korrekten, vollständigen und gewinnbringenden Abrechnung zahnärztlicher Leistungen vermittelt.
Es geht um:

- gesetzliche und vertragliche Grundlagen
- Dokumentation: Grundlage Ihrer zahnärztlichen Abrechnung
- zahnärztliche Leistungen außerhalb der GKV: Mehrkostenvereinbarung, außervertragliche Leistungen, Schnittstellen zwischen BEMA und GOZ
- GOZ: Vergütungsvereinbarungen, Faktorsteigerungen, Auslagenersatz (inklusive Chairside-Leistungen)
- Ermittlung von Kosten- und Leistungsstundensatz
- zahnärztliche Leistungen nach BEMA und GOZ aus diversen Behandlungsbereichen
- gesetzliche Grundlagen, Zahnersatz- und Festzuschussrichtlinien
- Versorgungsarten: Regelversorgung, gleichartige und andersartige Versorgung
- Vereinbarungen im Zusammenhang mit Zahnersatz
- Fallbeispiele aus den Befundgruppen 1 bis 6.

Die drei Seminartage sind nur zusammen buchbar.
Veranstaltungsort ist Plandent in Stuttgart.

www.plandent.de

Foto: Yeti Studio - stock.adobe.com

DENTAL & WIRTSCHAFT

Erscheinungsweise: 6 x jährlich
ISSN: 2752-2385

HERAUSGEBER

MedTriX Wiesbaden
Unter den Eichen 5, 65195 Wiesbaden

VERLAG

MedTriX Landsberg
Justus-von-Liebig-Str. 1, 86899 Landsberg
Telefon: 08191 30555-0
www.dental-wirtschaft.de
www.medtrix.group

CEO: Oliver Kramer

Geschäftsführung:
Stephan Kröck, Markus Zobel

Redaktion:
Gesamtredaktionsleitung Deutschland
Günter Nuber

Editor-in-chief (extern)
Carmen Bornfleth
E-Mail: carmen.bornfleth@medtrix.group

Redaktion: dw-redaktion@medtrix.group

Ressortleiterin Online:
Marzena Sicking
E-Mail: marzena.sicking@medtrix.group

Verkauf:
Ratko Gavran
E-Mail: gavran@gavran.de
Götz Kneiseler
E-Mail: g.kneiseler@t-online.de
Andrea Nikuta-Meerloo
E-Mail: andrea.nikuta-meerloo@medtrix.group

Objektleitung Sales:
Andrea Lottes
E-Mail: andrea.lottes@medtrix.group

Media- und Vertriebsleitung: Björn Lindenau

Media: Nicole Brandt, Sylvia Sirch
E-Mail: dental-media@medtrix.group
Anzeigentarif nach Preisliste Nr. 2, gültig ab 1.1.2024.

Produktionsleitung Deutschland:
Ninette Grabinger
Teamleitung Layout: Andrea Schmuck
Layout: Beate Scholz, Mira Vetter

Druck: Vogel Druck und Medienservice, Höchberg

VERTRIEBS- UND ABONNENTENSERVICE
Leserservice: 08191 3055592,
E-Mail: dw-leserservice@medtrix.group
Abonnement:
www.dental-wirtschaft.de/heft-abo/

Bezugsbedingungen:
Jahresabonnement
Inland € 40,00 (inkl. MwSt. und Versand)
Einzelverkaufspreis € 7,00
(inkl. MwSt. und Versand)
Erfüllungsort und Gerichtsstand ist Wiesbaden
Registergericht:
Amtsgericht Wiesbaden
HRB 12 808, USt-IdNr.: DE 206 862 684

Bankverbindung:
HVB/UniCredit Bank AG IBAN:
DE12 7002 0270 0015 7644 62
SWIFT (BIC): HYVEDEMMXXX
Mit der Einsendung eines Manuskriptes erklärt sich der Urheber damit einverstanden, dass sein Beitrag ganz oder teilweise in allen Printmedien und elektronischen Medien der MedTriX GmbH, der verbundenen Verlage sowie Dritter veröffentlicht werden kann.
Mit Verfassernamen gekennzeichnete Beiträge geben nicht unbedingt die Meinung der Redaktion wieder.

Hinweise zum Urheberrecht:
Die Nutzung unserer Inhalte (Texte, Fotos, Grafiken etc.), insbesondere die Vervielfältigung, Verbreitung oder öffentliche Zugänglichmachung, ist grundsätzlich nur mit vorheriger schriftlicher Zustimmung erlaubt, sofern sich aus dem UrhG nichts anderes ergibt.
Des Weiteren behält sich die MedTriX GmbH eine Nutzung ihrer Inhalte für kommerzielles Text- und Data Mining (TDM) im Sinne von § 44b UrhG ausdrücklich vor.

Blick in die Wissenschaft

Lässt sich bei Furkationsbeteiligung der OK-Molaren eine Knochenaugmentation vor Implantation vorhersagen?

DIE STUDIE

Walter C, Dagassan-Berndt DC, Kühl S, Weiger R, Lang NP, Zitzmann NU. Is furcation involvement in maxillary molars a predictor for subsequent bone augmentation prior to implant placement? A pilot study.
Clin Oral Implants Res. 2014 Dec;25(12):1352-8.

HINTERGRUND

Das Einbringen dentaler Implantate im Oberkieferseitenzahngebiet stellt häufig eine Herausforderung dar. Grund dafür ist die vielfach anzutreffende Resorption des Alveolarkammes in horizontaler und vertikaler Dimension. Eine parodontale Entzündung und/oder die Umbauvorgänge nach Zahnextraktion führen zum Abbau des Kieferknochens. Bei einer Restknochenhöhe zwischen 4 und 6 mm wird in aller Regel eine Knochenaugmentation empfohlen. Hierzu stehen verschiedene Techniken zur Verfügung, darunter ein- und zweizeitige Verfahren zur Sinusbodenaugmentation über einen lateralen oder transalveolären Zugang sowie unterschiedliche Knochenersatzmaterialien, wie Knochen autologen, xenogenen oder synthetischen Ursprungs.

Das Ziel dieser Pilotstudie war es nun die verbleibende alveoläre Knochenhöhe bei Oberkiefermolaren mit Furkationsbeteiligung mittels vorhandener klinischer Datensätze und der Digitalen Volumentomographie zu untersuchen. Es sollte die Notwendigkeit einer Augmentation mittels einer Sinusbodenelevation für eine spätere Implantatinsertion abgeschätzt werden.

METHODIK

Siebzehn bezahnte Patienten, die eine präoperative klinische Diagnostik und entsprechende dreidimensionale Röntgenbilder zur detaillierten präoperativen Diagnose und Planung von chirurgischen Eingriffen an parodontal betroffenen Oberkiefermolaren (17 erste und 15 zweite Molaren) erhalten hatten, wurden für diese Studie rekrutiert. Die minimale Knochenhöhe in der interfurkalen Region und die Restknochenhöhe über den Wurzelspitzen wurden anhand von Digitalen Volumentomographie-Aufnahmen gemessen und zur Furkationsbeteiligung sowie zur klinischen Sondierungstiefe in Beziehung gesetzt.

ERGEBNISSE

Die minimale interfurkale Knochenhöhe betrug im Durchschnitt 4,1 ± 2,6 mm, wobei 75 % der Oberkiefermolaren ≤ 6 mm aufwiesen. Etwa 60 % zeigten demgegenüber nur noch ≤ 4 mm Knochenhöhe unter dem Sinusboden. Ein höheres Risiko für eine reduzierte interfurkale Knochenhöhe von

Rezessionsbildung nach Scaling und Root Planing - mit oder ohne Antibiotika?

DIE STUDIE

Kaufmann ME, Wiedemeier DB, Zellweger U, Solderer A, Attin T, Schmidlin PR. Gingival recession after scaling and root planing with or without systemic metronidazole and amoxicillin: a re-review. Clin Oral Investig. 2020 Mar;24(3):1091-1100.

HINTERGRUND

Eine subgingivale Instrumentierung der pathologisch vertieften Taschen ist bei Parodontitis-Patienten nötig, um die Entzündung zu kontrollieren und den Abbau des Zahnhalteapparates sowie Zahnverlust zu stoppen. Diese Behandlung wird vor dem Hintergrund starker wissenschaftlicher Evidenz in den aktuellen Leitlinien zur Parodontitistherapie dringend empfohlen. Im Laufe der Wundheilung kommt es neben der Regeneration verlorengegangenen Stützgewebes auch zu einer Schrumpfung der entzündeten Gewebe. Als unerwünschte Nebenwirkung entstehen häufig gingivale Rezessionen, die von den Patienten oft auch bemerkt und als störend oder ästhetisch beeinträchtigend empfunden werden. Bei einigen Krankheitsbildern, insbesondere bei jungen Patienten mit rascher parodontaler Destruktion, wird die subgingivale Instrumentierung oft durch die zusätzliche Gabe systemischer Antibiotika ergänzt und damit optimiert. Ob diese Verabreichung der Prävention dient oder gar zur stärkeren Ausprägung gingivaler Rezessionen beiträgt war bisher weitestgehend unklar.

