

Erfolgreiche Praxisführung
für Zahnärztinnen
und Zahnärzte

DENTAL & WIRTSCHAFT



Finanzen

Widerruf der Lebensversicherung S. 20

Steuern

Mehr Nettolohn durch Gutscheine S. 23

Praxismanagement

Praxismarketing = Inhaberentwicklung S. 32

Interdisziplinäre Beratung

Ruhestand und Erbfolge S. 12

Freunde. Praxis. Fußball.



Vapula Haukongo
Zahnarzt und zweifacher Vater, München

Und wofür brauchen Sie mehr Zeit?



Genug Spielraum haben für alles, was zählt im Leben und ein eigenes Vermögen aufbauen – das ist Vapula Haukongo wichtig. Ihn mit der richtigen Anlagestrategie ans Ziel zu bringen, ist dabei unser Job. **Was immer Sie bewegt, sprechen Sie mit uns.**

> apobank.de/vermoegen

 apoBank
Bank der Gesundheit



Carmen Bornfleth
Editor-in-chief



E-Mail:
carmen.bornfleth@medtrix.group

Früher an später denken

**Liebe Leserin,
lieber Leser,**

viele Menschen schieben die Nachfolge- und Erbschaftsplanung aufgrund von Komplexität und emotionaler Belastung viel zu lange vor sich her. Dabei gibt es weder ein „richtiges Alter“ noch einen „richtigen Zeitpunkt“ für die Planung; je nach Lebens- und Vermögenssituation sollte jedoch frühzeitig damit begonnen werden.

Im Gespräch mit drei Experten haben wir erfahren, welche Vorteile eine interdisziplinäre Beratung bietet: Denn wie bei einer Operation sind auch bei der Nachlassplanung verschiedene Fachdisziplinen gefragt – in diesem Fall ein Erbschaftsplaner, ein Steuerberater und ein Rechtsanwalt.

Am Anfang steht eine umfassende Ist-Analyse, um die finanzielle Situation zu verstehen. Ist die Diagnose gestellt, kann – wie bei einer Operation – mit der erfolgversprechenden Planung begonnen werden. Diese sollte so schonend wie möglich und nur so progressiv wie nötig sein. Denn nicht alles, was steuerlich oder rechtlich möglich ist, macht im Einzelfall auch Sinn.

Rechtliche, steuerliche und finanzielle Aspekte sind zu berücksichtigen. Die Planung muss individuell angepasst werden und betrifft unter anderem steuerliche Freibeträge, die Vermeidung von Erbengemeinschaften und eine angemessene finanzielle Vorsorge.

Falsche Annahmen über die Eigentumsverhältnisse während der Ehe, die erbschaftssteuerlichen Auswirkungen von Immobilien oder die Notwendigkeit eines handschriftlichen Testaments werden aus Unwissenheit oft übersehen. Aus diesen Gründen erfordert ein erfolgreiches Vorgehen eine strukturierte interdisziplinäre Beratung. Diese beginnt bei der Datenerhebung und endet bei der konkreten Umsetzung unter Einbeziehung aller relevanten Fachdisziplinen.

Ein ausführliches Interview zu diesem Themenkomplex finden Sie in unserer Titelgeschichte auf den Seiten 12-15. In den nächsten Ausgaben der D&W werden die drei erfahrenen Kenner noch konkreter auf ihre jeweiligen Fachgebiete eingehen. Wenn Sie Fragen haben, können Sie mir diese gerne direkt zusenden, ich werde sie zur Beantwortung weiterleiten.

Wer zu spät plant, riskiert eine unregelte Nachfolge, steuerliche Probleme und Erbstreitigkeiten. Eine frühzeitige und ganzheitliche Vorsorge- und Nachlassplanung ist für jeden sinnvoll, der steuerliche Belastungen minimieren und Familienstreitigkeiten vermeiden möchte. Also für jede und jeden! Wie gewohnt finden Sie auf den folgenden Seiten und auf unserer Homepage noch viele weitere praktische Tipps für Ihren wirtschaftlichen Erfolg.

Viel Spaß bei der Lektüre wünscht

C. Bornfleth

AKTUELLES 10



Mobile Alterszahnmedizin

Dr. Volkmar Göbel wurde mit dem Bayerischen Verfassungssorden ausgezeichnet. Gewürdigt wird das Engagement seines mobilen, ganzheitlichen zahnmedizinischen Behandlungskonzeptes für Menschen mit eingeschränkter Mobilität.

ABRECHNUNG 18



Die Abrechnung der Unterkieferprotrusionsschiene

Seit 2022 ist die Unterkieferprotrusionsschiene zur Behandlung von schlafbezogenen Atmungsstörungen für Erwachsene Bestandteil der Kassenversorgung. Was ist für eine korrekte Abrechnung zu beachten?

STEUERN 24



Gutscheine für Arbeitnehmer zur Steigerung des Nettolohnes

Gutscheine sind eine häufig eingesetzte und beliebte Variante der Nettolohnoptimierung, damit der Arbeitnehmer mehr Netto vom Brutto erhält. Doch dabei gibt es einiges zu beachten.

AKTUELLES

- 06** Ausgezeichnete Grundlagenforschung **AfG-elmex®-Vortragspreis 2024 verliehen**
- 06** Rentenwelle rollt an **17,8 Prozent der Zahnärzte gehören zur Altersgruppe 65+**
- 07** Elektronischer Datenaustausch zwischen Dentallabor und Zahnarztpraxis **TI-Anbindung auch für gewerbliche Dentallabore**
- 07** Begeisterung für Forschung und Praxis **Bewerbungsstart für AGK-Preise 2024**
- 08** DGI legt neue Leitlinie vor **S3-Leitlinie zum Thema Keramikimplantate**
- 10** Mobile Alterszahnmedizin **Zahnarzt erhält Bayerischen Verfassungssorden für einzigartiges Behandlungskonzept**

TITELGESCHICHTE: ERBEN UND SCHENKEN

- 12** Expertenwissen zum Thema Erben und Schenken **Die rechtzeitige und strukturierte Planung von Ruhestand und Erbfolge**

ABRECHNUNG

- 18** Schlafbezogene Atmungsstörungen **Die Abrechnung der Unterkieferprotrusionsschiene**



FINANZEN

- 20** Versicherungsrecht **Wie man teure Lebensversicherungen widerruft und tausende Euro zurückbekommt**



STEUERN

- 23** Steuertipp **Gutscheine zur Steigerung des Nettolohnes für Arbeitnehmer - wie geht es richtig?**



RECHT

- 28** Praxiskauf **Ein neuer Anfang mit altbewährtem Personal**



PRAXISMANAGEMENT

- 30** Einstieg in die Familienpraxis **Die Verschmelzung von Tradition und Innovation**
- 32** Identität statt Image **Praxismarketing bedeutet immer Inhaberentwicklung**
- 34** Drei Fragen an... **Klaus Spitznagel, Geschäftsführer Permadental**



STUDIEN

- 36** Blick in die Wissenschaft **Gibt es einen Zusammenhang zwischen Parodontitis und Karies?**
- 37** Blick in die Wissenschaft **Wirksamkeit von Zahnschienen bei Parodontitis und Kaudysfunktion**



FORTBILDUNG

- 39 Dentdays: Get-2-Gether in Augsburg
- 39 PraxisleiterIn zahnärztliche Mehrbehandlerpraxis/MVZ
- 39 Mythos Materialverwaltung: Webinar live und on-demand
- 39 ClearCorrect Innovation Summit in Berlin
- 40 Full House bei den best days 2024 in Düsseldorf

MARKT

- 42 Neuer CEO bei Geistlich - Interview mit Diego Gabathuler
„Unser oberstes Ziel ist es, die stärksten Lösungen für die regenerative Medizin anzubieten“
- 45 Spring-Edition des GoodieBooks **W&H rückt Instrumente in den Fokus**

BRANCHEN-NEWS

- 46 Ausgezeichnete Komposite: Die Familie ist komplett und wiederholt ausgezeichnet
- 46 Der erste Instrumentenschrank, der automatisch nachbestellt
- 47 Bei den Softwareprofis tut sich allerhand

NACHHALTIGKEIT

- 48 Nachhaltigkeit in der Zahnmedizin
Der Fußabdruck der Zahnmedizin
- 49 Umweltbewusstsein
Nachhaltige Tipps für die Zahnarztpraxis

RUBRIKEN

- 03 Editorial
- 44 Leserumfrage
- 47 Impressum
- 50 Online-News



Bester Preisvergleich und unkomplizierte Materialbestellungen

Dr. Marin Ikar
Zahnarzt



Jede dritte Zahnarztpraxis in Deutschland spart Zeit und Geld mit AERA-Online.

Sie auch?

Jetzt kostenlos registrieren!

aera-online.de

Ausgezeichnete Grundlagenforschung

AfG-elmex®-Vortragspreis 2024 verliehen

Auf der 56. Jahrestagung der Arbeitsgemeinschaft für Grundlagenforschung (AfG) der Deutschen Gesellschaft für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde (DGZMK) wurden die beiden Nachwuchswissenschaftlerinnen Dr. Sibylle Bartsch und Ardita Ramadani mit dem AfG-elmex®-Vortragspreis 2024 ausgezeichnet. Die Tagung unter dem Motto „AfG goes Immune“ fand in Mainz mit rund 100 Teilnehmenden statt.

Das Vortrags- und Posterprogramm umfasste in diesem Jahr 88 Beiträge aus dem gesamten Spektrum der aktuellen zahnmedizinischen Forschung. Die Förderung von NachwuchswissenschaftlerInnen bildet einen Schwerpunkt der Jahrestagung. Mit Unterstützung von CP GABA werden seit vielen Jahren die besten Vorträge mit Preis ausgezeichnet. Der erste, mit 300 Euro dotierte AfG-elmex®-Vortragspreis ging in diesem Jahr an Dr. Sibylle Bartsch von der Klinik für Zahnerhaltungskunde



Foto: Arbeitsgemeinschaft für Grundlagenforschung (AfG) der DGZMK

Die Preisträgerinnen Dr. Sibylle Bartsch (2. v. r.) und Ardita Ramadani (Mitte) mit Vorstand der AfG der DGZMK (von links): Prof. Dr. Fabian Cieplik (2. Vorsitzender), Univ.-Prof. Dr. Christian Kirschneck (1. Vorsitzender) und PD Dr. Svenja Beisel-Memmert (Schriftführerin).

und Parodontologie der Albert-Ludwigs-Universität Freiburg. Ihr Thema: „Radixoralia hellwigii und die mikrobielle dunkle Materie“. Ardita Ramadani, MSc Molekulare Medizin, Universität Regensburg, erhielt den zweiten, mit 200 Euro dotierten Preis. Der Titel ihrer Arbeit:

„Auswirkungen von Druck und des PIEZO1-Kanals in einem 3D-in-vitro Modell von murinen CD4+ T-Zellen“.

Die 57. Jahrestagung der AfG findet vom 9. -10. Januar 2025 in der Universitätsmedizin Mainz statt.

www.dgzmk.de

Rentenwelle rollt an

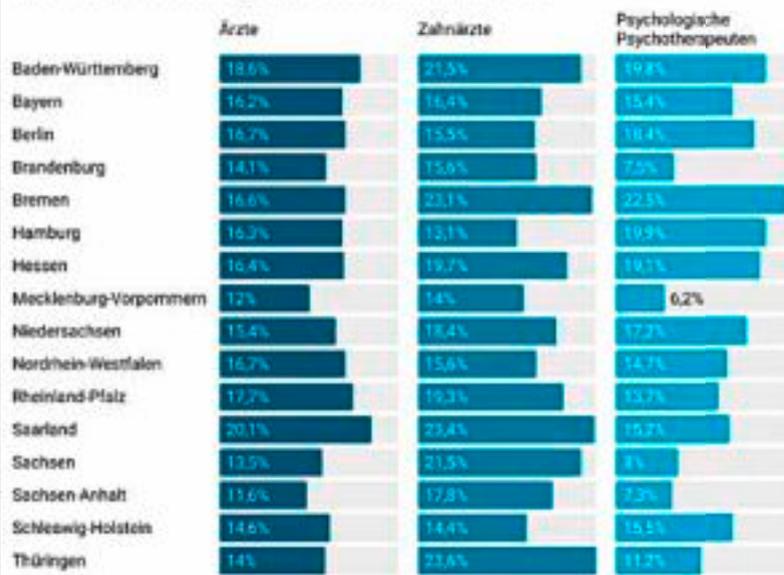
17,8 Prozent der Zahnärzte gehören zur Altersgruppe 65+

In den kommenden Jahren sind erhebliche altersbedingte Veränderungen in der ambulanten Versorgungslandschaft zu erwarten: Wie die Stiftung Gesundheit berichtet, sind 16,2% der niedergelassenen ÄrztInnen 65 Jahre oder älter.

„Das bedeutet, dass etwa jeder sechste von ihnen bald einen Nachfolger benötigt oder seine Praxis schließen wird“, erläutert Christoph Dippe, CEO der Stiftung. Bei den Zahnärzten sind es 17,8%, bei den Psychologischen Psychotherapeuten 16,0%. Bei den Zahnärzten sind vor allem Bremen, Thüringen und das Saarland betroffen, wo jeweils fast ein Viertel auf den Ruhestand zusteuert. „In diesen Zeiten kommt unserer Aufgabe, für Transparenz und Orientierung zu sorgen, eine besondere Bedeutung zu“, betont Dippe. Mit dem Strukturverzeichnis, das die Stiftung Gesundheit seit 25 Jahren betreibt und stetig weiterentwickelt, könnten Gemeinden die Versorgungslücken von morgen schon frühzeitig erkennen. „Mit unserer Arzt-Auskunft und den zahlreichen von uns betriebenen Arztsuchen unserer Lizenzpartner helfen wir Patienten, neue Ärzte zu finden, die das passende Behandlungsspektrum anbieten“, so Dippe.

www.stiftung-gesundheit.de

Anteil der Niedergelassenen im Alter 65+



Anteil der niedergelassenen Ärzte, Zahnärzte bzw. Psychologischen Psychotherapeuten im jeweiligen Bundesland, die 65 Jahre oder älter sind.

Quelle: Stiftung Gesundheit • Erstellt mit Datawrapper

Foto: Stiftung Gesundheit

Elektronischer Datenaustausch zwischen Dentallabor und Zahnarztpraxis

TI-Anbindung auch für gewerbliche Dentallabore

Mit dem Elektronischen Beantragungs- und Genehmigungsverfahren - Zahnärzte (EBZ) haben die Kassenzahnärztliche Bundesvereinigung (KZBV) und der GKV-Spitzenverband (GKV-SV) in enger Zusammenarbeit mit dem Verband deutscher Dentalsoftware-Unternehmen (VDDS) den Goldstandard dafür gesetzt, wie die Digitalisierung im Gesundheitswesen mit einer sinnstiftenden Anwendung sowohl für Praxen als auch Versicherte einen signifikanten Mehrwert schaffen kann.

Nun dient das EBZ als Blaupause für die Anwendung „Elektronischer Datenaustausch zwischen Dentallabor und Zahnarztpraxis (eLABZ)“, um beim digitalen Austausch von Aufträgen und Rechnungen zwischen Zahnarztpraxen und gewerblichen Laboren auf einem sicheren und erprobten Verfahren aufzusetzen. Der Gesetzgeber hat dafür die rechtliche Grundlage geschaffen. Der Verband Deutscher Zahntechnikerinnungen (VDZI) und der GKV-SV sollen demnächst zeitnah Festlegungen zum Inhalt und Umfang der elektronisch auszutauschenden Daten sowie zu deren Übermittlung, insbesondere Übermittlungswege und Formate, definie-



Foto: VDDS

Der Weg für die nächste Anwendung „Elektronischer Datenaustausch zwischen Dentallabor und Zahnarztpraxis (eLABZ)“ ist geebnet.

ren. Geregelt ist auch die Finanzierung der anstehenden Ausstattungs- und Betriebskosten. Es ist dabei unbenommen, dass die Anbindung an die TI für das einzelne Dentallabor freiwillig bleibt. Um aus dem gesetzlichen Anspruch auch einen Mehrwert für Dentallabore, Zahnärzteschaft und Patienten im Hinblick auf Bürokratieabbau und Arbeitserleichterung zu schaffen, steht der VDZI im bevorstehenden Digitalisierungsprojekt mit dem VDDS und der KZBV im intensiven Austausch. Der VDDS agiert dabei als Experte für die Definition, Entwicklung und Verbreitung digitaler Schnittstellen im Dentalbereich, um sicherzustellen, dass die neue Anwendung schnell Akzeptanz und Verbreitung findet.

Die KZBV liefert den fachlichen Input, damit das neue Verfahren optimal auf die Nutzung in der Zahnarztpraxis ausgerichtet wird. Der VDZI tritt für die Anforderungen aus Sicht der Zahntechniklabore ein. Durch dieses Verfahren ist sichergestellt, dass eine Anwendung in die Versorgung kommt, die direkt aus den Praxen und Laboren heraus entwickelt ist und eine spürbare Optimierung der guten Zusammenarbeit zwischen Zahnarztpraxis und Zahntechniklabor im Sinne der Patientenversorgung bietet. Die Beteiligten begrüßen die Integration der gewerblichen Dentallabore in die TI durch eLABZ ab voraussichtlich Sommer 2024 als einen weiteren Meilenstein in Richtung Digitalisierung.

www.vdds.de

Begeisterung für Forschung und Praxis

Bewerbungsstart für AGK-Preise 2024

Der Forschungs- und Videopreis der AG Keramik wurde neu ausgeschrieben. Ein-sendeschluss ist der 30. Juni 2024, die Preisverleihung ist auf dem Keramik-symposium am 30. November 2024 in Dresden.

Die Preise der Arbeitsgemeinschaft für Keramik in der Zahnheilkunde e.V. fördern Forschung und Praxis rund um den Einsatz moderner keramischer und keramikdotierter Werkstoffe. Bis zum 30. Juni 2024 können Bewerber ihre wissenschaftlichen Untersuchungen rund um den Themenkomplex „Keramische Werkstoffe in der restaurativen Zahnheilkunde“ einreichen. Der Preis richtet sich an Zahnärzte, Wissenschaftler aus der Zahnmedizin, Werkstoffexperten und Zahntechniker

sowie Teammitglieder interdisziplinärer Arbeitsgruppen. Für den Wettbewerb werden theoretische, klinische, zahntechnische und materialtechnische Untersuchungen angenommen, die als Evidenzbasis für den Umgang mit Keramik und hybriden keramischen Werkstoffen in der zahnmedizinischen Praxis gelten können. Der Forschungspreis ist mit 5.000 Euro dotiert. Mit dem Videopreis prämiert die Arbeitsgemeinschaft besonders praxisrelevante und innovative Kurzfilme mit „Tipps und Tricks rund um keramische Zahnversorgungen“ – gedreht in Zahnarztpraxen, Kliniken, Dentallabors oder von interdisziplinären Teams. Der Videopreis ist mit insgesamt 6.000 Euro dotiert.

www.ag-keramik.de



Foto: Dr. Christine Yazgji

„Minimalinvasive Lösungen“ - eine der drei Gewinner des Videopreises 2023.

DGI legt neue Leitlinie vor

S3-Leitlinie zum Thema Keramikimplantate

Die Deutsche Gesellschaft für Implantologie im Zahn-, Mund- und Kieferbereich (DGI) legte im Februar international die erste S3-Leitlinie zum Thema Keramikimplantate vor. Diese wurde von Fachleuten von 18 wissenschaftlichen Fachgesellschaften und Organisationen unter Federführung der DGI erarbeitet.

Die erste Empfehlung lautet: „Einteilige Keramikimplantate auf Zirkoniumdioxidbasis, deren Erfolgs- und Überlebensraten in wissenschaftlichen Studien positiv bewertet wurden, sind ein valides und einsetzbares Therapieverfahren und können als alternative Therapieoption empfohlen werden.“

Titanimplantate sind der Goldstandard in der oralen Implantologie. Viele PatientInnen wünschen sich jedoch alternative Versorgungskonzepte mit Keramikimplantaten. Heute ist Zirkoniumdioxid der Standardwerkstoff für diese Implantate. Im Unterschied zu Titanimplantaten hängen die wesentlichen Eigenschaften der Keramikimplantate von den individuellen Produktionsverfahren und der Art und Menge beigefügter chemischer Zusatzstoffe ab. Ein mit dem chemischen Element Yttrium stabilisiertes Zirkoniumdioxid ist aufgrund seiner besonderen mechanischen Eigenschaften mittlerweile die am häufigsten verwendete Variante. Die jüngste Generation von Keramikimplantaten enthält zusätzlich geringe Mengen von Aluminiumoxid, um die Biegefestigkeit zu erhöhen. „Die Expertise des Herstellers spielt bei Keramikimplantaten eine große Rolle“, betonen die Fachleute.

Problem: Fehlende Langzeitdaten

Bislang noch fehlende Langzeitdaten aus Studien sind das größte Problem, wenn ExpertInnen die Qualität und Stabilität von Keramikimplantaten einschätzen wollen. Weiterentwickelte Produktionsverfahren, Nachfolgemodelle mit veränderter Zusammensetzung der Materialien und der Produktionsstopp für die in Studien verwendeten Implantattypen verzögern den Erkenntnisgewinn. „Trotz vielversprechender Materialeigenschaften scheint die Entwicklung noch leistungsfähigerer



PD Dr. Dr. Daniel Thiem
Autor der Leitlinie (Mainz).

Foto: Universitätsmedizin Mainz



Prof. Dr. Dr. Knut A. Grötz
Koordinator der Leitlinie (Wiesbaden).

Foto: Bostelmann DGI

Keramiken nicht abgeschlossen“, steht in der Leitlinie. Denn optimierte Herstellungsverfahren und Methoden, um die Implantate etwa mit mikrorauen Oberflächen zu versehen, scheinen beispielsweise einen entscheidenden Einfluss auf deren Langzeitstabilität zu haben.

So erfreulich die kontinuierliche Weiterentwicklung der Implantatsysteme einerseits ist, so problematisch ist dies für die Leitlinienarbeit. Das erste Statement der Fachleute in der neuen Leitlinie lautet darum: „Die Langzeitstabilität von Keramikimplantaten auf Zirkoniumdioxidbasis über fünf Jahre hinaus kann aufgrund fehlender klinisch-prospektiver Langzeitstudien noch nicht abschließend beurteilt werden.“ Das zweite Statement liefert dafür die Begründung: Die Materialzusammensetzung ist – wie auch die jeweilige Werkstückqualität – herstellerabhängig und somit multivariat. Dynamische Werkstoffmodernisierungen und Designänderungen führen häufig zu ersetzenden Produktneuvollziehungen, was den Wert existierender Studien reduziert. Präklinische und klinische Studien weisen auf ein ähnliches Verhalten bei der Osseointegration von Keramik- und Titanimplantaten hin (Statement 3). Aufgrund der Studienlage ist jedoch eine evidenzbasierte Aussage bezüglich der Plaqueakkumula-

tion und des Periimplantitis-Risikos bei der Behandlung mit Keramikimplantaten nicht möglich (Statement 4).

Alternative Therapieoption

Trotz aller Schwierigkeiten betonen die Fachleute in ihrer ersten von zwei Empfehlungen, dass kommerziell erhältliche einteilige Keramikimplantate auf Zirkoniumdioxidbasis, deren Erfolgs- und Überlebensraten in wissenschaftlichen Studien positiv bewertet wurden, ein valides und einsetzbares Therapieverfahren sind und als alternative Therapieoption empfohlen werden können. Zu den noch „jungen“ zweiteiligen Keramikimplantaten haben die ExpertInnen ihre zweite Empfehlung formuliert: „Kommerziell erhältliche zweiteilige Keramikimplantate auf Zirkoniumdioxidbasis scheinen eine Therapieoption zum Ersatz fehlender Zähne zu sein. Eine abschließende Beurteilung ist jedoch aufgrund der niedrigen Evidenzlage aus klinischen Studien nicht möglich.“ Darum betonen die Fachleute, dass im Gespräch mit PatientInnen eine besondere Aufklärung nötig sei, bei der die Therapie mit zweiteiligen Keramikimplantaten – im Vergleich zu jener mit Titanimplantaten – erläutert und dabei auf die Problematik der bislang fehlenden Langzeitdaten verwiesen wird.

www.dgi-ev.de



Entwickelt,
um die Zähne
nicht zu
verfärben



Bekämpft die Ursache von Zahnfleischbluten und -entzündungen¹

Klinisch bestätigt:

Schnelle antibakterielle Wirkung²
Lang anhaltender Schutz³

9 von 10

Patient:innen bestätigen
weniger Zahnfleischbluten⁴

1 Bekämpft Plaquebakterien, bevor Zahnfleischbluten und -entzündungen entstehen, bei regelmäßiger Anwendung. 2 mit meridol® Zahnfleischschutz Zahnpasta, im Vergleich zu einer herkömmlichen Zahnpasta mit 1450 ppm Fluorid (NaF/NaMFP) nach 6-monatiger Anwendung des Produkts. Triratana, August 2022. 3 Bekämpft Plaquebakterien, „schnell“ in Labortests bestätigt, „lang anhaltend“ bei regelmäßiger Anwendung. 4 Ipsos | meridol Patient Experience Programm (2023) mit 132 Patient:innen, 2 Wochen mit 2x täglicher Anwendung. Unabhängig rekrutiert von Zahnärzt:innen. Deutschland 2023.



Gratis Muster
für Patient:innen
bestellen

meridol®

PROFESSIONAL
— ORAL HEALTH —

Mobile Alterszahnmedizin

Zahnarzt erhält Bayerischen Verfassungsorden für einzigartiges Behandlungskonzept



Das Team von DENTagil unterwegs zum Einsatz...

Dr. Volkmar Göbel aus dem fränkischen Gössenheim wurde Ende Februar 2024 mit dem Bayerischen Verfassungsorden ausgezeichnet. Die Auszeichnung würdigt nicht nur ihn persönlich, sondern auch das Engagement von DENTagil, einem mobilen, ganzheitlichen zahnmedizinischen Behandlungskonzept für Menschen mit eingeschränkter Mobilität.

Kürzlich bekam die Zahnarztpraxis in Gössenheim Post aus dem Bayrischen Landtag. Das Schreiben war von der Landtagspräsidentin Ilse Aigner persönlich unterzeichnet. Dr. Volkmar Göbel, der Experte für ganzheitliche Zahnmedizin und Alterszahnheilkunde, erhielt eine Einladung nach München ins Maximilianeum. Dort wurde er zusammen mit 50 weiteren „herausragenden Persönlichkeiten“ mit dem Bayerischen Verfassungsorden 2023 ausgezeichnet. Die Ehrung wird jährlich an Menschen verliehen, die sich unter anderem für demokratische Werte und das Gemeinwohl einsetzen. Zu den Preisträgern gehören unter anderem die Schauspielerin Uschi Glas, Prinzessin Ursula von Bayern und Skilegende Markus Wasmeier.

Konzept und Umsetzung

Dr. Göbel und sein rund 35-köpfiges Team haben sich auf die Alterszahnmedizin spezialisiert und bieten mobile Betreuung und Behandlung an. Sie besuchen pflege-

bedürftige Senioren in ihrer häuslichen Umgebung und betreuen derzeit rund 4.500 Patienten in 46 Einrichtungen in Unterfranken. Mobile zahnärztliche Behandlungseinheiten ermöglichen eine zahnmedizinische Versorgung direkt vor Ort – ob zu Hause oder im Pflegeheim, ob im Bett oder im Rollstuhl. Die mobile Ausstattung des Teams umfasst moderne Technologien wie mobile Röntgengeräte, Intraoralscanner und voll digitalisierte Behandlungseinheiten, die eine Behandlung fast auf dem Niveau einer stationären Praxis ermöglichen. Das Konzept beruht auf vier Säulen: interdisziplinär, präventiv, digital, vollumfänglich. „Es geht um mehr als Zahnmedizin; es geht um die Verbesserung der Lebensqualität unserer älteren Generation“, betont Dr.

Göbel. „Wir wollen sicherstellen, dass jeder Patient, unabhängig von seiner Mobilität oder seinem Wohnort, eine qualitativ hochwertige zahnmedizinische Versorgung erhält – gemäß dem Sicherstellungsauftrag der KZBV.“

Bestätigung für den Einsatz

Die Würdigung des Engagements mit dem Orden, eine der höchsten Auszeichnungen des Freistaates Bayern, unterstreicht die Bedeutung der Arbeit. „Die Auszeichnung ist eine Bestätigung für unseren Einsatz für die Mundgesundheit älterer und pflegebedürftiger Menschen. Ich nehme diese stellvertretend für mein gesamtes Team entgegen. Ohne sie wären wir nicht da, wo wir heute stehen“, so Dr. Göbel.

www.dentagil.de



... zur Behandlung in der Pflegeeinrichtung.

Fotos: DENTagil

Listerine Prophylaxe-Tipp Nr. 1

„Best Practice“ in der Zahnarztpraxis

Die Individualprophylaxe gewinnt immer mehr an Wichtigkeit. Entsprechend groß ist das professionelle Interesse an evidenzbasierten Handlungsempfehlungen und Strategien. Zu einer „Best Practice Prophylaxe“ gehört die detaillierte Anamnese ebenso wie die kompetente Beratung zu einem gesundheitsfördernden Lebensstil und leitliniengerechte Instruktionen zum häuslichen mechanischen¹ und chemischen² Biofilmmanagement.



Fotos: Kenvue / Johnson & Johnson



Anamnese zur Ermittlung relevanter Gesundheits- und Lebensstilfaktoren

Im persönlichen Kontakt zu Neu- und BestandspatientInnen ohne akuten Behandlungsbedarf wird Zahnarztpraxen die große Chance eröffnet, individuelle Präventionsziele noch fundierter zu definieren und realisieren. Voraussetzung hierfür ist eine lückenlose Anamnese sowie Dokumentation von Risikofaktoren und Lebensgewohnheiten. Gezielt erfragt werden sollten Vor- und Begleiterkrankungen, die Karies, Gingivitis und Parodontitis begünstigen oder aus diesen resultieren können, da bei den Betroffenen engmaschigere Prophylaxetermine zweckmäßig sind. PatientInnen, die häufig zu Alkohol, Tabakprodukten oder kariogenen Lebensmitteln greifen, sollten potenzielle Folgen dieser Konsumgewohnheiten sowie zahn- und mundgesunde Alternativen (z. B. vollwertige Ernährung, Zuckeraustauschstoffe) aufgezeigt werden. Abgerundet wird die Anamnese durch Fragen zu den persönlichen Zahn- und Mundpflege-

gewohnheiten sowie die Erhebung des intraoralen Befundes.