In dieser Übersichtsarbeit wurde nun die möglicherweise auftretende Rezessionsbildung nach der subgingivalen Instrumentierung mit und ohne die adjuvante Gabe von systemischen Antibiotika, bzw. der Kombination Metronidazol und Amoxicillin, miteinander verglichen.

METHODIK

Veröffentlichungen, die bis Januar 2019 erschienen waren und über Attachmentlevel und Sondierungstiefen berichteten, wurden unter Berücksichtigung des Entstehens gingivaler Rezessio- »

≤4 mm war zudem gegeben, wenn residuelle Sondierungstiefen von ≥6 mm an zwei oder mehr Zahnstellen verblieben waren (OR 0,10; 0,11).

KLINISCHE SCHLUSSFOLGERUNGEN

Diese kleine Studie zeigt, dass in der überwiegenden Mehrzahl der hier untersuchten schwer parodontal befallenen Seitenzähne mit einer geringen Höhe des Alveolarkammes unter dem Sinusboden nach der Extraktion eines Oberkiefermolaren zu rechnen ist. Das bedeutet, dass die chirurgisch-prothetische Planung die Notwendigkeit einer etwaigen Knochenaugmentation im Vorfeld von Extraktion und Implantation berücksichtigen muss. Die implantat-prothetische Rekonstruktion des distalen Oberkieferseitenzahngebietes ist mittlerweile gut etabliert und durch wissenschaftliche Evidenz untermauert. Allerdings liegen bei einigen Patienten ernstzunehmende Risikofaktoren für einen implantologischen Misserfolg vor. Das betrifft insbesondere Patienten mit einer parodontalen Vorgeschichte, Patienten mit systemischen Erkrankungen wie Diabetes mellitus, bestimmte Medikationen wie die Gabe von antiresorptiven Medikamenten oder auch Zigaretten konsumierende Patienten. Für diese Patienten, gegebenenfalls noch verstärkt durch eine Kumulation etwaiger Risikofaktoren, muss dann nach alternativen Lösungswegen gesucht werden. Unter anderem bekommt der konservativ parodontalchirurgische Erhalt vorgeschädigter Oberkiefermolaren einen neuen Stellenwert. Eine zahnerhaltende Therapie sollte daher als valable Behandlungsoption in die Diskussion mit einfließen.

Prof. Dr. Clemens Walter

DZR | Blaue Ecke

GOZ 0010 – Wie kann Sie berechnet werden?

GOZ 0010 Eingehende Untersuchung zur Feststellung von Zahn-, Mund- und Kiefererkrankungen einschließlich Erhebung des Parodontalbefunds sowie Aufzeichnung des Befunds wird im Bundesdurchschnitt mit dem 2,5-fachen Faktor abgerechnet.

» GKV Niveau liegt bei dem 4,04-fachen Faktor!

Die GOZ 0010 Eingehende Untersuchung zur Feststellung von Zahn-, Mund- und Kiefererkrankungen einschließlich Erhebung des Parodontalbefunds sowie Aufzeichnung des Befunds wird im Bundesdurchschnitt (Jan. 22 – Dez. 22) mit dem **2,5-fachen** Faktor abgerechnet.

Um das GKV-Niveau zu erreichen, muss mit dem **4,04-fachen** Faktor abgerechnet werden.

Eingangsuntersuchung zur Versorgung mit einer Unterkieferprotrusionsschiene ist weder in der **GOZ** noch in der **GOÄ** enthalten und muss daher als Analogleistung im Sinne des § 6 Abs. 1 GOZ berechnet werden.
Die Leistung wird im Bundesdurchschnitt mit einem Betrag i. H. 123,18 Euro honoriert.

Ein Service des DZR

DZR Deutsches Zahnärztliches Rechenzentrum GmbH
Marienstraße 10 | 70178 Stuttgart
Tel. 0711 99373-4980 | Fax 0711 99373-4999 | kontakt@dzr.de
www.dzr.de

nen erneut analysiert. Als Grundlage für die Identifikation relevanter Literatur diente die Arbeit von Zandbergen und Mitarbeitern aus dem Jahre 2013. Während sich viele Studien – quasi traditionell – auf die relevanten klinischen Endpunkte Sondierungstiefen und Attachmentlevel konzentrierten, wurde in der vorliegenden Analyse die Rezessionsbildung nach subgingivaler Instrumentierung mit und ohne zusätzliche systemische Verabreichung von Amoxicillin und Metronidazol verglichen.
Der mittlere Anstieg etwaiger Rezessionen wurde, wenn nicht berichtet, aus den zur Verfügung gestellten Werten berechnet und statistisch analysiert. Die Rezessionsbildung wurde jeweils 3 und 6 Monate nach der Therapie miteinander verglichen und separat für die damals noch aktuellen parodontalen Krankheitsbilder chronische Parodontitis und aggressive Parodontitis berichtet.

ERGEBNISSE

Die Rezessionen nahmen zwischen Studienbeginn und Nachbeobachtung kontinuierlich zu. In der Gruppe aggressive Parodontitis betrug die mediane Rezession nach drei Monaten 0,2 mm, unabhängig davon, ob Antibiotika verabreicht wurden oder nicht. Nach sechs Monaten erhöhte sich die mediane Rezession in der Antibiotikagruppe auf 0,35 mm an und blieb in der anderen Gruppe stabil. Bei Patienten mit chronischer Parodontitis betrug die mediane Rezession nach drei Monaten mit und ohne Antibiotika 0,3 mm bzw. 0,14 mm. Nach sechs Monaten betrug die mediane Rezession 0,28 mm (mit Antibiotika) und 0,2 mm (ohne Antibiotika). Die quantitative statistische Auswertung durch die entsprechenden Metaanalysen zeigte marginale jedoch nicht signifikante Unterschiede hinsichtlich der Ausprägung gingivaler Rezessionen mit oder ohne die zusätzliche Verabreichung systemischer Antibiotika.

KLINISCHE SCHLUSSFOLGERUNGEN

Obwohl in einigen Studien eine leichte Tendenz zu einer höheren Rezessionsbildung nach subgingivaler Instrumentierung in Kombination mit systemischen Antibiotika beobachtet werden konnte, zeigten die hier durchgeführten quantitativen Metaanalysen keinen klinisch relevanten Unterschied in der Rezessionsbildung aufgrund der adjuvanten Gabe von Antibiotika. Das bedeutet für die Prävention gingivaler Rezessionen ist die Gabe systemischer Antibiotika im Rahmen der subgingivalen Instrumentierung eher von untergeordneter Relevanz. Andere Parameter sollten daher die Entscheidung für oder gegen eine Antibiotikagabe beeinflussen bzw. der Prävention unerwünschter Nebenwirkungen dienen. Die Entstehung und/oder Vergrößerung gingivaler Rezessionen sind für viele Patienten relevante Themen. Dies im Wesentlichen aus ästhetischen oder auch Gründen erhöhter postoperativer Zahnsensibilität. Für den Therapeuten sind demgegenüber zumeist vor allem die nach Instrumentierung noch vorhandenen residuellen erhöhten Sondierungstiefen von Bedeutung. Für eine realistische Einschätzung des Behandlungserfolges sind allerdings beide Perspektiven entscheidende Punkte. Daher wäre es wünschenswert, wenn neben Sondierungstiefen, Attachmentlevel und gegebenenfalls auch Zahnverlust konsequent die Rezessionen in entsprechenden klinischen Studien erfasst und berichtet werden würden.

Prof. Dr. Clemens Walter

Fotos: warmworld – stock.adobe.com, matuchai2 – stock.adobe.com

„Junge Implantologen"-Fortbildung

Mai: Baden-Baden, November: Bamberg und Frankfurt

Sie wollen mit der Implantologie starten oder haben bis jetzt nur wenige Implantate inseriert? Dann bietet dieser Kurs den perfekten Einstieg in die Welt der dentalen Implantologie. Lernen Sie Grundlagen der Anatomie sowie der Knochen kennen, erfahren Sie, wie Sie die Implantat-Planung und -Diagnostik anwenden und wie Sie mit Risikopatienten umgehen. Prof. Dr. Tobias Fretwurst und Jun.-Prof. Dr. Florian Kernen vom Universitätsklinikum Freiburg leiten das Seminar und erklären die Implantation Schritt für Schritt. Es gibt auch einen Workshop zur Planung mit ICX-MAGELLAN X und eine Implantation am Kunststoffmodell.