Komplettierung der 3-fach-Prophylaxe durch Mundspülung mit antibakterieller Wirkung

Die mechanische Zahnreinigung, bestehend aus Zähneputzen und Interdentalreinigung, kann durch eine Mundspülung mit antibakterieller Wirkung leitliniengerecht ergänzt werden und damit einen wissenschaftlich bestätigten Zusatznutzen bringen.² Mit LISTERINE® können bedarfsgerechte Mundspülungen für die Plaquekontrolle, Kariesprävention und den Schutz vor Zahnfleischproblemen empfohlen werden, die sich durch eine einzigartige Kombination ätherischer Öle auszeichnen, in Studien umfassend auf die Probe gestellt wurden und auch für die Langzeitanwendung geeignet sind.^{2,*}

NEU: LISTERINE® TOTAL CARE EXTRA MILD

Für alle, die wegen des als intensiv empfundenen Geschmacks bisher auf

die Vorteile einer LISTERINE® Mundspülung zum Erhalt der Mundgesundheit verzichtet haben, gibt es seit April das neue LISTERINE® TOTAL CARE EXTRA MILD mit einer neuen Formulierung für einen noch milderen Geschmack – ohne Kompromisse bei der Wirksamkeit gegen Plaque. Die Formel mit vier ätherischen Ölen in Kombination mit Zink und Fluorid schützt zusätzlich gegen Karies, stärkt die Zähne und ist wie geschaffen, um die Mund- und Zahngesundheit der ganzen Familie (ab 6 Jahren) zu unterstützen.

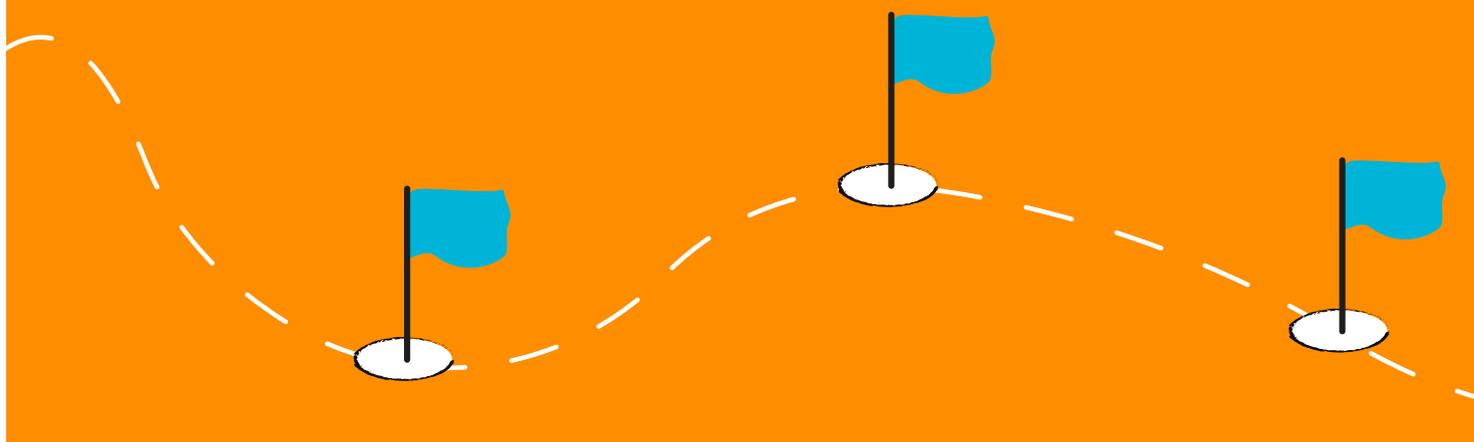
* Studien über 6 Monate

D&W Literatur

1. S3-Leitlinie: Häusliches mechanisches Biofilmmanagement in der Prävention und Therapie der Gingivitis. AWMF-Registernummer: 083-022, Stand: November 2018, Amendment: Dezember 2020.
2. S3-Leitlinie: Häusliches chemisches Biofilmmanagement in der Prävention und Therapie der Gingivitis. AWMF-Registernummer: 083-016, Stand: November 2018, Amendment: Dezember 2020.
3. Minah GE et al. Effects of 6 months use of an antiseptic mouthrinse on supragingival dental plaque microflora. J Clin Periodontol. 1989 Jul;16(6):347-52.

Expertenwissen zum Thema Erben und Schenken

Die rechtzeitige und strukturierte Planung von Ruhestand und Erbfolge



In den nächsten fünf Jahren gehen etwa 30 Prozent der Zahnärzte in Ruhestand, denn laut BZÄK sind 29% der Zahnärzte 60 Jahre oder älter. Das Thema Erben und Schenken ist daher aufgrund der Demographie aktueller denn je. Wir haben mit dem zertifizierten Erbschaftsplaner Turhan Kurt, Steuerberater Markus Schwarz und Rechtsanwalt Dirk Wenke gesprochen und Interessantes erfahren.

? Warum ist eine interdisziplinäre Beratung im Erbrecht und der vorsorgenden Vermögensplanung aus Ihrer Sicht besonders wichtig?

Kurt: Vergleichen wir das doch mal mit einer OP: ein komplexer Eingriff erfordert immer mehrere Fachdisziplinen. Der Chirurg wird z. B. nicht ohne gesicherte Diagnose eines Orthopäden oder ohne die Narkose durch einen Anästhesisten operieren. So ist es tatsächlich auch bei der Erbschaftsplanung. Erst braucht man eine genaue Diagnose. Das ist Sache eines Erbschaftsplaners, der im Rahmen einer umfassenden Analyse eine genaue Ist-Situation des Mandanten erfasst. Wo stehe ich heute? Wo entwickle ich mich finanziell hin? Was benötige ich im Ruhestand? Und vor allem die Frage: Was passiert, wenn ich nicht mehr bin? Und erst, wenn die Diagnose steht, kann man im zweiten Schritt die Behandlung angehen.

Schwarz: Um bei diesem Vergleich zu

bleiben: jetzt kommt die zweite Fachdisziplin ins Spiel. Die Behandlung soll so schonend wie möglich und nur so progressiv wie nötig sein. Übersetzt heißt das: nicht alles, was steuerlich umsetzbar ist, macht auch Sinn. Erst kommt die Planung, dann erst wird geschaut, wie die Umsetzung steueroptimal gestaltet werden kann.

Wenke: Und erst danach, wenn Sie so wollen, kommt die OP, oder umgemünzt auf die Erbschaftsplanung: die Umsetzung. Hier fließen die Resultate aus der Planung und der steuerlichen Optimierung in Verträge, Vollmachten und Testamente. Jede Fachdisziplin benötigt also die anderen beiden. Es macht beispielsweise keinen Sinn eine Gestaltung rechtlich umzusetzen, ohne genau zu wissen, welche steuerlichen Auswirkungen entstehen können.

Schwarz: Genauso unsinnig wäre es, wenn nur und ausschließlich aus steuerrechtlicher Sicht geplant wird, ohne zivil-

rechtliche Auswirkungen einzubeziehen.

Kurt: Steuerberater und Rechtsanwalt sind wiederum immer im Vorfeld auf vollständige Informationen zur genauen Vermögensstruktur der Kunden angewiesen, die in der notwendigen Form und Detailliertheit nur ein Erbschaftsplaner liefern kann.

? Oft werden die Themen Erbschafts- und Nachfolgeplanung, Generationenmanagement und Vermögensnachfolge viel zu lange vernachlässigt. Wie sind da Ihre Erfahrungen?

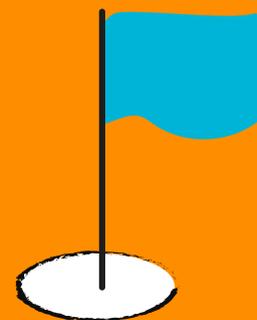
Schwarz: Wer das Thema angehen will, muss sich mit dem eigenen Tod oder dem des Ehegatten beschäftigen. Wer macht das schon gerne? Das führt oft dazu, dass die Planung für den Ernstfall aufgeschoben wird. Unsere Wahrnehmung ist auch, dass es die Komplexität des Themas ist, die viele davor zurückschrecken lässt.



Steuerberater
Markus Schwarz



Erbschaftsplaner
Turhan Kurt



Rechtsanwalt
Dirk Wenke



Wenke: Dazu kommen falsche Informationen oder Halbwissen, die zu Irrglauben bei den Mandanten führen. Einfachstes Beispiel ist, dass Ehegatten glauben, alles gehöre beiden zu gleichen Teilen. Das ist mitnichten so! Daher rührt auch oft der zweite Irrglaube bezüglich des sogenannten Berliner Testaments. Hier glauben tatsächlich viele, den überlebenden Ehegatten zum Alleinerben eingesetzt und die Kinder erst mal wirksam vom Erbe ausgeschlossen zu haben. Die Kinder können aber ihre Pflichtteile fordern und bei z. B. einem Kind kann das bereits ein Viertel des gesamten Erbes sein.

Kurt: Einer der größten Hemmschuhe ist aber, dass die wenigsten wissen, wo und wie sie bei diesem Thema anfangen sollen. Viele gehen das Thema klassischerweise erst mal nur mit dem Steuerberater an.

„ Die wenigsten wissen, wo und wie sie bei der Erbschafts und Nachfolgeplanung anfangen sollen. “

Das ist aber nicht unbedingt zielführend, denn der Steuerberater hat nicht den Einblick in die privaten Vermögensverhältnisse, wie manch einer denkt.

? Ab welchem Alter oder Lebensabschnitt sollte man sich Gedanken zu den Themen Erbrecht oder generationsübergreifender Vermögenserhalt machen?

Kurt: Die statistische Lebenserwartung beträgt etwas mehr als 80 Jahre – dumm nur, dass der Tod das nicht weiß! Ich bin seit über 25 Jahren bei der Feuerwehr und habe einige Situationen miterlebt, bei denen ich wusste: jetzt gerade ist die Polizei zusammen mit einem Notfallseelsorger unterwegs zur jungen Familie des verunfallten 40-Jährigen. Und sie werden sagen müssen, dass er leider nicht mehr nach Hause kommen wird. Daher gibt es eigentlich nie „das richtige Alter“.

Wenke: Das ist jetzt ein drastisches Beispiel. Tatsächlich kommt es immer auf den Einzelfall an. Die Bedeutung eines Testaments ist für eine gerade volljährige, alleinstehende Person noch nicht zwingend relevant. Befindet man sich in der Familienplanung oder Existenzgrün-

dung, gibt es bereits berechnete Bedürfnisse zur Absicherung der Familie. Als PraxisinhaberIn ist beispielsweise die Verhinderung von Erbengemeinschaften unter Beteiligung minderjähriger Kinder äußerst wichtig.

Schwarz: Je nach Vermögenssituation und der Lebensumstände sollte nicht erst zum Zeitpunkt des Ruhestands über das Thema nachgedacht werden. Ansonsten kann hier Zeit verstreichen, in der die nächste Generation schon sinnvoll in die Planung des Vermögenserhalts hätte einbezogen werden können. Daher ist meine Empfehlung ganz klar: so frühzeitig wie möglich und nötig.

? Welche rechtlichen, steuerlichen und finanziellen Aspekte sind zu beachten?

Schwarz: Diese Frage lässt sich nie pauschal und im Grunde nur am jeweiligen Beispiel beantworten. Es gibt aber ein paar grundsätzliche Punkte aus steuerlicher Sicht, die man beachten kann. Dazu gehört zum Beispiel nach Möglichkeit steuerliche Freibeträge auszuschöpfen. Diese betragen zwischen Ehegatten, die in der Zugewinnsgemeinschaft leben, »

DREI EXPERTEN ZUM THEMA ERBEN UND SCHENKEN



Turhan Kurt

berät seit 25 Jahren ausschließlich Zahnmediziner. Der Schwerpunkt seiner Tätigkeit liegt in der langfristigen und professionellen Liquiditäts- und Ruhestandsplanung. Er ist Finanzökonom (ebs) und ist über den Verband FPSB zertifizierter Finanzplaner (Certified Financial Planner, CFP), Erbschaftsplaner (Certified Foundation and Estate Planner, CFEP) sowie Generationenmanager (Certified Generations Advisor, CGA). Zugleich ist er ausgebildeter Testamentsvollstrecker (DVEV).

tk@kurt-engel.de



Markus Schwarz

arbeitet als Steuerberater in der rein auf Heilberufe spezialisierten Steuerkanzlei Ertelt. Neben der regulären steuerrechtlichen Beratung widmet er sich insbesondere den Bereichen gesellschaftsrechtliche Umwandlungen sowie Erben und Schenken.

markus.schwarz@kanzlei-ertelt.de



Dirk Wenke

ist seit 19 Jahren im Familien- und Erbrecht tätig. Er ist Fachanwalt für Familienrecht, Netzwerkpartner der apoBank für Erbrecht und Familienrecht und berät schwerpunktmäßig Freiberufler und Unternehmer, überwiegend im Gesundheitswesen. Neben komplexen Scheidungssachverhalten liegt der Fokus auf der Gestaltungsberatung im Erbrecht, insbesondere zu Gestaltungsformen der Vermögensnachfolge, des Vermögenserhalts, Steuervermeidung, Verteilungsgerechtigkeit und Streitvermeidung.

wenke@kwm-law.de

500.000 Euro. Jeder Ehegatte kann zudem jedem Kind steuerfrei 400.000 Euro schenken oder vererben.

Wenke: Ein weiterer Grundsatz ist: vermeide nach Möglichkeit Erbengemeinschaften! Diese entstehen immer zwangsläufig, wenn man kein Testament und mindestens zwei gesetzliche Erben hat.

Kurt: Aus finanzieller Hinsicht ist immer zu beachten, dass es am Ende nicht eng wird, weil man „aus steuerlichen Gründen“ zu viel aus der Hand gegeben hat. Umgekehrt kann lange Zurückhaltung zu vermeidbaren Steuerzahlungen führen. Eine Ruhestandsplanung mit Maß und Auge muss daher Bestandteil einer professionellen Beratung sein.

? Welche Themenschwerpunkte kommen immer wieder vor und sind von besonderer Bedeutung?

Schwarz: Als Steuerberater haben wir immer wieder Mandanten, die entweder gar keine Vorstellung haben oder aber das Thema zu sehr auf die steuerliche Komponente einengen. Die einen kommen und sagen „wir müssen da jetzt was machen“, und die anderen wollen „Erbchaftsteuer sparen“.

Wenke: Im rechtlichen Bereich ist da das Spielfeld größer. Oft genannt werden Themen wie Streitvermeidung, Verteilungsgerechtigkeit, Absicherung bei Geschäftsunfähigkeit, Vermögensschutz durch Ehevertrag, sogar Themen wie Sicherung der eigenen Liquidität spielen eine Rolle.

Kurt: Ein Punkt gewinnt bei unseren Mandanten immer mehr an Bedeutung und das ist die Durchsetzung des letzten Willens durch Testamentsvollstreckung.

? Gibt es eine empfohlene Vorgehensweise für eine strukturierte interdisziplinäre Beratung?

Kurt: Da antworten wir am besten gleich in der richtigen Reihenfolge. Ja, die gibt es. Im ersten Schritt werden die Grundlagen für die Beratung, also alle persönlichen und wirtschaftlichen Daten erfasst und in eine Planung überführt. Dazu gehört sowohl die Ruhestandsfinanzierung als auch ein „Sterben auf Probe“: In einer Simulation können wir darlegen, welche finanziellen, steuerlichen und rechtlichen Auswirkungen die nächsten zwei Erbgänge haben. Davon hängen die gesamte weitere Planung und Gestaltung ab. Da-

her ist auf diesen Punkt auch besonderes Augenmerk zu richten. In einem zweiten Schritt werden Wünsche und Ziele der Mandanten definiert und besprochen.

Schwarz: Dann kommt die Planungsphase. Spätestens ab jetzt sind alle drei Disziplinen mit an Bord. In diesem dritten Schritt werden Gestaltungsoptionen geprüft und abgewogen. Es werden, ausgehend von den Zielen und Wünschen der Mandanten, mehrere mögliche Maßnahmenpakete in finanzieller, steuerlicher und rechtlicher Hinsicht abgeprüft und alle Wechselwirkungen simuliert.

Wenke: Final erfolgt dann die konkrete Umsetzung, also beispielsweise die Verträge für eine Familiengesellschaft, Testament, Vorsorgevollmachten, etc. Die Erfahrung hat gezeigt, dass erbrechtliche Planungen immer dann besonders effektiv umgesetzt werden können, wenn eine interdisziplinäre Zusammenarbeit in den einzelnen Stufen gut funktioniert.

? Welche Konsequenzen drohen, wenn mit der Planung von Ruhestand und Erbfolge zu lange gewartet wird?

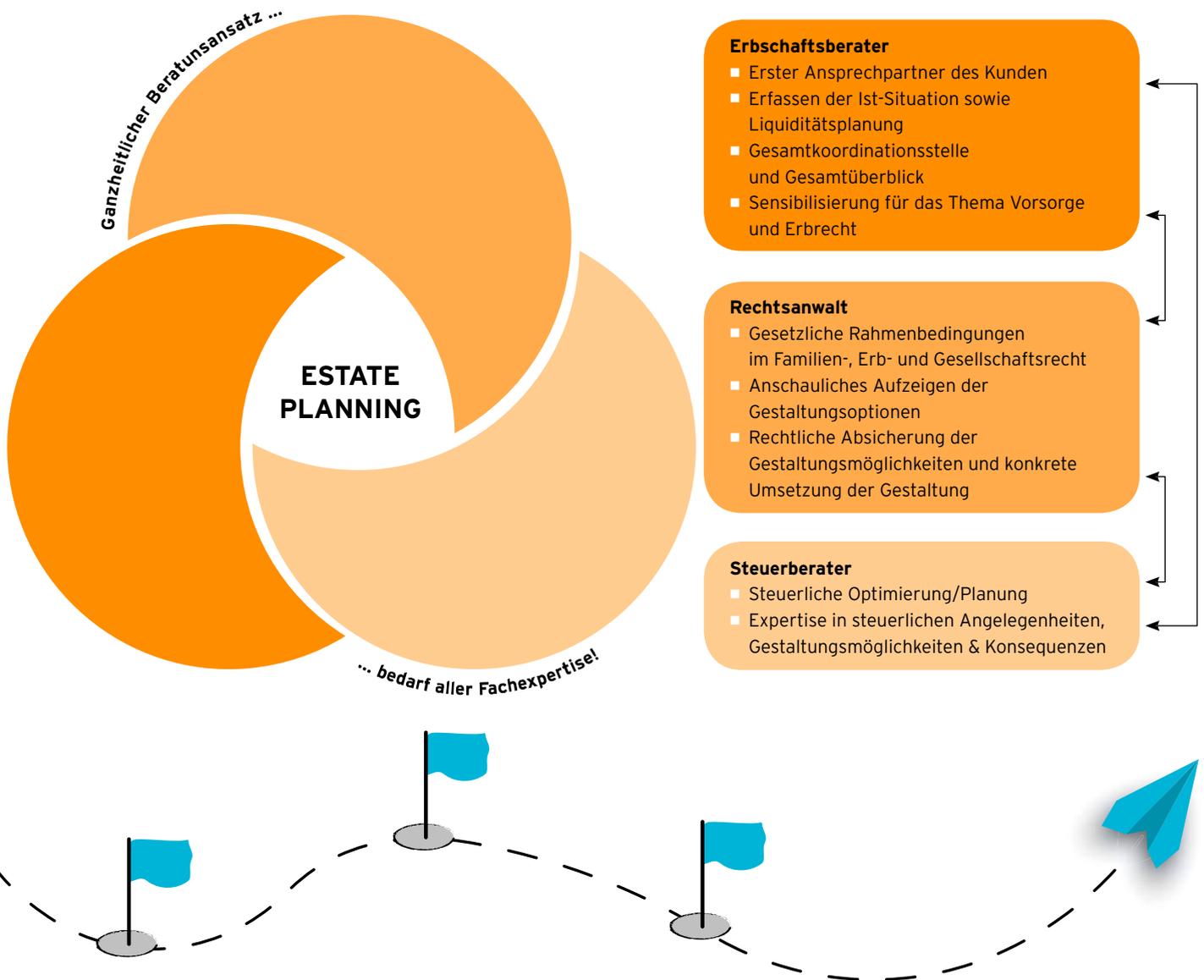
Kurt: Der Tod kündigt sich leider nicht immer rechtzeitig an und plötzlich habe ich die unregelmäßige Erbschaft mit gesetzlicher Erbfolge, Erbengemeinschaft und ungewollter Vermögensverteilung.

Schwarz: Gerade bei Immobilien sind Übertragungen gegen Nießbrauch ein probates Mittel, Vermögen aus der Hand zu geben, die Früchte davon aber weiter zu genießen. Steuerlich wirkt eine Übertragung gegen Nießbrauch aber nur, wenn noch eine ausreichend lange Lebenserwartung gemäß der statistischen Sterbetafeln gegeben ist. Außerdem verliert man mit zunehmendem Alter den Spielraum für steuerlich relevante 10-Jahresfristen.

Wenke: Im Todesfall ist die gewollte Verteilungsgerechtigkeit nicht sichergestellt. So können z. B. geschiedenen Ehegatten oder Schwiegerkindern Teile des Familienvermögens zustehen.

„ Wenn es kein Testament gibt, entstehen Erbengemeinschaften. “

ERKENNTNISSE AUS DER BERATUNGSPRAXIS



? Was sind Ihrer Meinung nach typische Fehlvorstellungen in erbrechtlicher Hinsicht, die zu fatalen Problemen führen können?

Wenke: Da gibt es leider einige. Eheleute unterliegen z.B. häufig der Annahme, dass Ihnen in der Ehe alles jeweils zur Hälfte gehört. Dem ist keineswegs so. Jeder Ehegatte kann in der Ehe eigenes Vermögen bilden. Das bedeutet aber auch, dass Zahlungen auf das Konto des Ehegatten sich am Ende steuerlich auswirken können, wenn z.B. auf ein gemeinschaftliches Konto immer nur Geld von einem der Eheleute eingeht. Hier kann regelmäßige eine hälftige Schenkung vorliegen. Ein weiteres Problem kann

entstehen, wenn nur ein Ehegatte ein Konto hat. Im Todesfall kann die Verfügung über dieses Konto gesperrt sein, bis der überlebende Ehegatte den Erbschein vorlegen kann – und das kann dauern! Richtig interessant wird es für kinderlose Paare, die sich z.B. eine gemeinsame Immobilie gekauft haben: hier erbt nicht einfach nur der Ehegatte, sondern auch die Schwiegereltern beim Tod des Partners! Wollen wir hoffen, dass sie sich leiden können...

Schwarz: Probleme können auch entstehen, wenn das Vermögen aus Immobilien besteht. Durch die teilweise massiv gestiegenen Immobilienwerte sind plötzlich erbschaftsteuerliche Konsequenzen zu er-

warten – aber die Liquidität fehlt, da sie in Immobilien gebunden ist. Dafür reicht unter Umständen schon das Familienhaus auf einem großen Grundstück.

Kurt: Mir fällt da sofort ein Spruch ein: Auch der Tod bringt Leben in die Familie – Erbstreitigkeiten! Und jede Erbengemeinschaft ist so ein potenzielles Streitnest. Wenn ich eine Erbengemeinschaft verhindern will, muss ich ein Testament erstellen. Aber bitte nicht auf dem Computer, anschließend ausgedruckt und unterschrieben. Denn dann ist es schon ungültig, weil es nicht handschriftlich erstellt wurde. Und ich habe plötzlich doch die Erbengemeinschaft...

Digitaler Workflow

Mehr Effizienz und mehr Ertrag durch Digitalisierung der Praxis

Effizienz, Behandlungssicherheit und -zeit werden immer mehr zu bestimmenden Faktoren, wenn es um den Erfolg und auch um die Ertragskraft der implantologischen Praxis geht. Deshalb findet man bei Nobel Biocare – getreu dem Unternehmenscredo „Pioneering the past. Leading the future.“ immer wieder neue Entwicklungen, die Behandlern helfen, die Herausforderungen der Zukunft noch besser zu meistern.

Zum Beispiel mit dem digitalen Workflow, den nur Nobel Biocare in dieser Form voll umfänglich vom Scan bis zum Provisorium anbieten kann. Und das im Weltrekord-Tempo von ca. 60 Minuten. Das geht natürlich nur mit innovativer Technik sowie ständiger Weiterentwicklung von Prozessen und Serviceangeboten.

Scan & Plan, Print, Implant = Smile

Die einzelnen Stationen des digitalen Workflows sind in jeder Praxis relativ leicht umzusetzen:

- **Scan:** DEXIS IS 3800W ist kabellos und sowohl im Handling als auch beim Gewicht angenehm leicht.
- **Plan:** Die DTX Studio Clinic Software erfüllt in Diagnose und Planung alle individuellen Anforderungen und ermöglicht Differenzierung sowie effizientere Arbeitsabläufe im offenen System.
- **Print:** Der schnellste dentale 3D-Druck-Workflow mit Sprint Ray Druckern für das gedruckte Provisorium.
- **Implant:** Schnell, sicher und komfortabel ist die navigierte Implantation mit



Foto: Nobel Biocare

X-Guide. Dazu bietet Nobel Biocare natürlich auch perfekte Implantatsysteme für jede Indikation.

Smile für Patient und Behandler – auch beim ROI

Die Investitionen in Technik amortisieren sich, dank besonderer Angebote und der effizienten Prozesse durch die Digitalisierung, oft schon in 60 Minuten Einsatzzeit pro Monat. Darüber hinaus können Sie Ihre Praxis ganz einfach mit einer neuen und besonders angenehmen Art der Behandlung im Wettbewerbsumfeld profilieren.

Auch die Patienten profitieren vom digitalen Workflow in vielerlei Hinsicht: Zum Beispiel kommen statt konventioneller Abdrücke mit Abformmaterialien intraorale Scanner zum Einsatz. Diese erfassen die Oberfläche der Zähne und des Kiefers digital und erstellen hochpräzise 3D-Modelle. Dadurch entfällt der für den Patienten unangenehme Abdruckvorgang und die Daten können direkt in das digitale Planungssystem übertragen werden.

Der digitale Workflow ermöglicht extrem schnelles und sicheres Arbeiten.

Der Intraoralscanner DEXIS IS 3800W beispielsweise ist kabellos und besonders schnell – das Scannen des kompletten Zahnbogens dauert nur etwa 25 Sekunden.

Jetzt live dabei sein

Um mehr über den digitalen Workflow und den Nutzen für Ihre Praxis erfahren zu können, bietet Nobel Biocare drei Veranstaltungsreihen für Behandler und Praxismitarbeiter. Auch eine Teilnahme ganz nach Ihren Wünschen und zeitlichen Möglichkeiten ist realisierbar. Angeboten wird eine Webinar-Reihe mit Dr. Dr. Markus Tröltzsch, wo alle Praxismitglieder mehr zum Thema erfahren und mit erfahrenen Kollegen live sprechen können. Zudem finden auch noch zwei spannende Symposien statt: Im Juni geht es beim Ostsee-Symposium in Rostock Warnemünde um Effizienz und Erfolg. Im September gibt das DACH-Symposium in Saalfelden in Österreich spannende Einblicke, um Ihre Wirtschaftlichkeit zu optimieren.

www.nobelbiocare.com

Jetzt zu den Fortbildungen anmelden:

Webinar-Reihe mit Dr. Dr. Markus Tröltzsch: Digital und Live

Bei vier Terminen im April, Juni, September und November können Sie mit Ihren Teams den Stand der Technik und die Chancen, die eine digitale Transformation mit sich bringt, live am Bildschirm erleben und mitmachen. Dazu gibt es die ebenso spannende wie unterhaltsame Webinar-Reihe Nobel Biocare LIVE.



Das Ostsee-Symposium: Mehr Effizienz = mehr Erfolg

Der Wettbewerb wird immer kompetitiver. Ohne den Einsatz von effizienter Technik und sicheren Methoden ist eine Praxis kaum noch wirtschaftlich und medizinisch erfolgreich zu führen. Mehr dazu erleben und lernen Sie live beim Ostsee-Symposium vom 7.-8. Juni 2024 im Hotel Neptun in Rostock-Warnemünde.



Das DACH-Symposium: Wirtschaftlichkeit optimieren

Zeit wird immer mehr zu einem bestimmten Faktor, wenn es um den Erfolg Ihrer Praxis geht. Im September 2024 erfahren Sie im Hotel Gut Brandlhof in Saalfelden beim großen Symposium „Effizienz in der Praxis“, wie Sie in Zukunft mit Effizienz, Schnelligkeit und Sicherheit den Vorsprung Ihrer Praxis weiter ausbauen können.



Respire Unterkieferprotrusionsschienen (UKPS) verhelfen zu gesundem Schlaf

UKPS: Zweitlinientherapie in der GKV



PREISBEISPIEL

Respire Blue+

Unterkieferprotrusionsschiene,
zweiteilig, einstellbar,
hoher Tragekomfort

2 Jahre Herstellergarantie

511,32 €*

*inkl. Modelle und Versand, zzgl. MwSt.



Respire – richtlinienkonforme Unterkieferprotrusionsschienen
zur Behandlung von leichter bis mittelschwerer Schlafapnoe.