www.medentis.com

Gründer Camp 2024

22./23. November 2024 in der Halle 45 in Mainz

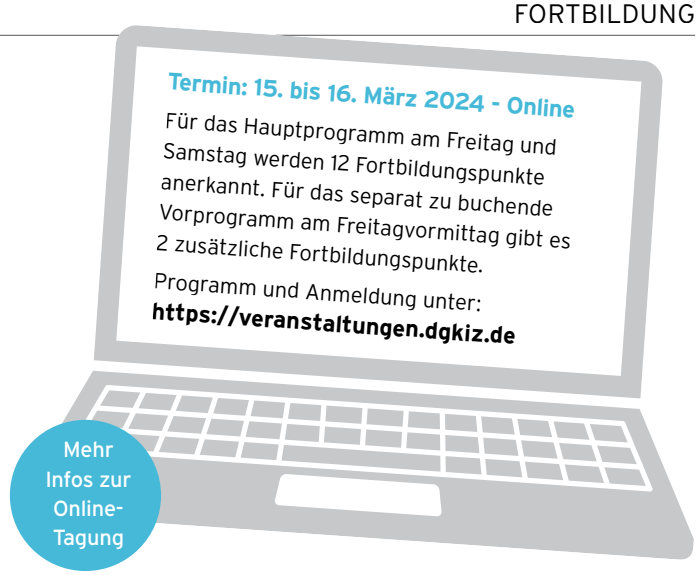
Das Gründer Camp ist als Plattform für Austausch, Inspiration und Networking konzipiert. Geboten werden vielfältige Erfolgsstorys von acht frisch gegründeten PraxisinhaberInnen. Zudem gibt es geballtes Wissen erfahrener GründungsberaterInnen und ExpertInnen aus verschiedenen Bereichen. Es gibt inspirierende Vorträge, Erfahrungsaustausch, praxisorientierte Workshops, Vernetzung, Kinderbetreuung und Fortbildungspunkte. Durch ein interaktives Konzept, das den Fokus auf echte Erfahrungen, Wissenstransfer und Vernetzung legt, ist das Gründer Camp 2024 ein gutes Angebot für alle, die den Schritt in die Selbstständigkeit im dentalen Bereich planen.

www.denttalents.de/gruendercamp

Foto: Yeti Studio – stock.adobe.com

DGKiZ-Frühjahrstagung 2024

Kinder ganzheitlich versorgen



Einen frischen, ganzheitlichen Blick auf die Kinderzahnmedizin verspricht die Frühjahrstagung der Deutschen Gesellschaft für Kinderzahnmedizin (DGKiZ) am 15. und 16. März 2024, die als Online-Veranstaltung stattfindet. Das Kongressprogramm nimmt die jungen Patientinnen und Patienten über die Mundhöhle hinaus in den Blick und beleuchtet bislang weniger beachtete Schnittstellen zwischen der allgemeinen Kinderzahnheilkunde und den Fachgebieten Kieferorthopädie, Oralchirurgie, Sportmedizin, prothetische und konservierende Zahnheilkunde einerseits und der Kindermedizin andererseits.

Die DGKiZ geht neue, digitale Wege – die Frühjahrstagung der Fachgesellschaft wird erstmals live aus einem Studio gestreamt. Tagungspräsidentin Priv.-Doz. Dr. Nelly Schulz-Weidner präsentiert ein hochkarätiges Vortragsprogramm, das die Situation nach der Corona-Epidemie in der Kinderzahnheilkunde berücksichtigt, den Blick auf die Schnittstelle zur Pädiatrie weitet und Erkenntnisse aus anderen zahnmedizinischen Fachgebieten auf ihre Übertragbarkeit für die Kinderzahnmedizin prüft.

Der erste Kongresstag befasst sich unter anderem mit Kinderkrankheiten und speziell mit Darmerkrankungen bei Kindern und deren Manifestationen in der Mundhöhle. Die adäquate Diagnostik der Symptome dieser Erkrankungen ist nicht nur für die zahnärztliche Behandlung, sondern auch für die Allgemeingesundheit der jungen Patientinnen und Patienten von Bedeutung. Wird eine erste Manifestation einer systemischen Erkrankung richtig erkannt, kann ein individueller Leidensweg vermieden werden. Auch das subjektive Erleben von Kindern und Jugendlichen wird in verschiedenen Vorträgen thematisiert: Wie äußern sich psychische Erkrankungen wie Angststörungen und Depressionen, die bei Kindern und Jugendlichen nach der Corona-Epidemie vermehrt auftreten? Und inwiefern sehen sich Kinder und Jugendliche durch Erkrankungen in der Mundhöhle in ihrer mundgesundheitsbezogenen Lebensqualität beeinträchtigt?

Was können andere zahnmedizinische Bereiche zur Kinderzahnmedizin beitragen?

Die Referenten des zweiten Kongresstages kommen aus den Bereichen der zahnärztlichen Chirurgie, der Sportmedizin, der Kieferorthopädie sowie aus der prothetischen und der konservierenden Zahnheilkunde. Erkenntnisse aus diesen Bereichen betreffen beispielsweise die Behandlung nach traumatischem Zahnverlust, die Vermeidung von Initialläsionen bei der kieferorthopädischen Behandlung mit Multibandapparaturen und den Einsatz mikro- und minimalinvasiver Techniken in der Kariestherapie.

Das separat buchbare Vorprogramm richtet sich an das gesamte zahnärztliche Team. Zahnärztinnen, Zahnärzte und Fachpersonal erhalten Tipps und Tricks für die Kinderzahnbehandlung und erfahren von einer Psychologin, wie sich Beruf und Familie besser vereinbaren lassen. Ein ganz neues Thema wird in der Teamführung betrachtet: „Onboarding in der Kinderzahnheilkunde“ – wie kommt der oder die Neue gut ins Team?

www.dgkiz.de

Fotos: DGKiZ, martialred - stock.adobe.com

Diego Gabathuler jetzt an der Spitze der Geistlich Pharma AG

Neuer CEO für Geistlich

Als ausgewiesene Führungspersönlichkeit bringt Diego Gabathuler langjährige Erfahrung aus der MedTech Branche mit und wird die Expansionsstrategie des Unternehmens in der regenerativen Medizin weiter vorantreiben.

Die Geistlich Pharma AG hat Diego Gabathuler per 1. Dezember 2023 zum neuen CEO ernannt. Er tritt die Nachfolge von Ralf Halbach an, der das Unternehmen im August 2023 verlassen hat.

Der Schweizer Diego Gabathuler ist 49 Jahre alt und bringt eine breite Palette an Erfahrungen aus verschiedenen Führungspositionen sowie fundiertes Wissen in den Bereichen Unternehmensentwicklung und strategischem Marketing mit. Bis Frühjahr 2023 war er CEO im Dentalunternehmen Ivoclar. Dort konnte er seine umfassenden Kenntnisse der MedTech-Branche, sein kundenorientiertes Denken und seine hervorragenden Führungsqualitäten unter Beweis stellen.

Diego Gabathuler ist seit Dezember CEO der Geistlich Pharma AG.

Foto: Geistlich

Seine berufliche Laufbahn umfasst zudem Führungspositionen bei internationalen Unternehmen wie Logitech, Activision und Electronic Arts.

Verwaltungsratspräsident Andreas Geistlich, der die Position des CEO interimistisch übernommen hatte: «Wir wollen verstärkt in neue Produkte, Lösungen und Technologien investieren, um noch mehr Menschen auf der Welt mit regenerativer Medizin zu helfen. Wir sind überzeugt, dass uns die Expertise von Diego Gabathuler dabei massgeblich unterstützen wird.»

Geistlich wünscht Diego Gabathuler einen erfolgreichen Start und freut sich darauf, gemeinsam mit ihm die Zukunft der regenerativen Medizin weiter voranzutreiben.

www.geistlich.de

AERA bereitet den Generationswechsel vor

Sophia Frank wird Teil der Geschäftsführung

Seit 30 Jahren schreibt die AERA GmbH Dentalgeschichte. Was 1993 mit einer digitalen Lösung für den Einkauf und die Verwaltung von Zahnarzt- und Laborbedarf begann, führte in den folgenden Jahren zur Entwicklung von Deutschlands beliebtester Preisvergleichs- und Bestellplattform für Dentalprodukte: AERA-Online! Heute bestellt jede dritte deutsche Zahnarztpraxis über die Plattform. i.

Grundlage des Firmenerfolges waren schon immer die zukunftsweisenden und innovativen Ideen. Mit einem Generationswechsel soll dieser Spirit nun weitergetragen und die Position als Marktführer auch in Zukunft gesichert und ausgebaut werden. Im Januar wurde daher Sophia Frank zur Geschäftsführerin des IT-Unternehmens aus Vaihingen an der Enz ernannt.

Sophia Frank studierte Business Administration mit Fokus auf Marketing und Wirtschaftsinformatik und war unter anderem in der IT-Branche tätig, bevor sie im Jahr 2022 zu AERA wechselte. Zuvor verantwortlich für die Bereiche Vertrieb und Marketing im Unternehmen, bringt sie ab sofort ihre Erfahrung und Expertise auf Führungsebene ein.

„Wir freuen uns sehr, dass Sophia Frank ab sofort Teil unserer Geschäftsführung ist. Mit ihrer Ernennung schlagen wir ein neues Kapitel in der Geschichte von AERA auf. Gemeinsam mit den weiteren Geschäftsführern und allen Mitarbeitern wird sie uns erfolgreich in die Zukunft führen“, so Firmengründer und Gesellschafter Boris Cords.

www.aera-online.de

Seit Mitte Januar 2024 ist Sophia Frank Teil der AERA-Geschäftsführung.