Bestellen Sie sich Ihr kostenloses Exemplar des Respire-Kataloges.
02822-71330-22 | www.permadental.de/respire-kataloge

Whole You™

Schlafbezogene Atmungsstörungen

Die Abrechnung der Unterkieferprotrusionsschiene

Seit dem 1. Januar 2022 ist die Unterkieferprotrusionsschiene zur Behandlung von schlafbezogenen Atmungsstörungen für Erwachsene Bestandteil der Kassenversorgung. Sie kann von Vertragszahnärzten auf Grundlage einer ärztlichen Indikationsstellung und Überweisung patientenindividuell nach Ausschluss zahnmedizinischer Kontraindikationen hergestellt und angepasst werden.

Welches Honorar gibt es für die UKPS?

Die Leistungen ergeben von der Erstuntersuchung und Beratung bis hin zur Kontrolle ein zahnärztliches Honorar von ca. 380 bis 400 Euro.

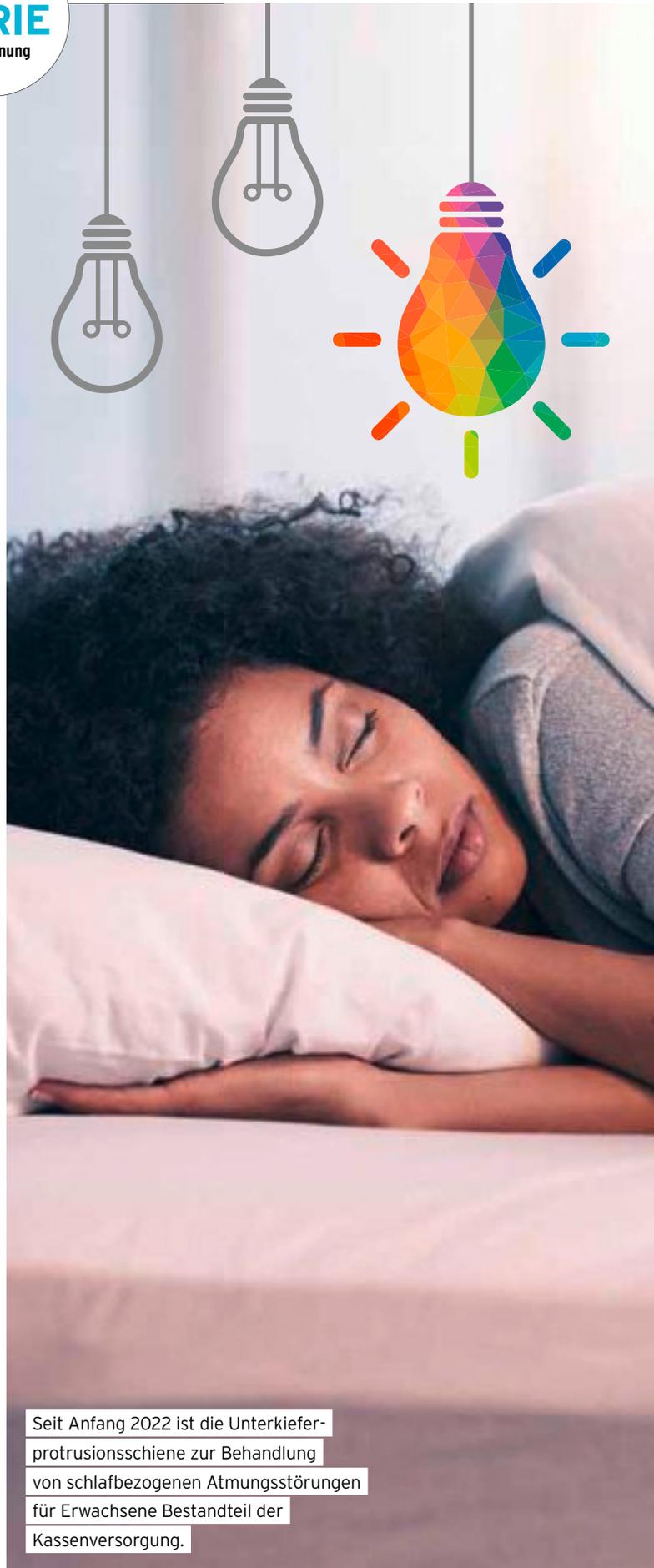
Sollte zudem eine konsiliarische Erörterung zweier Ärzte erfolgen, kann zu Lasten der GKV zusätzlich die BEMA-Nr. 181a/b berechnet werden.

Eine notwendige Reinigung einer UK-Protrusionsschiene, die eventuell im Rahmen späterer Kontrollsitzen oder Wiederherstellungen notwendig wird, muss dem Patienten allerdings privat in Rechnung gestellt werden.

DIE ABRECHNUNG

Die neuen BEMA-Positionen im Überblick:

- **UP1:** Untersuchung zur Versorgung mit einer Unterkieferprotrusionsschiene einschließlich Beratung
- **UP2:** Abformung und dreidimensionale Registrierung der Startprotrusionsposition
- **UP3:** Eingliedern einer Unterkieferprotrusionsschiene
- **UP4:** Nachadaptation des Protrusionsgrads
- **UP5:** Kontrollbehandlung
 - ggf. mit einfachen Korrekturen der UP
 - mit Einschleifen der Stütz- und Gleitzonen einer UP (subtraktive Methode)
 - mit Aufbau der Stütz- und Gleitzonen einer UP (additive Methode)
- **UP6:** Maßnahmen zum Wiederherstellen der Funktion oder zur Erweiterung einer Unterkieferprotrusionsschiene
 - kleinen Umfangs (ohne Abformung)
 - größeren Umfangs (mit Abformung)
 - Teilunterfütterung einer UKPS
 - Wiederherstellung eines einzelnen oder mehrerer Halte- oder Stützvorrichtungen
 - Wiederherstellung eines einzelnen oder mehrerer Protrusionselemente

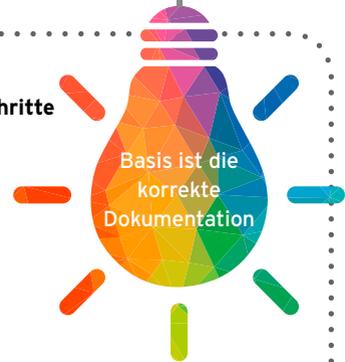


Seit Anfang 2022 ist die Unterkieferprotrusionsschiene zur Behandlung von schlafbezogenen Atmungsstörungen für Erwachsene Bestandteil der Kassenversorgung.

Wie sollte hier die Dokumentation aussehen?

Die sorgfältige Dokumentation der Indikation und der einzelnen Therapieschritte ist maßgeblich, um spätere Regressansprüche abzuweisen:

- Untersuchung des Patienten erfolgt auf Veranlassung eines zugelassenen Vertragsarztes, Überweisung liegt vor (eingescannt).
- Klinische Untersuchung des Patienten auf Notwendigkeit.
- Ausschluss von Kontraindikationen mit Benennung.
- Feststellung einer ausreichenden Fähigkeit der Mundöffnung, ausreichender UK-Protrusionsbeweglichkeit mit ausreichender Verankerungsmöglichkeiten.
- Ausschluss der Versorgung entgegenstehender KG-Problematiken.
- Beratung über die geplante Therapie und Alternativen, sowie Notwendigkeit der Mitarbeit des Patienten.



Zahntechnische Leistungen

Zur Herstellung der **UKPS** gehören auch die zahntechnischen Leistungen:

- 001 5** - Modell UKPS
- 002 5** - Dublieren eines Modells UKPS
- 011 5** - Fixator UKPS
- 012 5** - Mittelwertartikulator UKPS
Achtung: Die Montage eines Modell-paares in einem Artikulator unter Anwendung von Gesichtsbogen ist nicht nach der L-Nr. 012 5 abrechenbar.
- 020 5** - Vorbereiten Bissgabel UKPS
Achtung: Abrechenbar einmal pro UKPS zur Registrierung der Protrusion.
- 021 7** - Individueller Löffel UKPS
- 501 0** - Basen UKPS
- 502 0** - Vestibuläre Protrusionsgleitflächen
- 510 0** - Befestigungselement Protrusionselement UKPS
- 511 0** - Montage Protrusionselement UKPS

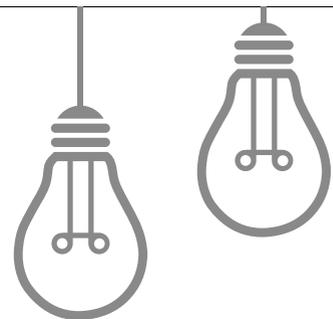
Achtung: Dieses Protrusionselement muss eine Justierung der Protrusion mindestens in Millimeterschritten ermöglichen.

- 520 0** - Befestigungselement Mundöffnungsbegrenzung UKPS
- 521 0** - Einfaches gebogenes Halteelement für UKPS
- 808 5** - Teilunterfütterung einer Basis UKPS
Achtung: Der Mittelwertartikulator nach L-Nr. 012 5 ist nicht abrechenbar.
- 850 0** - Grundeinheit für Instandsetzung und/oder Erweiterung einer UKPS
- 851 1** - LE Erneuerung Basis UKPS
- 851 2** - LE-Sprung/Bruch UKPS
- 851 3** - LE Basisteil Kunststoff UKPS
- 851 4** - LE-Halte- und/oder Stützvorrichtung einarbeiten UKPS
- 933 5** - Versandkosten UKPS



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.



Wie wird das budgetiert?

Leider fällt die Unterkieferprotrusionsschiene aber auch in die Budgetierung. Diese Aussage der KZVB hierzu lautet: „Im Durchschnitt liegen die Honorare und Laborkosten für eine UKPS etwa dreimal höher als die Honorare und Laborkosten eines sonstigen Aufbissbehelfes. Daher wurde auch ein entsprechend höherer Budgetbetrag für die UKPS festgesetzt.“

Fazit

Immer mehr Praxen können seit dieser Möglichkeit der Abrechnung von Unterkieferprotrusionsschienen ihren Patienten weiterhelfen. Was vorher nur vom Schlaf-labor erbracht werden konnte, ist nun auch für den Zahnarzt möglich.

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

Versicherungsrecht

Wie man teure Lebensversicherungen widerruft und tausende Euro zurückbekommt

Fast jeder Zahnarzt hat sie: eine Lebens- oder Rentenversicherung für die Altersvorsorge. Und das, obwohl die Rendite weit hinter dem zurückbleibt, was der Vermittler beim Abschluss vorgerechnet hat. Schuld daran sind hohe Abschlusskosten und schlechte Anlagerenditen. Etwa die Hälfte der Verträge werden vorzeitig beendet. Doch bei vorzeitiger Kündigung gibt es nur den Rückkaufswert und dieser liegt oft unter den einbezahlten Beiträgen. Mehr Geld kann es geben, wenn man den Vertrag widerruft und die Rückabwicklung des Vertrags beantragt.

Einmal im Jahr kommt Post von der Lebens- bzw. Rentenversicherung mit der Mitteilung des aktuellen Standes vom Vertrag. Neben den prognostizierten Hochrechnungen und Ablaufleistungen zum Vertragsende wird auch über den Rückkaufswert bei vorzeitiger Kündigung informiert. Dieser entspricht in der Regel dem Vertragsstand, wenn man auf sein Geld jetzt zugreifen würde und den Vertrag auflöst. Die Enttäuschung ist allerdings durchgehend hoch. Denn kaum ein Vertrag ist stark im Plus. Die meisten haben noch nicht einmal die einbezahlten Beiträge erwirtschaftet und das nach vielen Jahren.

Warum ist das oft so?

- hohe Abschluss- und Verwaltungskosten, die nicht selten 20 bis 30 Prozent ausmachen, wirken sich direkt auf den Vertragswert aus,
- schlechte Gesamrenditen, denn die Versicherer investieren zu viel Geld in sichere Anleihen und Zinspapiere,
- oder der Versicherer setzt häufig teure, hauseigene Fonds und Finanzprodukte ein.

Auch die Aufsichtsbehörde BaFin ist inzwischen auf das Problem aufmerksam geworden und untersucht gerade die Kosten von fondsgebundenen Versicherungen. Dabei hat sich herausgestellt, dass einige Versicherungen so hohe Kosten hatten,



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.

dass die Kunden von Anfang an keine Chance hatten, eine positive Rendite zu erzielen – trotz der versprochenen Steuervorteile.

Urteil: Ewiges Widerrufsrecht

Vor 10 Jahren hat der Bundesgerichtshof (BGH) dann ein bahnbrechendes Urteil gesprochen. Dieses Urteil gewährt zahlreichen Versicherungskunden ein „ewiges Widerrufsrecht“. Das bedeutet, Versicherungen können noch viele Jahre nach Abschluss widerrufen und dann rückabgewickelt

werden, weil die Versicherer bestimmte gesetzliche Vorschriften nicht eingehalten haben.

Der Clou: Auch Versicherungen, die bereits gekündigt oder regulär ausgelaufen sind, können unter Umständen

Eine regelmäßige Prüfung auf Rentabilität zahlt sich aus.

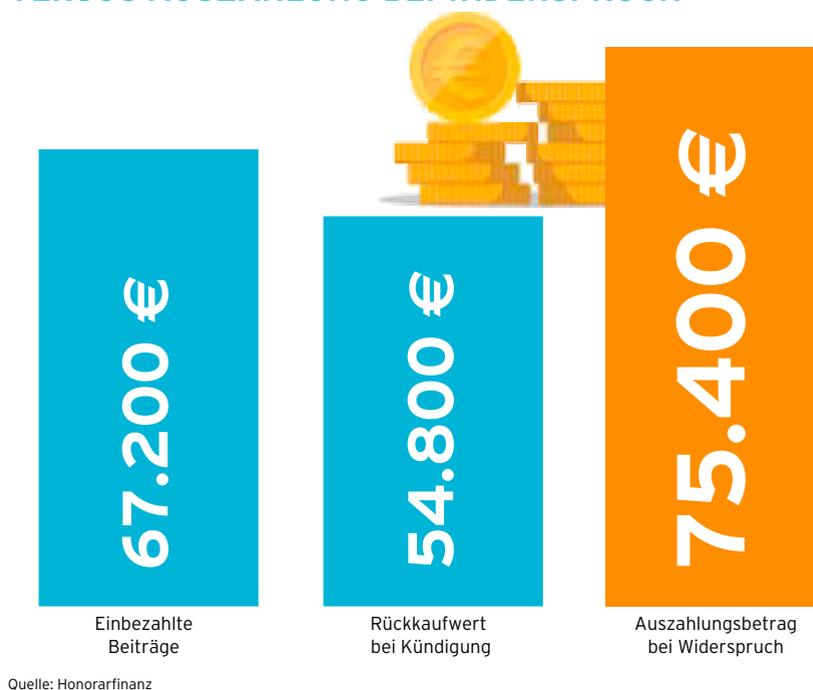
viele Jahre später noch rückabgewickelt werden.

Eine Rückabwicklung ist in der Regel finanziell immer vorteilhafter als eine Kündigung, denn Sie erhalten in vielen Fällen die Abschluss- und Verwaltungskosten zurück sowie ggf. eine sogenannte Nutzungsentschädigung.

Welche Versicherungsverträge sind betroffen?