Foto: AERA

Das neue starke Dental-Trio

ab 2024 in der MedTriX GmbH Deutschland

Offizielles Organ BZÄK und KZBV

Online & Print

www.zm-online.de
www.dental-wirtschaft.de
www.recall-magazin.de

Kontakt: dental-media@medtrix.group

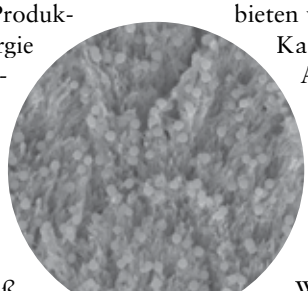
MedTriX Group
we care for media solutions

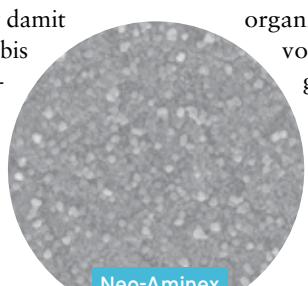
Nachhaltige, vegane Weiterentwicklung

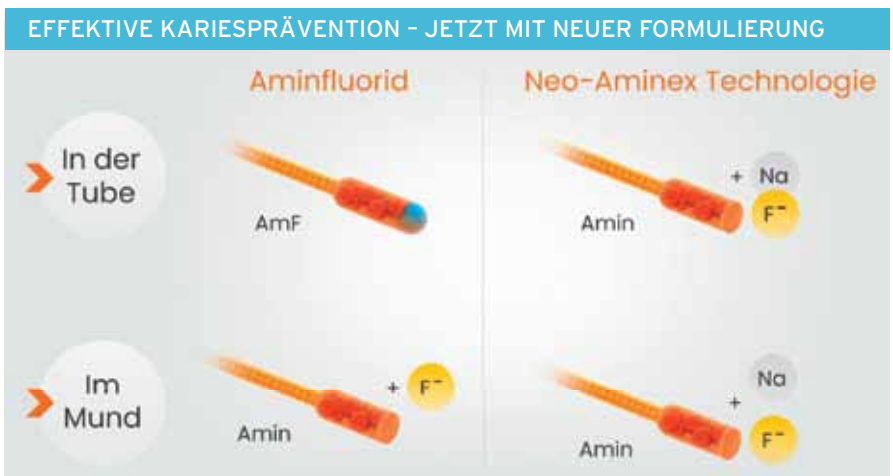
Neo-Aminex Technologie mit bewährtem Kariesschutz

Mit dem Jahresbeginn 2024 hält die Neo-Aminex Technologie Einzug in das derzeitig aminfluoridhaltige Produktsortiment von CP GABA. Die neue Technologie wird zukünftig in den Zahnpasten und Mundspülungen elmex® und meridol® anstelle des Aminfluorids zum Einsatz kommen.

Im Fokus der Weiterentwicklung der Aminfluorid-Technologie stand der Nachhaltigkeitsaspekt. Die neue Generation der elmex® und meridol® Zahnpasten und Mundspülungen enthält pflanzenbasiertes Amin, womit alle Ausgangsstoffe rein pflanzlichen Ursprungs sind. In der Neo-Aminex Technologie werden organische Aminbasen aus pflanzlichen Fettsäuren und Natriumfluorid als Einzelsubstanzen verwendet. Das aus Rapssamen gewonnene Amin kann im neuartigen Produktionsprozess in einer sehr viel höheren Konzentration hergestellt werden. Mit der Verwendung von Natriumfluorid als Fluoridquelle werden weitere Produktionsschritte und damit Energie eingespart. Durch den Gebrauch pflanzenbasierter Ausgangsstoffe und die effizientere Produktionsweise können insgesamt bis zu vier Prozent CO_2-Emissionen reduziert werden, was in etwa dem Jahresausstoß von 425 benzinbetriebenen PKW entspricht.[1] CP GABA senkt damit seinen CO_2-Fußabdruck um bis zu 20 %. Mit der recycelbaren Zahnpastatube geht das Unternehmen einen weiteren Schritt in Richtung Nachhaltigkeit. PatientInnen erhalten mit der neuen Generation der Zahnpasten und Mundspülungen neben dem bekannten hocheffektiven Kariesschutz nachhaltige, vegane Zahnpflegeprodukte.







Aminfluorid und Neo-Aminex Technologie im Vergleich. Fotos: CP GABA

Neue Formulierung, bewährte Wirkungsweise

Über sechs Jahrzehnte hat sich Aminfluorid in der Kariesprävention bewiesen. Es erzeugt eine nachweislich stärkere Anlagerung von Kalziumfluorid auf der Zahnoberfläche als herkömmliche Fluoridzahnpasten.[2] Die neue Generation der elmex® und meridol® Zahnpasten und Mundspülungen mit Neo-Aminex Technologie bieten weiterhin den verlässlichen Kariesschutz. Anstelle des Aminfluorids wirkt hier nun die innovative Technologie, bei der Amin und Fluorid als einzelne Substanzen in den Produkten enthalten sind und am Zahn die bewährte differenzierende Wirkung zeigen: Die in der neuen Formulierung beinhaltete organische Aminbase wird stark von der Zahnoberfläche angezogen und trägt dazu bei, dass das im Natriumfluorid enthaltene Fluorid an die Zahnschmelzoberfläche gelangt. Zugleich ermöglicht der pH-Wert der Formulierung eine effektive Bildung von Kalziumfluorid (CaF_2)-Globuli. Elektronenmikroskopische Aufnahmen zeigen eine dichte, vor Karies schützende CaF_2-Schicht an der Zahnoberfläche.[3] Diese Schicht dient zudem als Reservoir für die Remineralisierung bestehender initialer Kariesläsionen. Auch die antimikrobiellen Eigenschaften der elmex® und meridol® Mundspülungen bleiben erhalten.

Fluoride – unverzichtbar in der Kariesprävention

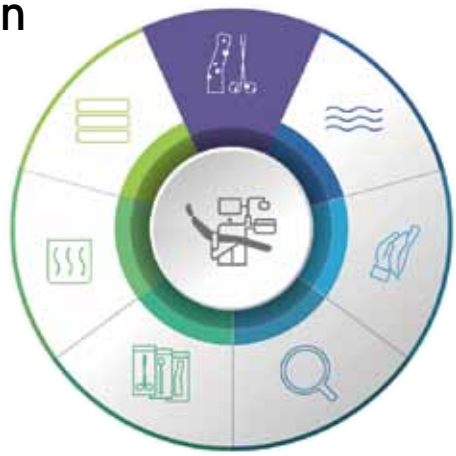
Fluoride sind ein elementar wichtiger Inhaltsstoff zur Prävention von Karies. Seit Einführung der Kariesprophylaxe mit Fluorid ist es in den letzten Jahrzehnten zu einem deutlichen Kariesrückgang in den Industrieländern gekommen. In Deutschland ist in den letzten 25 Jahren bei Kindern ein Kariesrückgang um 90 % zu verzeichnen, 81 % der 12-Jährigen in Deutschland sind heute kariesfrei.[4] Als Hauptgrund dafür gilt die Fluoridzufuhr über die Zahnpasta.[5] Fluorid macht den Zahn widerstandsfähiger gegen Säureangriffe und fördert die Remineralisierung. Laut der zuletzt veröffentlichten S2k-Leitlinie „Kariesprophylaxe bei bleibenden Zähnen“ kommen zahlreiche Metaanalysen und systematische Reviews zu dem Ergebnis, dass die Anwendung fluoridhaltiger Präparate zu unterschiedlichen, aber deutlichen Kariesreduktionsraten führt.[6] Nach heutigem Wissensstand sind Fluoride in erster Linie direkt an der Zahnoberfläche wirksam. Dabei gibt es mehrere Möglichkeiten, die Fluoridkonzentration an der Zahnoberfläche zu erhöhen: Am wichtigsten ist das zweimal tägliche Zähneputzen mit einer fluoridhaltigen Zahnpasta. Eine fluoridhaltige Mundspülung bietet zusätzlichen Schutz.

www.cpgabaprofessional.de

Quellen auf Anfrage beim Verlag.

Gewusst wie

Vordesinfektion von benutzten Instrumenten



Der erste Schritt zur erfolgreichen Wiederaufbereitung ist die korrekte Vordesinfektion von benutzten Instrumenten.

Was gibt es eigentlich im Rahmen des Hygiene-Workflows bei der erfolgreichen Wiederaufbereitung zu beachten? Der Hygiene-Workflow von W&H bietet neben wissenschaftlichen Hintergrundinformationen praktische Tipps und Tricks zur Infektionsprävention. Dieser Artikel fokussiert den ersten Schritt zur erfolgreichen Wiederaufbereitung: Die korrekte Vordesinfektion von benutzten Instrumenten.

Die Vordesinfektion ist unerlässlich, um die Keimbelastung zu reduzieren und somit das Risiko einer Kreuzinfektion für das medizinische Fachpersonal während des Transports und bei der Reinigung von Instrumenten zu reduzieren.

Zur optimalen Vordesinfektion benutzter zahnmedizinischer Instrumente und Geräte wird die gesamte Oberfläche der Medizinprodukte mit einem Reinigungs- und Desinfektionsmittel zur Entfernung von Rückständen und zur Reduzierung der pathogenen mikrobiellen Belastung behandelt. Das medizinische Fachpersonal sollte während der Aufbereitung und Vordesinfektion benutzter Instrumente immer eine Schutzausrüstung tragen, um das persönliche Infektionsrisiko zu verringern. Alle vordesinfizierten Instrumente sollten danach schnellstmöglich in einen dafür vorgesehenen Hygieneraum gebracht werden. Für den sicheren Transport eignet sich ein Tray oder ein durchstichfester Behälter.

Zusammengefasst sind die Schritte zur Vordesinfektion von benutzten Instrumenten:

1. Vordesinfektion und Vorreinigung
2. Spülen und Einweichen (sofern die lokalen Vorgaben eine Vorreinigung direkt im Behandlungsbereich empfehlen)
3. sicherer Transport.

Best Practice mit BePro

Als Komplettanbieter im Bereich Hygiene unterstützt W&H mit dem Hygiene- und Wiederaufbereitungs-Workflow W&H AIMS (Advanced Infection Prevention Management Solutions) medizinisches Fachpersonal Schritt für Schritt bei den einzelnen Arbeitsabläufen. Zur Vordesinfektion eignen sich beispielsweise die BePro Disinfectant Wipes. W&H empfiehlt die Verwendung eines Tuchs pro Handstück, um eine erfolgreiche Desinfektion sicherzustellen. Die BePro Disinfectant Wipes sind schnell und effektiv: Sie erreichen bereits nach 60 Sekunden ihre maximale Wirksamkeit. Mit dem BePro Disinfectant I und R können zahnmedizinische Instrumente wie beispielsweise Scaler, Sonden oder rotierende Instrumente im BePro Soaking Bath eingeweicht werden. Die BePro-Produkte gewährleisten eine sichere und hygienisch einwandfreie Reinigung und Desinfektion nach kurzer Einwirkzeit. Die hervorragende Materialverträglichkeit der Desinfektionsmittel sorgt darüber hinaus für eine lange Lebensdauer der Instrumente.

www.wh.com

Zur Vordesinfektion benutzter zahnärztlicher Instrumente eignen sich beispielsweise die BePro Disinfectant Wipes.

© Fotos: W&H

Zahnarztstühle aus Dänemark

Besseres Sitzen mit ergonomischen Sattelstühlen

ScanChair als einer der führenden skandinavischen Lieferanten von Zahnarztstühlen präsentiert den Sattelstuhl Dynamic mit ErgoSwing Funktion. Sie sorgt dafür, dass der Stuhl allen Bewegungen der BenutzerInnen dynamisch folgt.

Durch die ErgoSwing Funktion werden Muskeln im unteren Rückenbereich und die Bauchmuskeln angesprochen. Der Körper macht kleine ausgleichende Bewegungen, um das Gleichgewicht auf dem Sitz zu halten und trainiert dabei eine Vielzahl von Muskeln, die üblicherweise in der Ruheposition nicht genutzt werden. Dies regt den Stoffwechsel im unteren Rückenbereich an und aktiviert den gesamten Körper. Der Sattelstuhl wirkt durch diese Funktion noch bequemer.

Dank der hochwertigen handwerklichen Qualität wird eine Herstellergarantie von zwei Jahren gewährt. Gerne stellt die Mirus Mix Handels-GmbH ihren Kunden einen Probestuhl kostenlos zur Verfügung, um die Vorteile des Stuhls kennenzulernen.

Weitere ergonomische Stühle werden auf der ScanChair-Homepage präsentiert. Beratung und Betreuung erfolgt exklusiv durch die Firma MIRUS MIX Handels-GmbH.

www.mirus-mix.de, www.scanchair.de

Der Sattelstuhl hilft den gesamten Körper zu aktivieren.

Foto: Mirus Mix

Noch kompakter und informativer

Der neue Permadental-Katalog: Zahnersatz von A – Z

Die Kombination aus bald vier Jahrzehnten Erfahrung mit schönen Zähnen und einer digitalen Expertise, die seinesgleichen sucht, macht diesen Zahnersatz-Katalog erneut zu einem herausragenden Tool für das ganze Praxisteam.

Konzipiert für Zahnarzt- und kieferorthopädische Praxen beschränkt sich der Katalog keineswegs nur auf Zahnersatz, sondern gibt einen ebenso beeindruckenden wie inspirierenden Einblick in ein umfassendes Leistungsportfolio: neue Versorgungsformen für besondere Indikationen, überzeugende Tools für Diagnostik, Planung oder Patientenberatung sowie diverse Fortbildungsangebote für das ganze Team. In immer mehr Praxen hat der bisher jährlich aktualisierte Katalog als unverzichtbares Arbeitstool Karriere gemacht. Meist griffbereit platziert, wird das Kompendium nicht nur von ZahnmedizinerInnen und ihren Teams genutzt, sondern oft auch für Aufklärungsgespräche bei der Patientenberatung eingesetzt. Der weitestgehend neu gestaltete Katalog spiegelt nicht nur die dentale Kompetenz wider, er visualisiert auch das umfangreiche Angebot eines der größten Dental-Labore der Welt. Vom Scanner-Angebot über festsitzenden oder herausnehmbaren Zahnersatz, vom KFO-Gerät bis zum modernen Aligner-System, vom Schlafschienen-Angebot über das Bleaching-System „Boutique“ bis hin zu digitalen Services wie permaView und digital hergestellten Prothesen.

Auf Wunsch gibt es den Katalog auch digital als E-Paper. Kostenlose Print-Exemplare sowie die „Broschüre für die Patientenberatung“ können telefonisch unter 02822 7133022, per E-Mail an kundenservice@permadental.de oder über das Online-Formular angefordert werden.

www.permadental.de

Der Katalog gibt einen beeindruckenden und inspirierenden Einblick in das Leistungsportfolio.

Foto: Permadental

Mit Flexibilität und Wärme

Endo endlich einfach

Komet aus Lemgo sorgt schon seit 100 Jahren für Innovation in der Dentalwelt. Jetzt beweisen sie mit dem FQ-System wieder einmal, dass Erfahrung die Grundlage für innovative Produkte ist.

Mit diesem Sortiment setzt das Unternehmen die Erfolgsgeschichte der beliebten Systeme F360 und F6 fort. Der Name der Serie FQ steht für Flexibilität und das physikalische Zeichen für Wärme: Die Instrumente bestehen aus einer wärmebehandelten Nickel-Titan-Legierung und sind daher flexibel und resistent gegen zyklische Ermüdung. Der variabel getaperte Feilenkern in den Taper.06-Instrumenten ist eine patentierte Innovation, die bei erhöhter Flexibilität einen verbesserten Abtrag erzielt, sich nicht zusetzt und eine optimale Behandlungszeit gewährleistet.

Das FQ-Sortiment wurde konsequent nach den Wünschen und Bedürfnissen der Zahnärzte und Zahnärztinnen entwickelt. Material und der Doppel-S-Querschnitt machen die Feilen außerordentlich flexibel und die Behandlung effizienter, da schneller mehr Material abgetragen wird. Gleichzeitig ist das Risiko des sogenannten Feilenbruchs minimiert. Das durchdachte und vielseitige Sortiment ermöglicht eine sichere, zuverlässige und zeitsparende Behandlung, auch von schwierigen Zähnen. Anwender bestätigen ein angenehmes und sicheres Arbeiten mit den FQ-Feilen. Damit ist die FQ-Serie optimal für alle, die sich eine komfortable Endo-Behandlung wünschen.

www.kometdental.de

FQ steht für Flexibilität und das physikalische Zeichen für Wärme.

Foto: Komet Dental

Expansionskurs

Flemming Dental erweitert Netzwerk mit etablierten Laboren

Flemming Dental stärkt seine Position als Deutschlands führender Anbieter von Zahnersatz durch die Erweiterung der Laborgruppe. Seit Februar 2024 gehört das Dentallabor Gibisch mit Sitz in Mering und München zu Flemming Dental. Der Zuwachs läutet eine neue Expansionsphase ein, unterstützt durch einen Investorenwechsel bei Flemming.

Flemming Dental, führender Anbieter zahntechnischer Lösungen „Made in Germany“, freut sich über die Erweiterung seines Labornetzwerks. Das Dentallabor Gibisch mit Standorten in Mering und München verstärkt die Präsenz der Gruppe im süddeutschen Raum. Bekannt für seine langjährige Erfahrung, solides zahntechnisches Können und eine hohe technische Expertise im digitalen Workflow passt das Dentallabor perfekt zu den Werten und Visionen von Flemming Dental. Vor mehr als 30 Jahren von Zahntechnikermeister Stefan Gibisch gegründet, hat sich das Labor einen hervorragenden Namen gemacht. Das dynamische Team mit zirka 140 spezialisierten Mitarbeitenden steht für Qualität, Service und Individualität.

Das Dentallabor Gibisch gehört seit Februar 2024 zur Flemming-Gruppe.

Foto: Flemming Dental GmbH

„Der Eintritt in die Flemming-Gruppe ist für uns ein wichtiger Meilenstein“, so Stefan Gibisch. Der Zahntechnikermeister wird das Labor auch in Zukunft leiten und sein Lebenswerk weiterführen. „Der Zusammenschluss mit Flemming stärkt unseren nachhaltigen Erfolg und die kundenorientierte Dynamik unserer Arbeit. Das gibt Sicherheit für das ganze Team“, so Gibisch. Als wichtiger Akteur im regionalen Wirtschaftskreislauf steht die Gruppe für Verantwortung und Arbeitsplatzsicherheit. Darüber hinaus leistet Flemming Dental als größter deutscher Ausbilder in der Zahntechnik einen wichtigen Beitrag zur Fachkräftesicherung in der Branche.