Bei Vertragsabschlüssen zwischen dem 29. April 1994 und dem 31. Dezember 2007 gab es statt einer Widerrufsmöglichkeit ein Widerspruchs- und Rücktrittsrecht. Der Bundesgerichtshof (BGH) hatte mehrfach für diese Altverträge entschieden, dass Lebensversicherungskunden noch Jahre später ihre Verträge rückabwickeln können, da die Versicherungen damals gar nicht oder fehlerhaft über diese Rechte belehrt hatte. Diese Möglichkeit, den Vertrag rückabwickeln zu lassen, wird auch „Widerrufsjoker“ genannt. Eine Rückabwicklung kann sich also lohnen, denn bei einem Widerspruch muss der Versicherer regelmäßig wesentlich mehr zurückzahlen als im Fall einer Kündigung und der Ver-

BEISPIEL: RÜCKKAUFWERT VERSUS AUSZAHLUNG BEI WIDERSPRUCH



sicherte profitiert von folgenden Punkten:

- er/sie kann zwischen 10 und 80 % mehr Geld aus der Versicherung erhalten,
- er/sie kann eventuell aus einer unkündbaren Rürup-Rente herauskommen,
- er/sie kann bei gekündigten Verträgen einen „Nachschlag“ bekommen.

Aktuelles Beispiel

Im folgenden realen Fall wurden Beiträge in eine Rentenversicherung, die im Jahr 2006 abgeschlossen wurde, in Höhe von 67.200 Euro einbezahlt. Der Zahnarzt kündigte diesen Vertrag zu einem Rückkaufswert von 54.800 Euro, welchen ihm die Gesellschaft ausbezahlen wollte. Da die Widerrufsbelehrung im Vertrag fehlerhaft war, konnte der Versicherungsnehmer den Vertrag widerrufen und rückabwickeln. Die Gesellschaft musste dem Zahnarzt 20.600 Euro nachträglich überweisen und somit bekam er am Ende durch den Widerspruch 75.400 Euro aus dem Vertrag ausbezahlt.

Bedeutung für Rürup-Rente

Besonders interessant kann der „Widerrufsjoker“ für Basisrenten („Rürup-

Renten“) sein. Rürup-Renten werden oft mit dem Versprechen hoher Steuervorteile verkauft. Doch Rürup-Renten sind sehr teure und extrem unflexible Finanzprodukte. Nicht selten versickern 15 bis 40 Prozent der Beiträge als Kosten.

Basisrente mit BU-Versicherung

Oft werden Basisrenten mit Berufsunfähigkeitsversicherungen kombiniert. Das ist der unruhliche Gipfel der Kundenknebelung, denn viele Kunden führen die Verträge nur deshalb fort, weil sie den BU-Schutz nicht verlieren wollen. Die Rückabwicklung bietet jetzt einen Notausgang aus dieser finanziellen Zwangsjacke.

Fazit

Zahnärzte, die Lebens- und Rentenversicherungen haben, ist zu empfehlen, diese vorab professionell auf Rentabilität, Sinnhaftigkeit und die Möglichkeit einer Rückabwicklung prüfen zu lassen. Dadurch erhalten Verbraucher in jedem Fall Klarheit und in vielen Fällen werden sie viel Geld sparen oder einen unerwarteten Geldsegen durch eine erfolgreiche Rückabwicklung erhalten.

Davor Horvat

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

Die Star Clipper

Während Ihrer Segelkreuzfahrt sind Sie auf dem Großsegler Star Clipper untergebracht. Das Schiff bietet in 83 Kabinen Platz für maximal 166 Gäste. Der Viermaster verfügt über eine Segelfläche von 3365 m². Zwischen den Landausflügen und an Seetagen entspannen Sie sich auf dem einladenden Hauptdeck mit zwei Pools und bequemen Liegen. Für Ihr leibliches Wohl sorgt das Restaurant auf dem Clipperdeck. Die Atmosphäre an Bord ist entspannt, die Kleiderordnung leger.



13 Reisetage

ab € **5695,-**

Termine von Dezember 2024 – März 2025

Garantierte Durchführung ab 2 Personen!



Unter weißen Segeln im Pazifik

Costa Rica

Das kleine Land zwischen Karibik und Pazifik erwartet Sie mit unvergleichlichen Naturschauspielen und einer Artenvielfalt, die ihresgleichen sucht. Mit dem Großsegler Star Clipper kreuzen Sie eine Woche vor der Pazifikküste Costa Ricas und entdecken einsame Inseln, lange Sandstrände, Kapuzineräffchen und Kolibris. Je nach Reisetage führt die Fahrt in Richtung Norden nach Nicaragua oder nach Süden in Richtung Panama. Wer möchte, verlängert am Ende für ein paar Tage am Strand von Manuel Antonio.

Im Reisepreis enthalten

- Bahnreise zum/vom Abflugsort in der 2. Klasse von jedem Bahnhof in Deutschland und Österreich
- Linienflug mit Iberia (Economy, Tarifklasse Q) von Frankfurt nach San José und zurück, nach Verfügbarkeit
- Flug-/Sicherheitsgebühren (ca. 180 €)
- Transfers und Rundreise in guten, landesüblichen Bussen
- 4 Übernachtungen im Doppelzimmer
- 7 Übernachtungen in Doppelkabinen in der gewählten Kabinenkategorie an Bord des Großseglers Star Clipper
- Frühstück im Hotel
- Vollpension mit Nachmittags- und Mitternachtsnack sowie ganztägig Kaffee, Tee und Wasser an Bord der Star Clipper
- Imbiss auf der Kaffeeplantage am 3. Tag und Mittagessen am 12. Tag
- Deutsch sprechende Marco Polo Reiseleitung in Costa Rica (1.–5. Tag)
- Englisch sprechende Reiseleitung an Bord der Star Clipper (5.–12. Tag)
- Transfer zum Flughafen mit Englisch sprechendem Fahrer am 12. Tag
- Eintrittsgelder (ca. 260 €)
- Reiseliteratur (ca. 23 €)



Weitere Informationen, Beratung und Buchung

www.sgr-tours.de/mtg-reisen Hotline: 089 50060-471

E-Mail: mail@marco-polo-reisen.com. Reiseveranstalter: Marco Polo Reisen GmbH, Riesstraße 25, 80992 München. Es gelten die Reise- und Zahlungsbedingungen des Veranstalters, die Sie unter www.agb-mp.com einsehen können.



Unsere Entdeckung.

GUTSCHEINE

zur Steigerung des Nettolohnes für Arbeitnehmer

WIE GEHT ES RICHTIG?

STEUER-TIPP



Viele Arbeitnehmer erhalten neben dem regulären Arbeitslohn bereits Gutscheine. Diese sind eine häufig eingesetzte und beliebte Variante der Nettolohnoptimierung, damit der Arbeitnehmer mehr Netto vom Brutto erhält. D.h. es fallen auf den Vorteil keine Abzüge beim Arbeitnehmer an. Der Einsatz von Gutscheinen bis maximal 50 Euro monatlich ist lukrativ für beide – den Arbeitnehmer und den Arbeitgeber. Steuerberaterin, Fachberaterin im Gesundheitswesen Sabine Banse-Funke stellt die Vorteile und die Handhabung vor und weist auf Fehler in der Abwicklung hin.

? **Worin bestehen die Vorteile für Arbeitnehmer und Arbeitgeber?**

- Der Gutschein ist steuerfrei und sozialversicherungsfrei.
- Der Arbeitnehmer erhält den Vorteil Brutto wie Netto ohne Abzüge.
- Der Arbeitgeber hat eine Kostenersparnis, da der Arbeitgeberanteil zur Sozialversicherung entfällt.
- Für denselben Nettolohn müsste der Arbeitgeber wesentlich höhere Kosten aufwenden, damit der Arbeitnehmer denselben Netto-Vorteil erhalten würde.
- Gutscheine sind auch für Aushilfen, Minijobber und geringfügig Beschäftigte möglich.

? **Welche Voraussetzungen gelten für die steuerfreien Gutscheine?**

- Der Arbeitnehmer kann vom Arbeitgeber maximal Gutscheine in Höhe von 50 Euro monatlich erhalten.
- Es liegt ein Sachbezug vor – Geldzahlungen sind nicht begünstigt.
- Die Zahlung wird zusätzlich zum Ar-

beitslohn gewährt. Eine Lohnumwandlung oder ein Lohnverzicht sind nicht möglich.

- Eventuell erforderliche Nachweise bzw. Dokumentation der Aushändigung an den Arbeitnehmer: Sie sollten sich die Aushändigung des Gutscheines mit Datum gegenzeichnen lassen, da das Finanzamt und die Sozialversicherung den Ausgabebetrag wissen möchten. (*Ein Muster zum Herunterladen finden Sie im Downloadbereich von Vesting & Partner*).

? **Wie erfolgt die Handhabung und wann müssen die Gutscheine eingelöst werden?**

Bitte beachten Sie, dass jeder Mitarbeiter nur Gutscheine in der Summe bis 50 Euro monatlich erhalten darf.

Wenn der Gutschein bei einem Dritten (nicht beim Arbeitgeber) eingelöst wird, muss der Gutschein monatlich ausgehändigt und mit Datum und Unterschrift des Mitarbeiters dokumentiert werden. Wann der Mitarbeiter den Gutschein einlöst, ist



Sabine Banse-Funke
Foto: Mirja Diederich

Die Dipl.-Finanzwirtin (FH), Steuerberaterin und Fachberaterin im Gesundheitswesen bietet steuerliche, wirtschaftliche und gesellschaftsrechtliche Beratung von Zahnärzten und anderen Arztgruppen.

hier irrelevant. Er kann diesen Gutschein auch noch Monate später einlösen. Wird der Gutschein beim eigenen Arbeitgeber eingelöst, gilt nicht wie beim Dritten, die Übergabe des Gutscheins als Zufluss, sondern die Einlösung des Gutscheins. Somit muss der Gutschein vom eigenen Arbeitgeber monatlich ausgehändigt und auch im selben Monat eingelöst werden.

? **Was passiert, wenn die 50 Euro monatlich überschritten werden? Ist das eine Freigrenze oder ein Freibetrag?** »

Die 50 Euro sind eine Freigrenze, kein Freibetrag. Wenn diese Freigrenze nur um einen Euro überschritten wird, ist der Vorteil – soweit keine andere Steuerbefreiungsvorschrift greift – voll steuerpflichtig und sozialversicherungspflichtig.

? Muss der Gutschein regelmäßig gewährt werden oder geht er auch einmalig oder unregelmäßig?

Es geht regelmäßig monatlich mit maximal 50 Euro – aber das ist nicht verpflichtend. Es geht aber auch nur einmalig mit 50 Euro oder ab und zu mal mit maximal 50 Euro im Monat. Der Gutschein ist also regelmäßig, unregelmäßig oder einmalig möglich, soweit in dem jeweiligen Monat die Summe dieser Sachbezüge 50 Euro nicht überschreitet.

? Kann ich die nicht ausgeschöpften 50 Euro von einem Monat in einem anderen Monat nachholen und noch nutzen?

Eine Nachholung oder das Ausnutzen der noch nicht ausgeschöpften 50 Euro von vergangenen Monaten ist nur soweit möglich, dass monatlich maximal 50 Euro monatlich Sachbezug für den Arbeitnehmer gewährt werden.

! Beispiel für eine Nachholung

Der Arbeitnehmer erhält einen Tankgutschein von 20 Euro monatlich. Einen Monat wurde vergessen, den Tankgutschein auszuhändigen. Im nächsten Monat erhält der Arbeitnehmer zwei Tankgutscheine mit 20 Euro, in der Summe 40 Euro. Da

somit die 50 Euro in dem Monat nicht überschritten werden, wäre hier die Nachholung möglich.

! Beispiel für „Nachholen der Ausgabe nicht möglich“

Der Arbeitnehmer erhält einen Tankgutschein von 40 Euro monatlich. Einen Monat wurde vergessen, den Tankgutschein auszuhändigen. Im nächsten Monat erhält der Arbeitnehmer zwei Tankgutscheine mit 40 Euro, in der Summe also 80 Euro. Da die 50 Euro in dem Monat überschritten sind, wäre hier die Nachholung in dem Monat nicht möglich. Die 80 Euro sind voll steuer- und sozialversicherungspflichtig.

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



Welche steuerfreien Möglichkeiten des Gutscheines gibt es?

- Gutscheine oder Geldkarten ausschließlich zum Bezug von Waren oder Dienstleistungen ohne Möglichkeit der Gelderstattung in geschlossenen Systemen und Einlösung des Gutscheines nur direkt beim Herausgeber des Gutscheines.
- Ein durch den Arbeitgeber eingeräumtes Recht, bei einer Tankstelle auf Rechnung zu tanken, wenn der Arbeitgeber die Rechnung direkt erhält, die Rechnung auf den Arbeitgeber lautet, dieser die Rechnung bezahlt und auf der Rechnung ersichtlich ist, welcher Mitarbeiter getankt hat.
- Bei mehr als einer möglichen „Einlös-Akzeptanzstelle“ darf der Gutschein zum Bezug von Waren oder Dienstleistungen ohne Möglichkeit der Gelderstattung nur einen begrenzten Kreis an Akzeptanzstellen im Inland haben und nicht so offen wie bei Amazon sein.
- Gutscheine ohne Möglichkeit der Gelderstattung für ein sehr begrenztes Waren- und Dienstleistungsangebot unabhängig von der Anzahl der Akzeptanzstellen und unabhängig vom In- und Ausland.

Steuerpflichtige und sozialversicherungspflichtige Gutscheine

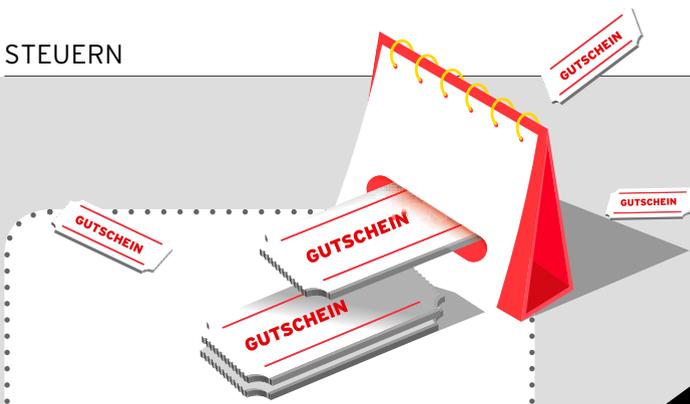
Nachfolgende Möglichkeiten sind nicht steuerfrei, sondern steuer- und sozialversicherungspflichtig:

- Eine nachträgliche Kostenerstattung durch den Arbeitgeber, nach Vorlage des Kassenbelegs des Arbeitnehmers. Der Arbeitnehmer zahlt zunächst und der Arbeitgeber erstattet dann nach Vorlage des Bon-Beleges.
- Offene Zahlungssysteme, z. B. auf Basis von Visa- oder Mastercard (aufladbare Kreditkarten oder andere Karten mit der theoretischen Möglichkeit auf Bargeldauszahlung oder mit Überweisungsfunktion oder mit der Möglichkeit des Erwerbs von Devisen).
- Geldersatzmittel oder Möglichkeiten der Erstattung oder Auszahlung in Bargeld.
- Eine Zahlung des Arbeitgebers, die mit der Auflage verbunden ist, den empfangenen Geldbetrag nur in bestimmter Weise zu verwenden, beispielsweise der Arbeitnehmer erhält Bargeld (z.B. über die Gehaltsabrechnung), um damit zu tanken.
- Ein selbst ausgestellter Gutschein vom Arbeitgeber über einen in Euro lautenden Höchstbetrag für Warenbezug bei Dritten (nicht der Arbeitgeber) und Auszahlung/Erstattung an den Arbeitnehmer gegen Vorlage des Kassenbeleges.
- Alle Arten von Gehaltsumwandlungen, Lohnumwandlungen und Lohnverzicht.
- Marktplaces, wenn der virtuelle Marktplatz eine Vielzahl an Produkten anbietet (kein begrenztes Waren-, Sortiments- und Dienstleistungsangebot), wie z.B. Amazon
- Gutschein von Amazon.