Flemming Dental richtet sich strategisch neu aus und wird durch den Kauf weiterer etablierter Labore sukzessive wachsen. Der erste Schritt in der neuen Konstellation ist der Zusammenschluss mit Dentallabor Gibisch. Und dies ist mehr als eine Akquisition – es ist ein Bekenntnis zu Exzellenz, Verantwortung und Qualitätsstandards in der Zahntechnik.

www.flemming-dental.de

Ökologische Nachhaltigkeit

Eines der grünsten Unternehmen Amerikas 2024

Dentsply Sirona wurde von Newsweek's Ranking als eines der «America's Greenest Companies 2024" ausgezeichnet. In der Rangliste wurden die führenden 300 US-Unternehmen auf der Grundlage ihrer Anstrengungen für ökologische Nachhaltigkeit ermittelt.

Mit dieser Auszeichnung werden der Beitrag und das Engagement zur Förderung der Nachhaltigkeit als grundlegenden Bestandteil seiner Strategie zur Veränderung der Zahnmedizin und zur Verbesserung der Mundgesundheit weltweit gewürdigt.

Die Kriterien für die Bewertung und Einstufung umfassten mehr als 25 Parameter in vier Hauptkategorien: Treibhausgasemissionen, Wasserverbrauch, Abfallerzeugung sowie Engagement und Transparenz. Die Kriterien spiegeln den multidimensionalen Charakter der Umweltauswirkungen auf den Planeten wider.

„Es ist sehr erfreulich, dass unsere Nachhaltigkeitsbemühungen anerkannt werden und wir zu den nachhaltigsten Unternehmen in den USA gehören", sagte Erania Brackett, Senior Vice President, Orthodontic Aligner Solutions & Customer Experience und Head of Sustainability bei Dentsply Sirona. „In den vergangenen drei Jahren haben wir große Fortschritte bei der Umsetzung unserer Nachhaltigkeitsziele gemacht. Der jüngste Erfolg in der Rangliste ist eine Anerkennung unserer erheblichen Anstrengungen und Fortschritte bei der Umsetzung unserer Nachhaltigkeitsstrategie BEYOND, um der Branche die Möglichkeit zu geben, selbstbewusst eine nachhaltige Zukunft zu schaffen."

Neue umweltfreundliche Verpackungen für die Endontie-Kits bestehen zu 100% aus Recyclingpapier.

Foto: Dentsply

Dentsply Sirona hat seine Nachhaltigkeitsstrategie „BEYOND: Taking action for a brighter world" im Jahr 2021 gestartet, um einen aktiven Beitrag zu den Zielen in den Bereichen Umwelt, Soziales und Management zu leisten. Im Bereich „Gesunder Planet" geht es darum, die Umweltauswirkungen der unternehmerischen Tätigkeit zu verringern. In den beiden Bereichen „Gesundes Lächeln" und „Gesundes Unternehmen" konzentriert sich Dentsply Sirona darauf, die Mundgesundheit weltweit zu verbessern sowie vertrauens- und verantwortungsvolle Beziehungen zu Geschäftspartnern zu pflegen. Im September 2023 hat Dentsply Sirona seinen aktuellen Nachhaltigkeitsbericht veröffentlicht.

www.dentsplysirona.de

Think global, act local

Dentaurum stiftet 400 Bäume

Dentaurum aus Ispringen hat bereits 1989 Nachhaltigkeit aus eigener Überzeugung grundlegend in seiner Firmenphilosophie verankert. Bereits seit 1994 ist das Unternehmen ununterbrochen nach DIN EN ISO 14001 und EMAS zertifiziert.

Aktuell wird mit der Pflanzung von 400 Elsbeeren ein wichtiger Beitrag zur Aufforstung des Stadtwalddistrikts Hohberg geleistet. Die heimische Wildobstsorte Elsbeere, die Hitze und Trockenheit deutlich besser als viele andere einheimische Baumarten verträgt, soll die mehr als 120 Jahre alten, kaputten Weißtannen ersetzen.

„Aktiver Umweltschutz, jetzt und in Zukunft ist bei uns in allen Unternehmensbereichen integriert und besitzt einen hohen Stellenwert in unserem Familienunternehmen. Denn wirtschaftlicher Erfolg ohne Rücksicht auf die Umwelt ist nicht nachhaltig", so der geschäftsführende Gesellschafter Mark Stephen Pace, der seit 30 Jahren die Geschicke des Unternehmens lenkt.

Ein Versprechen wurde eingelöst: „Für jeden neuen Kontakt auf und während der IDS 2023 pflanzt Dentaurum einen Baum – das war unsere Aktion auf der Weltleitmesse der Dentalbranche in Köln. Statt der üblichen Giveaways kommen Mehrwert und Nachhaltigkeit ins Spiel. Die zahlreichen Besucher tragen damit aktiv zu diesem Projekt bei und wurden Teil des Umweltengagements bei Dentaurum," so die Geschäftsführer Claudia Stöhrle und Ralph Dittes. Auf dem Dentaurum eigenen Firmengelände befindet sich über 15.000 m² Waldfläche, welche bei den baulichen Erweiterungen der Gebäude in den letzten Jahren nicht angetastet wurde. Die Bauweise der Gebäude entspricht grundsätzlich den höchsten ökologischen Standards der entsprechenden Baujahre. Ein Großteil der Dächer ist begrünt. Dort, wo Licht benötigt wird, erfolgt die Beleuchtung via LED, mit intelligenter Steuerung durch Dimmer, Bewegungsmelder bzw. Zeitschaltuhren. Neue Ideen treffen auf fruchtbaren Boden, die Offenheit für Veränderung und Innovation zeigen sich in dem langjährigen Firmenerfolg.

Dank der Spende von Dentaurum wurden 400 junge Elsbeeren gepflanzt.

Foto: Dentaurum

www.dentaurum.de

Umweltbewusstsein

Nachhaltige Tipps für die Zahnarztpraxis

GREEN DENTAL AWARD 2023

Der Award wurde erstmalig im Oktober 2023 verliehen. Die Initiative DIE GRÜNE PRAXIS zeichnet damit nachhaltige Produktideen, Serviceleistungen und Logistiklösungen aus. Sieben Sieger in sechs Kategorien hatte die fachkompetente Jury bestimmt. Vier Gewinner haben wir bereits in der November-Ausgabe der DENTAL & WIRTSCHAFT vorgestellt. Es waren die Natch Labs GmbH mit den Natch Zahnpasta-Tabs, CGM Software GmbH mit CGM XDENT, W&H Austria GmbH mit Lisa Remote Plus und die Zahnarztpraxis Dres. Weichert & Kempkes. Sie hat mit dem Vorschlag einer Farbcodierung für Sterilgutcontainer eine Modifikation angestoßen, die dank USTOMED innerhalb kürzester Zeit umgesetzt werden konnte.

„Best Young Professionals“: Bösing Dental

Marc Krumpholtz befasste sich bereits 2019 in seiner Bachelorarbeit mit der kosteneffizienten und nachhaltigen Produktion und vor allem mit dem Recycling dentaler Aligner-Modelle. Seine Erkenntnisse werden von Bösing Dental, dem Recycling-Start-up QiTech und seit 2020 für den Einzelpartner im Dentallaborverband simplydent umgesetzt. Die Ergebnisse: Bei 6.000 produzierten Aligner-Modellen entstand 120 kg Plastik-Müll. Dieser wurde gesammelt, im Recycling-Kreislauf zurückgeführt und damit Umweltbelastungen vermieden. Das von Bösing Dental genutzte Filament lässt sich bis zu fünf Mal recyceln ohne eine seiner bewährten Eigenschaften zu verlieren. Ziel ist es, möglichst viele Labore, Zahnarzt- und KFO-Praxen davon zu überzeugen, ihre Modelle zu sammeln, in den Recycling-Kreislauf einzubringen und so die Umweltbelastung durch Aligner-Modelle enorm zu vermindern.

www.boesing-dental.de

„Best Lab und Best Product“: vhf

Die druckluftfreien Dentalfräsmaschinen mit ihrem optimierten ökologischen Fußabdruck und den Vorteilen für Praxen, Labore und PatientInnen war für die Jury Anlass genug, diese Innovation gleich in zwei Kategorien mit dem GREEN DENTAL AWARD 2023 auszuzeichnen.
Druckluft zählt zu den teuersten Energieformen und macht in Zahnarztpraxen und Laboren schnell die Hälfte des Gesamtstromverbrauchs aus. Mit der neuen Baureihe der Dentalfräsmaschinen EASE CLASS bietet vhf ZahnärztInnen und ZahntechnikerInnen die Möglichkeit, hochwertigen Zahnersatz erstmals ganz ohne Druckluft zu fertigen und damit wertvolle Ressourcen einzusparen.

Die EASE CLASS steht für eine neue Generation der Dentalfräsmaschinen. Sie verbindet Innovation und einen geringen Ressourceneinsatz.
Eine Schlüsselrolle übernimmt dabei das mit Turbinenschaufeln ausgestattete Dental-Fräswerkzeug AIRTOOL. Der Wegfall eines externen Druckluftanschlusses oder eingebauten Kompressors ist nicht nur ein Gewinn für ZahnärztInnen, Labore und PatientInnen, sondern auch für die Umwelt – und das über den gesamten Produktlebenszyklus.

www.vhf.de

Legen Sie Wert auf ihre Ökobilanz?

Alles rund um nachhaltige Themen und Tipps in der Zahnarztpraxis gibt es im Newsletter «DIE GRÜNE PRAXIS NEWS». Schauen Sie doch mal rein und melden sich direkt an:

www.grüne-praxis.com/newsletter

Fotos: VectorMine – stock.adobe.com, Bornfleth

Interview mit Dr. Axel Otto von der MVZ CurvaDent GmbH

Die GRÜNE PRAXIS des Jahres 2023

Im Exklusiv-Interview der Initiative DIE GRÜNE PRAXIS berichtet der Zahnärztliche Leiter Dr. Axel Otto über seine Intention, seine Ziele und seine ökologische sowie soziale Verantwortung. Mit einem nachhaltigen Entsorgungssystem hat sich das MVZ CurvaDent u.a. zum Ziel gesetzt, das Bewusstsein für umweltschonendes Agieren zu schärfen und einen Beitrag zur Klimaneutralität zu leisten.

Herzlichen Dank für die Inspirationen und den Einblick in Ihre ausgezeichnete grüne Praxisphilosophie.

Herzlichen Glückwunsch zum Award 2023

„Die Digitalisierung ist der einfachste Weg in die Nachhaltigkeit.“

? Gab es ein persönliches Schlüsselerlebnis für Sie, sich für mehr Nachhaltigkeit einzusetzen?

Ich glaube der ausschlaggebende Moment für mich war der Bau und die Vergrößerung unserer ersten Praxis im Jahr 2007. Ein Jahr später habe ich zum ersten Mal richtig wahrgenommen, wie viel Müll wir produzieren. Aus dem Thema Müllvermeidung hat sich dann die Idee entwickelt weiterzumachen, weiterzudenken, weitere Möglichkeiten zu erschließen und zusammen mit den Mitarbeitenden auch Ressourcen für mehr Nachhaltigkeit zu entdecken.

? Wie entstand die Idee, für das Green Team und was war Ihre Intention bei der Entwicklung eines ganzheitlich nachhaltigen Praxis-Konzeptes?

Aus dem ersten Impuls im Jahr 2007 hat sich die Idee verfestigt, dass wir bei allem, was wir in der Praxis tun, immer wieder neu die Frage der Nachhaltigkeit prüfen müssen. Unsere Green Policy war dann die Grundlage, um unser Gedankengut zum Thema Nachhaltigkeit festzuhalten und auch bei allen Mitarbeitenden zu etablieren. Da unsere Praxis im Laufe der Jahre deutlich größer geworden ist, haben

wir irgendwann festgestellt, wir brauchen dafür ein Green Team. Sprich wir brauchen Verantwortliche für dieses komplexe Thema. Unser Green Team trifft sich regelmäßig, entwickelt neue Ideen und bringt diese dann weiter in die Praxis zu allen Mitarbeitenden. Das Green Team wird übrigens nicht von mir geleitet, sondern von einer Mitarbeitenden. Sie trägt unsere Vorstellungen der Green Policy und der Nachhaltigkeit weiter. Die Mitarbeit ist immer freiwillig, also wir suchen immer Leute, die das einfach gerne machen und Bock darauf haben.

? Das „JobRad", ein Fahrrad-Leasingmodell zur Motivierung einer klimaneutralen Anreise, wurde bereits eingeführt.

Ja, und das wird auch sehr fleißig genutzt. Durch diese relativ einfache Möglichkeit vermeiden wir täglich Fahrten mit dem Auto. Wir haben einen großen Nachhaltigkeitsworkshop mit einer Agentur gemacht und dabei festgestellt, wie viel CO_2 wir nur durch diese Fahrten produzieren. Die Fahrten zwischen der Arbeitsstätte und zu Hause ist einer der Haupt-CO_2-Produzenten unserer Praxis.

Die MVZ CurvaDent GmbH in Hafenlohr wurde mit dem Qualitätssiegel „Die Grüne Praxis" ausgezeichnet.

? Haben Sie auch Empfehlungen für den Einkauf von Materialien?

Wir gehen dabei so vor, dass wir uns mit den entsprechenden Herstellern oder Produzenten in Verbindung setzen und nachfragen, ob und inwieweit dort eine Green Policy maßgeblich bei der Herstellung der Produkte befolgt wird. Da muss man ganz ehrlich sagen, dass es beim Einkauf sehr viele Möglichkeiten gibt, etwas zu machen. Leider ist es in der Medizin so, dass in manchen Bereichen Einwegprodukte vorgeschrieben sind. Aber auch da kann man ja mit nachhaltigen Produkten zum Teil schon die heute gängigen Materialien ersetzen. Wir sehen aber auch noch ganz viele Möglichkeiten, wie man die Industrie stark in die Haftung nehmen kann und sollte.

? Haben Sie ein konkretes Beispiel?

Bestimmte Materialien kommen meist in viel zu großen Verpackungen. Diese Verpackungen könnte man an den entsprechenden Lieferanten oder Produzenten zurückschicken und der könnte sie im Prinzip genauso wieder verwenden. Wir haben inzwischen Kooperationen mit Kindergärten, an die wir Schachteln geben, sodass die Kinder sie für Bastelarbeiten nutzen können. Aber eigentlich müssten die Verpackungen im Kreislauf bleiben. Diese Kreislaufwirtschaft, also das Thema „Grüner Punkt auf Verpackungen", das wäre eigentlich ein allererster Schritt, wie man auch die Industrie in die Haftung nehmen könnte.

? Wie reagieren Ihre Patientinnen und Patienten darauf?

Unsere Patientinnen und Patienten bekommen unsere Bemühungen sehr wohl mit. Sie sind – wenn sie zum Thema sensibilisiert sind – sehr angetan davon und finden es toll, dass wir uns in diesem Bereich so engagieren. Wir wollen darüber hinaus natürlich auch bei unseren Patientinnen und Patienten gewisse Impulse setzen und sie zum Nachdenken anregen.

> „Unser Green Team trägt unsere Vorstellungen der Green Policy und der Nachhaltigkeit weiter."

? Was sind für zahnärztliche Kolleginnen und Kollegen die ersten und einfachsten Schritte für mehr Nachhaltigkeit?

Mein Tipp für die ersten Schritte zu mehr Nachhaltigkeit heißt: Digitalisierung der Praxisabläufe. Darin sehe ich das größte und einfachste Potenzial, Ressourcen zu schonen. Das heißt beispielsweise bei der Patientenaufnahme und Anamnese weniger zu drucken, Rechnungen nicht mehr auszudrucken und was möglich ist, digital zu erledigen. Das spart nicht nur unglaublich viel Papier, sondern auch Druckerpatronen, vermindert Feinstaub, der durch die Drucker verursacht wird, und belastet auch die Mitarbeitenden weniger. Die Digitalisierung ist der einfachste Weg in die Nachhaltigkeit. Die Softwarelösungen für diese ganzen „Umstellungen" im Praxisablauf gibt es und man hat einen unglaublich großen Nutzen.

Fotos: Petmal/gettyimages, Die Grüne Praxis

Teil 1
SERIE
Nachhaltigkeit

Nachhaltigkeit in der Zahnmedizin – eine kritische Betrachtung

Klima und Ökologie

In dieser neuen Serie stellen wir Ihnen die Grundlagen einer wissenschaftlich basierten nachhaltigen Zahnmedizin vor. Im Laufe der Serie werden wir auf verschiedene Aspekte eingehen. In diesem einführenden Teil geht es jedoch zunächst darum, grundlegende Begriffe wie Klima und Ökologie näher zu beleuchten.

Als Klima bezeichnet man die durchschnittlichen Witterungsbedingungen in einer bestimmten Region über einen Zeitraum von 30 Jahren. Grundsätzlich ist das Wetter über lange Zeiträume nie völlig konstant – so gab es in der Antike im Alpenraum Siedlungen in Gebieten, in denen heute noch Gletscher zu finden sind. Damals muss es also deutlich wärmer gewesen sein als heute.

Klimaklassifikationssysteme bieten einen Rahmen, um verschiedene Klimatypen aufgrund ihrer einzigartigen Merkmale zu kategorisieren.

Das Köppen-Geiger-Klimaklassifikationssystem, erstmalig 1884 von Wladimir Köppen veröffentlicht und später bis 1961 von Rudolf Geiger modifiziert, ist eines der am weitesten verbreiteten Systeme.

Dr. Dr. Markus Tröltzsch
Co-Founder & Managing Director bei greenviu
Foto: Tröltzsch

Eine Besonderheit dieses Systems ist, dass es sich primär auf die lokale Vegetation, also auf die Pflanzenwelt bezieht.

In diesem System kann interessanterweise nachgewiesen werden, dass sich in den letzten 50 Jahren etwas 5 bis 6 Prozent der Erdoberfläche erwärmt haben. Diese Veränderung ist das, was wir in den Medien als Klimawandel erleben – eine Erwärmung und Austrocknung von ganzen Regionen. Dies kann zu veränderten Lebensbedingungen für Flora und Fauna führen.

Wie kann sich eine nachhaltige Zahnmedizin auf die Umwelt auswirken?