Beispiele für steuerfreie Gutscheine

- Gutschein beim Discounter
- Gutschein beim Drogeriemarkt
- Gutschein beim Möbelhaus
- Kino-Gutschein
- Tankgutschein
- Baumarkt-Gutschein
- monatlich aufladbare Tankkarte für den Arbeitnehmer
- tanken über die Tankkarte des Arbeitgebers, die dieser bezahlt
- Einkaufs- und Dienstleistungsverbünde, die sich auf eine bestimmte inländische Region (z.B. mehrere benachbarte Städte und Gemeinden im ländlichen Raum) erstrecken
- städtische Einkaufs- und Dienstleistungsverbünde im Inland
- Center-Gutscheine im Inland
- Gutscheine von Shopping-Centern, Malls und Outlet Villages im Inland
- „City-Cards“ im Inland
- Stadtgutscheine im Inland
- Gutscheine begrenzt auf den Personen- nah- und -fernverkehr einschließlich bestimmter Mobilitätsdienstleistungen
- Gutscheine begrenzt für „alles, was das Auto bewegt“, z. B. Kraftstoff, Ladestrom
- Gutscheine begrenzt für Fitnessleistungen
- Gutscheine begrenzt für Streamingdienste für Film und Musik
- Gutscheine begrenzt für Zeitungen, Zeitschriften einschließlich Downloads
- Gutscheine begrenzt für Bücher, Hörbücher oder Dateien einschließlich Downloads
- Gutscheine begrenzt für Behandlungen der Person, z. B. Hautpflege, Make-up, Frisur, Beauty-Karten, Massage
- Gutscheine begrenzt für Bekleidung, Schuhe, Accessoires, Taschen, Schmuck, Kosmetika, Düfte
- Behandlungskarten für selbst zu zahlende ärztliche Leistungen oder Reha-Maßnahmen
- Karten bzw. Gutscheine für betriebliche Gesundheitsmaßnahmen einschließlich betrieblicher Gesundheitsleistungen des Arbeitgebers.





⇒ Kauf mehrerer Gutscheine durch den Arbeitgeber

Ein Arbeitgeber kauft bei Rewe 60 Gutscheine à 50 Euro für zehn Mitarbeiter im Voraus. Pro Monat wird den Arbeitnehmern jeweils nur ein Gutschein ausgehändigt. Der Arbeitgeber dokumentiert jeden Monat das Datum der Aushändigung und die Unterschrift des Arbeitnehmers. Der monatliche Zufluss ist dokumentiert und nachgewiesen. Der Gutschein ist somit steuer- und sozialversicherungsfrei.

⇒ Vorsicht bei Amazon Gutscheinen

Der Arbeitnehmer erhält monatlich einen Amazon Gutschein in Höhe von 50 Euro. Dieser Gutschein kann bei über 30 Mio. Akzeptanzstellen weltweit eingelöst werden. Der Gutschein stellt zwar einen Sachlohn dar, aber dieser erfüllt die Voraussetzung nicht. Es sind zu viele Akzeptanzpartner, kein begrenztes Waren- und Dienstleistungsangebot und die Einlösung ist nicht auf das Inland beschränkt. Der Gutschein führt zur Steuer- und Sozialversicherungspflicht.



⇒ Tankgutschein

Ein Arbeitnehmer erhält monatlich einen Tank-Gutschein in Höhe von 50 Euro. Der Arbeitgeber dokumentiert jeden Monat das Datum der Aushändigung und die Unterschrift des Arbeitnehmers. Der Tankgutschein ist steuerfrei.

⇒ Tanken auf Tankkarte des Arbeitgebers

Der Arbeitnehmer hat das Recht, bei einer Tankstelle auf Rechnung des Arbeitgebers in Höhe von 50 Euro im Monat zu tanken. Die Rechnung wird jeweils am Ende des Monats vom Arbeitgeber beglichen. Auf der Rechnung ist ersichtlich, welcher Arbeitnehmer getankt hat. Der Sachbezug ist somit steuer- und sozialversicherungsfrei.

⇒ Aufladbare Tankkarte für den Arbeitnehmer

Der Arbeitnehmer erhält monatlich eine aufladbare Tankkarte auf seinen Namen oder ohne Namen in Höhe von 50 Euro. Die Karte berechtigt den Arbeitnehmer, bei einer Tankstelle zu tanken. Der Bezug ist somit steuer- und sozialversicherungsfrei.

⇒ Tanken nachträglich vom Arbeitgeber erstattet

Der Arbeitnehmer bezieht Kraftstoff in Höhe von 50 Euro bei einer Tankstelle und holt sich die ausgelegten Kosten mit einem Kassenbon vom Arbeitgeber wieder. Es liegt kein Sachlohn vor. Es ist eine nachträgliche Kostenerstattung des Arbeitgebers. Dies führt auf Grund von Bargeld zu Arbeitslohn und ist steuer- und sozialversicherungspflichtig.

Fotos: Design Present - stock.adobe.com, monticelllo - stock.adobe.com, blattwerkstat - stock.adobe.com, vectorsanta - stock.adobe.com



Vorsicht bei Weihnachtsgeschenken und Gutscheine an Mitarbeiter im selben Monat

Ist im Dezember die 50 Euro-Sachbezugsgrenze für den Arbeitnehmer durch einen Gutschein bereits ausgeschöpft, führen Weihnachtsgeschenke vom Arbeitgeber zur Steuer- und Sozialversicherungspflicht des Weihnachtsgeschenkes, sofern es sich nicht um Streuerbeartikel bis maximal 10 Euro handelt.



GZD
SO SPART DIE PRAXIS

GEIZDENTAL.DE



wellsamed

Entdecken Sie das umfangreiche wellsamed Sortiment an hochwertigen Dentalprodukten für Zahnarztpraxen.

- Abformung
- Desinfektion & Reinigung
- Hygiene- und Einwegartikel
- Instrumente
- Praxiseinrichtung
- Prophylaxe



WIR SIND FÜR SIE DA:

Telefon: 0180 5 0551-22*
 Fax: 0180 5 0551-23*
 Mail: service@geizdental.de

* 0,14 €/Minute aus dem Festnetz der DTAG.
 Mobilfunkhöchstpreis 0,42 €/Minute
 Montag bis Freitag: 8.00 bis 16.30 Uhr





Praxiskauf

Ein neuer Anfang mit altbewährtem Personal

Mit dem bevorstehenden Ruhestand vieler PraxisinhaberInnen werden zahlreiche Praxen frei. Für junge ZahnärztInnen bietet sich eine gute Chance zur Selbstständigkeit. Neben Räumlichkeiten, Inventar und Patientenstamm wird regelmäßig auch das bestehende Personal mit übernommen. Doch was bedeutet das rechtlich für den neuen Chef und das „alte“ Personal?

Betriebsübergang samt Arbeitsverträgen

Mit einer Praxisübernahme geht mehr über als die vorhandenen Gegenstände. Meist geht der gesamte Praxisbetrieb über und damit auch das angestellte zahnärztliche und nicht-zahnärztliche Personal. Aus rechtlicher Sicht stellt die Praxisübernahme nämlich einen sogenannten Betriebsübergang dar, für den § 613 a Abs. 1 BGB vorsieht, dass der neue Inhaber in die Rechte und Pflichten der bestehenden Arbeitsverhältnisse eintritt. Die Arbeitsverträge der Mitarbeitenden gelten also unverändert fort und können auch nicht im Zusammenhang mit dem Praxisübergang wirksam gekündigt werden.

Zur Vorbereitung eines Praxiskaufs sollten also unbedingt die bereits bestehenden Arbeitsverträge fachgerecht überprüft werden. Nur so ist eine verlässliche Einschätzung möglich, auf welche Verpflichtungen man sich langfristig einlässt. Denn entscheidet man sich für die Praxisübernahme, entscheidet man sich auch für das Praxispersonal.

Informationsschreiben

Noch vor der tatsächlichen Übergabe der Praxis sollten die betroffenen Mitarbeitenden entweder durch den bisherigen oder durch den neuen Praxisinhaber und Arbeitgeber über den Wechsel schriftlich unterrichtet werden. Falls der oder die „Neue“ dem Personal noch nicht durch eine vorherige Mitarbeit in der Praxis bereits bekannt ist, bietet sich hier eine



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.

gute Gelegenheit, sich vorzustellen und das Interesse an der Praxisfortführung im vorhandenen Team zu bekunden.

Was sagt das BGB?

§ 613 a Abs. 5 BGB gibt vor, worüber schriftlich informiert werden muss:

- Zeitpunkt des Übergangs
- Grund für den Übergang
- rechtliche, wirtschaftliche und soziale Folgen des Praxisübergangs und
- die hinsichtlich der Arbeitnehmer in Aussicht genommenen Maßnahmen.

Die Wahl der Übernommenen

Für den Erwerber oder die Erwerberin gibt das Gesetz die Übernahme des Personals vor. Dieses hat die Wahl: mitmachen oder widersprechen. Widerspricht jemand dem Übergang des Arbeitsver-

hältnisses binnen eines Monats, bleibt das Arbeitsverhältnis mit dem bisherigen Praxisinhaber bestehen. Dieser hat dann die Möglichkeit, das Arbeitsverhältnis aus betriebsbedingten Gründen zu kündigen, wenn er nach der Praxisabgabe keine zahnärztliche Praxis mehr betreiben wird, also faktisch keine Weiterbeschäftigung bieten kann.

Fortbestand der Arbeitsverträge

Gehen die Arbeitsverhältnisse ohne Widerspruch über, gelten alle Regelungen aus dem jeweiligen Arbeitsvertrag unverändert fort. Dies gilt auch für vielleicht ungünstige Vereinbarungen, wie z. B. einer hohen Anzahl an Urlaubstagen, prozentuale Umsatzbeteiligungen sowie sonstige Gratifikationen. Auch beweisbare mündliche Absprachen oder Vergünstigungen, die vielleicht über die Jahre durch betriebliche Übung gewachsen sind, finden weiterhin Anwendung.

Was tun, wenn es nicht passt?

Für die erfolgreiche Fortführung der Praxis kann das Bestandspersonal einen sehr hohen Stellenwert haben. Nicht selten verfügen die vorhandenen Mitarbeiter über jahrelange Erfahrung und kennen die eingespielten Abläufe. Doch manchmal hilft alles nichts und die Chemie passt einfach nicht.

An sich gelten neben den anderen vertraglichen Regelungen die gleichen Kündigungsverordnungen wie bisher weiter. Die Kündigung der Arbeitsverhältnisse ist bei Vorliegen der entsprechenden Kündigungsgründe und unter Einhaltung der vertraglich vereinbarten – je nach Betriebszugehörigkeit teils langen – Kündigungsfristen also weiterhin möglich. Die Kündigung darf allerdings gerade

„ Wird ein eingespieltes Team übernommen, kann das der entscheidende Faktor für eine erfolgreiche Praxis sein. “

nicht im Zusammenhang mit dem Übergang stehen und sollte besonders gut begründet und vorbereitet werden. Findet sich kein belastbarer Kündigungsgrund kann letztendlich noch ein Aufhebungsvertrag mit entsprechenden Abfindungszahlungen verhandelt werden.

Mitarbeitende in Elternzeit

Schließlich sollten bei Betrachtung der bestehenden Arbeitsverhältnisse diejenigen Mitarbeitenden nicht vergessen werden, deren Arbeitsverhältnisse beispielsweise aufgrund von Elternzeit vor, während und nach der Praxisübernahme noch ruhen. Auch diese Arbeitsverhältnisse bleiben mitsamt einem Anspruch auf Rückkehr an den Arbeitsplatz bestehen.

Fazit

Personalkosten sind ein wesentlicher Teil der Praxisausgaben und die bestehenden arbeitsvertraglichen Verpflichtungen sollten vor einer Praxisübernahme fachlich kompetent überprüft werden. Denn sind die Verträge einmal übergegangen, ist eine spätere Veränderung meist mit erheblichen Kosten verbunden.

Wird allerdings ein eingespieltes Team mit fairen Konditionen übernommen, kann dies der entscheidende Faktor für eine erfolgreiche Weiterführung der Praxis selbst in Zeiten des drastischen Personalmangels sein.

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



Zur Vorbereitung eines
 Praxiskaufs sollten unbedingt
 die bestehenden Arbeitsverträge
 fachgerecht überprüft werden.

CGM Z1.PRO - Meine Zukunft. Mein Weg.

cgm-dentalsysteme.de



ZAHNARZTSOFTWARE

“Meine Software sollte flexibel genug sein, um meine zahnärztliche Zukunft und Karriere zu managen. Genau das ist CGM Z1.PRO: anfangs umfassend funktional, später individuell erweiterbar.“



CompuGroup
 Medical

Einstieg in die Familienpraxis

Die Verschmelzung von Tradition und Innovation

In dieser neuen Serie zum Thema «Existenzgründung» beleuchten wir die unterschiedlichen Herausforderungen, die heute mit einer Niederlassung, Praxisübernahme oder dem Einstieg in eine Praxis verbunden sind. Zahnarzt Zino Volkmann wird im Sommer in die Praxis seines Vaters Dr. Lars Volkmann in Hannover einsteigen. Er nimmt uns in den nächsten Ausgaben mit auf diese Reise.

Wenn man an eine Existenzgründung denkt, weiß man oft nicht, wo man anfangen soll. Ist es das Thema Finanzierung, Praxisform, Standortanalyse oder die Abwägung zwischen Praxisneugründung oder Praxisübernahme? In dieser Serie zur Existenzgründung möchte ich Sie als Zahnärztin oder Zahnarzt mit Transparenz durch all diese Fragen führen. In der ersten Serie wird es einen persönlichen Einblick zu mir und auch die Praxissituation geben. Danach werden alle Beiträge allgemein, übertragbar und damit auch anwendbar sein. Das habe ich so gewählt, damit Sie ein Gefühl dafür bekommen, warum und wieso ich bestimmte Entscheidungen getroffen habe. Es ist also ein lebendiger Fall zum Mitverfolgen.