Der Klimawandel

Ein Beispiel dafür ist zum Beispiel die Ausbreitung der Borreliose. Diese Erkrankung ist heute unter anderem in Deutschland und in Nordamerika in viel nördlicheren Arealen zu finden als noch vor 20 Jahren. Der Grund dafür ist, dass aufgrund der örtlichen Erwärmung die Überträger, also die Zecken, heute viel weiter nördlich leben können als das früher der Fall war.

Diese Erwärmung ist auf Veränderungen in der Erdatmosphäre zurückzuführen. Bestimmte Gase, wie CO_2, Methan (CH_4), Distickstoffoxid (N_2O), Fluorkohlenwasserstoffe (HFKW), perfluorierte Kohlenwasserstoffe (PFKW) und Schwefelhexafluorid (SF_6) beeinflussen den Teil der Atmosphäre, der die Sonnenwärme auf die Erde reflektiert. Dies ist ein für das Leben auf der Erde elementarer Prozess, da ansonsten die Oberfläche völlig auskühlen würde. Wird aber zu viel zurückgehalten, dann kommt es zu einer Erwärmung. Menschliche Emissionen tragen einen Teil zu diesem Prozess bei und eine Begrenzung dieser Emissionen ist daher im „Green House Gas Protocol“ festgelegt.

Die Ökologie

Ein weiterer wichtiger Begriff, wenn es um Nachhaltigkeit geht, ist die Ökologie. Diese ist eine Teildisziplin der Biologie, die die Interaktion von Lebewesen mit ihrer unbelebten Umwelt beschreibt. Zusammenfassend lässt sich also sagen, dass das Klima einem ganz natürlichen Wandel unterliegt, der aber dazu führen kann, dass sich die Lebensbedingungen vor Ort teilweise drastisch verändern können.

Dr. Dr. Markus Tröltzsch
www.greenviu.com
marcus@greenviu.com

In der nächsten Folge geht es um den ökologischen Fußabdruck in der Zahnmedizin.

Fotos: VecTerrain – stock.adobe.com, vegefox.com – stock.adobe.com

Aktuelle Leserumfrage

Fragen beantworten und kostenloses Jahresabo sichern

Als Teilnehmerin oder Teilnehmer an unserer aktuellen Leserumfrage sichern Sie sich ein kostenloses Jahresabonnement der vorliegenden Zeitschrift DENTAL & WIRTSCHAFT. Sie erhalten regelmäßig Unterstützung bei betriebswirtschaftlichen, rechtlichen und praxisorganisatorischen Aufgaben sowie aktuelle Nachrichten zu den Themen Recht & Steuern, Praxisführung & Praxisübergabe, Abrechnung & Wirtschaftlichkeit, Finanzen & Vorsorge, Digitalisierung, Zahnmedizin und Branchen-News.

Fragebogen DENTAL & WIRTSCHAFT

1. Welche Themen sprechen Sie in DENTAL & WIRTSCHAFT besonders an?

- ☐ Abrechnung
- ☐ Finanzen & Steuern
- ☐ Recht
- ☐ Praxismanagement
- ☐ Studien & Zahnmedizin
- ☐ Nachhaltigkeit
- ☐ Branchen-News

2. Wie bewerten Sie DENTAL & WIRTSCHAFT bezüglich (1 ist die beste, 6 die schlechteste Note)

- _____ Themenauswahl
- _____ persönlicher Relevanz der Beiträge
- _____ fachlicher Kompetenz der Autoren
- _____ Verständlichkeit der Texte
- _____ grafischer Gestaltung

3. Gibt es Themen, die zu kurz kommen?

- ☐ Nein
- ☐ Ja, und zwar _____

4. Wie oft lesen Sie D&W?

- ☐ Jede Ausgabe
- ☐ Zwei- oder dreimal im Jahr
- ☐ Selten

5. Wo lesen Sie D&W?

- ☐ In der Zahnarztpraxis
- ☐ Zu Hause
- ☐ Im Urlaub
- ☐ Woanders, nämlich _____

6. Warum lesen Sie die D&W?

_____

_____

7. Wie oft besuchen Sie unsere Website www.dental-wirtschaft.de?

- ☐ Jeden Tag
- ☐ Einmal pro Woche
- ☐ Einmal im Monat
- ☐ Noch nie

8. Wie bewerten Sie unsere Website www.dental-wirtschaft.de bezüglich

- _____ Themenauswahl
- _____ persönlicher Relevanz der Beiträge
- _____ fachlicher Kompetenz der Autoren
- _____ Verständlichkeit der Texte
- _____ grafischer Gestaltung

9. Kennen Sie den 14-tägigen Newsletter von www.dental-wirtschaft.de?

- ☐ Ja
- ☐ Nein

10. Wie bewerten Sie den Newsletter bezüglich

- _____ Themenauswahl
- _____ persönlicher Relevanz der Beiträge
- _____ fachlicher Kompetenz der Autoren
- _____ Verständlichkeit der Texte
- _____ grafischer Gestaltung

D&W-LESERBEFRAGUNG

So funktioniert's:

- Fragebogen ausfüllen, einscannen oder fotografieren und per E-Mail zurücksenden an dw-redaktion@medtrix.group. Alternativ können Sie den ausgefüllten Fragebogen auch per Fax 08191 3055592 zurückschicken.
  Einsendeschluss: 15. April 2024
- Das kostenlose Abonnement endet nach dem Bezug von sechs Ausgaben automatisch.

Ihre Anschrift

_____
Praxisname

_____
Straße

_____
PLZ/Ort

_____
E-Mail

_____
Unterschrift

☐ **Bitte senden Sie mir regelmäig Ihren kostenlosen Newsletter „Dental & Wirtschaft" an die o.g. E-Mail-Adresse. Ich kann diesen jederzeit wieder abbestellen.**

D&W Online
www.dental-wirtschaft.de

Fachinformationen und aktuelle Tipps von Experten zu den Themen Recht, Steuern, Abrechnung, Finanzen und Praxisführung

Search ... www.dental-wirtschaft.de

Praxisführung

Umsatzbeteiligung für angestellte Zahnärzte sinnvoll gestalten

Eine Festanstellung gibt Planungssicherheit, kann aber mitunter die Eigeninitiative hemmen – variable Vergütungsbestandteile helfen gegenzusteuern.
Bei der Aus-gestaltung solcher Modelle sind jedoch wichtige Punkt zu beachten.

Haftungsrecht

Behandlungsdokumentation - rechtliche Grundlagen für den Zahnarzt

Die Dokumentation hat für die Erfüllung vertragszahnärztlicher Vorschriften hohe Bedeutung. Außerdem kann sie im Streitfall mit Patienten sehr wichtig werden. Dieser Beitrag erklärt detailliert, wie eine rechtssichere Dokumentation aussehen muss.

Abrechnung

Funktionsdiagnostik in der Abrechnung: Basiswissen für die Zahnarztpraxis

In der Beitragsserie bekommen Sie einen Überblick über Aspekte der Funktionsdiagnostik, die im Kostenvoranschlag eine wichtige Rolle spielen.

MITMACHEN & GEWINNEN!

› Monatliche Verlosung – attraktive Preise gewinnen

Auf **www.dental-wirtschaft.de** haben Sie alle vier Wochen eine neue Chance, z.B. einen Kurzurlaub zu gewinnen.

› Jetzt reinhören

Unser Podcast zu Wirtschaftlichkeit, Organisation und Digitalisierung in der Praxis.

› Newsletter kostenlos abonnieren

Mit dem Ratgeber-Newsletter der D&W bleiben Sie auf dem Laufenden. Hier scannen oder abonnieren unter **www.dental-wirtschaft.de/newsletter/**

› Folgen Sie uns auf Social Media

FOLLOW US

www.facebook.com/dentalundwirtschaft

www.linkedin.com/showcase/dental-wirtschaft/

Fotos: Graficriver - stock.adobe.com, doris oberfrank-list - stock.adobe.com, Burbuzin - stock.adobe.com, Monika Wisniewska - stock.adobe.com, motortion - stock.adobe.com, gballgiggs - stock.adobe.com OpenDesigner - stock.adobe.com, StudioGraphic/gettyimages

Weniger Zähneknirschen
Mehr Erfolg bei der Praxisführung

JETZT SICHERN!

Der D&W-Newsletter

Ihr Dental-Ratgeber mit aktuellen News & praktischen Tipps zu Recht, Steuern, Finanzen, Abrechnung & Digitalisierung

Fotos: AleksandarGeorgiev/gettyimages, Studio-Pro/iStock

Mehr erfahren & kostenfrei abonnieren

dental-wirtschaft.de/newsletter

DENTAL & WIRTSCHAFT

[MTX]

permadental®
Modern Dental Group

PERMADENTAL.DE
0 28 22 - 71330

INSPIRATION UND INFORMATION

Der neue 56-seitige Zahnersatzkatalog für Behandler und Praxismitarbeiter

Bestellen Sie sich Ihr kostenloses Exemplar des
neuen Kataloges als Printversion oder E-Paper
www.permadental.de/zahnersatz_von_a-z
02822-71330-22 | kundenservice@permadental.de

WEIT MEHR ALS NUR KRONEN UND BRÜCKEN