Zwei Generationen treffen aufeinander

Nun ein paar Worte zu meiner Person. Ich selbst habe im sonnigen Valencia Zahnmedizin studiert, bin 25 Jahre jung und werde mich im Sommer 2024 in Form einer Gemeinschaftspraxis mit meinem Vater niederlassen. Neben meiner zahnärztlichen Tätigkeit habe ich bereits während des Studiums ein Start-up gegründet und mich berufspolitisch auf nationaler und internationaler Ebene engagiert, wobei mir der Erhalt der flächendeckenden Versorgungsstrukturen ebenso am Herzen liegt wie unsere Freiberuflichkeit und das Thema Nachhaltigkeit. Da ich mich schon während des Studiums für die Selbstständigkeit interessiert habe, mache ich jetzt den konsequenten Schritt. Hier beginnt aber auch gleichzeitig die erste Herausforderung, denn es treffen zwei Generationen aufeinander – eine Generation, die seit 1993 ihre Praxis führt und somit ihren eigenen Führungsstil hat und dann



„Meiner Meinung nach braucht es für den wirtschaftlichen und persönlichen Erfolg ein passendes Praxiskonzept.“

kommt der junge Wilde, der den Drang zur Digitalisierung hat und alles auf den Kopf stellen möchte.

Das Praxiskonzept muss stimmen

Was meiner Meinung nach nicht nur auf wirtschaftlicher, sondern auch auf persönlicher Ebene zum Erfolg führt, ist die Erstellung eines Praxiskonzepts. Was ich damit meine? Ich meine damit vor allem eines: BUILD YOUR OWN BRAND.

Das hört sich zunächst schwieriger an, als man denkt, aber man sollte eines nicht vergessen: Neben den medizinischen Leistungen, die wir täglich erbringen, sollten wir in unserer Praxis einen Raum schaffen, in dem wir ein Behandlungskonzept erstellen, mit dem wir uns identifizieren können, natürlich auf höchstem medizinisch-wissenschaftlichem Niveau, aber mit eigenen Nuancen.

In unserem Fall haben wir uns zusammengesetzt und unsere Stärken ermittelt, welche Behandlungen wir am häufigsten durchführen und in welchen Bereichen wir die meiste Erfahrung haben.

Es ergaben sich folgende Kernpunkte:

- Interprofessionelle Behandlungsplanung
- Prävention
- Implantologie
- komplexe PA-Chirurgie
- Medizinisches Zentrum
- komplexe Prothetik
- Zwei-Raum-Praxis
- Familie.

Wenn man sich nun diese Punkte anschaut, wird schnell klar, dass es wenig Sinn macht, eine Ausrichtung zu planen, in der von morgens bis abends nur Ästhetik gemacht wird oder man direkt auf zehn Zimmer expandiert.

Da ich selbst einige Zeit das Thema Nachhaltigkeit in der Zahnmedizin mitgestaltet habe und mich ein Thema schon lange fasziniert, war die Richtung für meinen Vater und mich schnell klar: Orale Medizin als Ausrichtung der Praxis. Was das genau bedeutet und wie wir dort eine Marke aufbauen wollen, werde ich in einer der folgenden Beiträge näher erläutern.

Außendarstellung der Praxis

Der nächste Schritt ist die Präsentation der Praxis. Dazu gehören die Themen: Praxisdesign, Webdesign und Social Media. Im Bereich der Praxisgestaltung habe ich mich für ein Facelifting entschieden, das heißt, ich werde den gesamten Bereich einmal modernisieren, in Form eines neuen Empfangs- und Wartebereichs, etwas Kunst im Flur und der Erweiterung um ein drittes Behandlungszimmer. Hinzu kommen allgemeine Modernisierungen in Bereichen wie der digitalen Abdrucknahme. Es ist wichtig, schon im Vorfeld zu planen, wie die Praxisgestaltung aussehen soll, welche Materialien und Ausstattungen benötigt werden, um einen möglichst genauen Investitionsüberblick zu bekommen, um dies für die Gesamtfinanzierung gut planen zu können, aber auch darauf werden wir noch einmal im Detail eingehen.



Zwei Generationen - ein Ziel:
Ab Sommer 2024 wird aus der Einzelpraxis eine Gemeinschaftspraxis.

Der Teufel steckt im Detail

Was ich schon jetzt auf meiner aktuellen Planungsreise der Selbstständigkeit sagen kann, ist, dass der Teufel im Detail steckt. Aber es ist eine fantastische Reise, sich kreativ zu entwickeln und ich freue mich darauf, die Planung im Sommer 2024 in der Realität zu sehen. Mit dieser Serie möchte ich meine Kolleginnen und Kollegen dazu motivieren, den Schritt in die Selbstständigkeit ebenfalls zu wagen.

Zino Volkmann
www.medzudo.de
zino.volkmann@medzudo.de

Als nächstes kommt die Website, die Hand in Hand mit dem Branding der Praxis gehen sollte. Von der Farbe bis zur Ansprache unserer Patienten. Last but not least wollen wir natürlich auch in den sozialen Medien aktiv sein, das bringt doppelten Nutzen, zum einen geben wir den Patienten damit einen Einblick in die Praxis und das Behandlungsspektrum, gleichzeitig können wir die sozialen Medien aber auch nutzen, um Mitarbeiter zu gewinnen. Wichtig ist nur, dass man am Anfang nicht zu viele Plattformen gleichzeitig aktiviert, vor allem wenn nicht alle genutzt werden, sondern man sich auf eine konzentriert und mit regelmäßigen und qualitativen Inhalten überzeugt.

COMMUNITY IM GESUNDHEITSWESEN

Werden Sie Teil der «Dental-Founder-Community», um sich zu vernetzen und auszutauschen. Scannen Sie einfach den QR-Code und geben Sie den Community-Code „DF24“ ein.



Fotos: Volkmann

MEINE ZA?
IST DYNAMISCH

DEINE ZA!
MIT COACHING &
SEMINAREN DURCH
DEN PRAXISALLTAG



WEIL JEDE
PRAXIS ZÄHLT!



Carolina Coros
Zahnärztin

ANFANG IM NEUEN JAHR!

ZA Zahnärztliche Arbeitsgemeinschaft e.V. |
Welterstraße 100 | 20099 Hamburg | www.za.de



Identität statt Image

Praxismarketing bedeutet immer Inhaberentwicklung

Wenn wir im Marketing über erfolgreiche Praxen sprechen, dann gibt es einen wichtigen Unterschied zwischen den unzufriedenen und schlecht verdienenden Praxen und den Praxen, die mit Freude Praxiswachstum oder Praxiserhalt gestalten: die Persönlichkeit des Inhabers. Das ist natürlich nicht neu, aber dieses wichtige Detail wieder leider oft nicht gelebt. Doch welche individuellen Kompetenzen sind entscheidend?

Unternehmerische Aspekte, wie Führung, Recruiting, Kommunikation und das Tracking von Kennzahlen bekommt oft nicht die richtige Priorität. Dies zeigt sich auch auf dem Weiterbildungsmarkt. Fachliche Fortbildungen zu verschiedenen Behandlungsformen erfreuen sich großer Beliebtheit, während Seminare zu Führungsthemen häufig abgesagt werden.

Was beeinflusst den Praxiserfolg?

Lassen Sie uns die Bedeutung der Unternehmerpersönlichkeit einmal einordnen. Praxiserfolg entsteht durch das Zusammenwirken verschiedener Faktoren: Ihre Persönlichkeit, Ihre Wunschklienten, Ihr Team, Ihre Praxisatmosphäre, Ihr Service und Ihre Abläufe. Auch wenn der Schwerpunkt einer Praxisinhaberin/eines Praxisinhabers im Bereich der Unternehmensführung liegt, erfordern die vielfältigen Marktveränderungen, wie die Digitalisierung, die Einführung von KI und der Fachkräftemangel – um nur einige Aspekte zu nennen – Aufmerksam-

keit und Energie. Die größtmögliche Einflussnahme bieten Ihre persönlichen Kompetenzen. Diese prägen die Praxiskultur, die maßgeblich das Entwicklungs- und Erfolgspotenzial für Ihre Praxis erschafft. Ihre Persönlichkeit verbindet somit alle relevanten Bereiche und nimmt überall Einfluss.

Kompetenzen identifizieren - Potenziale erkennen

Doch warum beschäftigen sich viele Menschen nicht mit der Entwicklung ihrer Fähigkeiten im unternehmerischen Bereich? Um eine Veränderung herbeizuführen und die eigenen Entwicklungsbereiche zu erkennen, hilft es, sich der individuellen Kompetenzen bewusst zu werden. Generell werden drei Kompetenzbereiche unterschieden:

Fachliche Kompetenz

Die fachlichen Kompetenzen sind im medizinischen Bereich oft besonders ausge-

Stellen Sie sich selbst diese Fragen:

Welche Kompetenzen sind bei mir besonders ausgeprägt?

Welche Kompetenzen sind für den nächsten Entwicklungsschritt meiner Praxis notwendig?

prägt, da sie bereits im Studium erlernt werden. Sie bilden die Grundlage jeder medizinischen Leistung.

Methodenkompetenz

Die Methodenkompetenz umfasst dann die Aneignung beziehungsweise die Anwendung der Fachkompetenzen. Die Problemlösungskompetenz wird häufig als ein verbindendes Element zwischen beiden Bereichen angesehen. Hier liegt auch Ihr Potenzial für unternehmerische Fragestellungen. Wenn Sie in diesem Bereich wenig ausgebildet sind, lohnt es sich auf jeden Fall, diese eine Kompetenz zu erwerben.

Soziale Kompetenz

In Bezug auf die soziale Kompetenz spielen zwei Bereiche eine wichtige Rolle:

Zum einen, die Kompetenz, gegenüber den MitarbeiterInnen wertschätzend und vorbildlich zu agieren. Zum anderen, empathisch mit den PatientInnen umzugehen. „Über soziale Kompetenz verfügt

Vanessa Kohnert (rechts) unterstützt bei der Unternehmerentwicklung.



Foto: Visible

ein/e Vorgesetzte/er oder Mitarbeiter/in, der/die im Spannungsfeld von Anpassung und Behauptung, Pflicht und Neigung als eigenverantwortliche und selbstbewusste, originelle Persönlichkeit unternehmerisch denkt, spricht und handelt, und in sozialer Einstellung kooperativ, zielstrebig und nutzbringend mit anderen Persönlichkeiten zusammenarbeitet.“¹

Entwicklungspsychologische Definitionen von sozialer Kompetenz betonen häufig den Aspekt der Anpassungsfähigkeit. Darüber hinaus heben viele Definitionen „das erfolgreiche Realisieren von Zielen und Plänen in sozialen Interaktionssituationen“ hervor.²

Damit ist die soziale Kompetenz auch die entscheidende Grundlage für eine erfolgreiche Teamführung, denn nur wer führt, kann seine Ziele erreichen.

Gerade die neue Arbeitswelt erfordert Klarheit und Konsequenz in der Kommunikation mit Ihrer Mitarbeiterin und Ihrem Mitarbeiter.

KOMPETENZEN ENTWICKELN

Sie möchten sich im Bereich der Persönlichkeitsentwicklung und Marketing fitter machen? In der Vysible Academy finden Sie Programme, die Sie bei der Bewältigung von Führungs- und Kommunikationsaufgaben im Praxisalltag unterstützen.



Quelle: Vysible, Foto: ActionGP - stock.adobe.com

Diese drei Kompetenzfelder - Fachkompetenz, Methodenkompetenz und soziale Kompetenz - entscheiden über den Erfolg einer Praxis.

Stärkung der Fähigkeiten

Die Stärkung der zugrundeliegenden sozialen Fähigkeiten muss daher – mehr noch als die Weiterbildung im fachlichen Bereich – geübt und erlernt werden. Auch deshalb, weil dieses Wissen in der medizinischen Ausbildung kaum oder gar nicht berücksichtigt wird.

Ausblick

Natürlich gibt es noch weitere Definitionen und Arten von Kompetenzen. Die hier getroffene Unterscheidung soll lediglich deutlich machen, auf welchen Bereich Sie

bei Ihrer eigenen Entwicklung Wert legen sollten. Darüber hinaus gibt Ihnen die Auswertung eine Hilfestellung, um herauszufinden, welches Potenzial in der Fokussierung auf Kompetenzen für Ihre persönliche Zielerreichung liegt.

Vanessa Kohnert
www.vysible.de
kontakt@vysible.de

Quellen:

- 1 Center of Intercultural Competence
<http://www.cicb.net/newsletter/nr-3-juni-2001>,
13.06.2019, 16:18 Uhr
- 2 Vgl. Frey/Greif 1987: S. 312, H.i.O.



Immer flexibler – für Euch und Eure Patienten

Ihr habt die Wahl zwischen analoger und digitaler Auftragsabwicklung und Fertigung.



Mehr erfahren unter:
flemming-ueberzeugt.de

Vertrauter Partner, günstige Preise.
FLEMMING
INTERNATIONAL

Drei Fragen an ...



Klaus Spitznagel,
Geschäftsführer Permadental

Die Digitalisierung schreitet auch in den Zahnarztpraxen immer weiter voran. Vor welchen Herausforderungen stehen Zahnärztinnen und Zahnärzte heute?

Die Digitalisierung in Zahnarztpraxen hat in den letzten Jahren erhebliche Fortschritte gemacht und bietet sowohl Chancen als auch Herausforderungen für Zahnärztinnen und Zahnärzte. Eine der Herausforderungen, vor denen viele heute stehen, sind z.B. die Investitionskosten. Die Einführung digitaler Technologien erfordert oft beträchtliche Investitionen in Hardware, Software und Schulungen für das Personal. Im Bereich Datenschutz und Datensicherheit sind für die Verarbeitung von Patientendaten strenge Sicherheitsvorkehrungen einzuführen, um Datenschutzstandards zu gewährleisten. Das Personal muss auf den Umgang mit neuen digitalen Systeme-

men geschult werden und die Integration dieser Technologien in bestehende Arbeitsabläufe ist eine Veränderung und somit eine Herausforderung.

Es werden immer mehr digitale Technologien, Geräte und Anwendungen für Zahnarztpraxen angeboten. Wie ist aus Ihrer Sicht heute der Stand der digitalen Zahnmedizin in den Praxen?

Der Stand der digitalen Zahnmedizin in den Praxen variiert je nach Region und Praxisgröße. Viele Zahnärzte haben digitale Röntgengeräte und jede fünfte Praxis mittlerweile einen Intraoralscanner für digitale Abdrücke implementiert. Der Einsatz eines Interoralscanners kaputtliert den Praxisalltag in eine neue Dimension. Die Behandlungszeiten verkürzen sich signifikant. Die Genauigkeit der Systeme minimiert Fehlerquellen und verdeutlicht direkt, ob die zahn technische Arbeit wie gewünscht durchgeführt werden kann. In der Kommunikation mit den Laboren ist das eine echte Zeitenwende.

„ Wir haben 17.000 Zahnarztpraxen zum „Stand der digitalen Zahnmedizin“ befragt. “

Wie wird sich die digitale Zahnmedizin Ihrer Meinung nach in den nächsten Jahren entwickeln?

Die zukünftige Entwicklung in der digitalen Zahnmedizin sehe ich im Bereich der KI-gestützten Diagnostik. Bildgebende Verfahren haben hier ein großes Potential. Das wird helfen, die Behandlungszeiten zu verkürzen und der abnehmenden Zahl an Behandlern entgegenzuwirken. Auch die Weiterentwicklung von digitalen Plattformen, auf denen Patienten ihre Gesundheitsdaten einsehen, Termine vereinbaren und mit ihrem Zahnarzt kommunizieren können, ist ein wichtiger Faktor.

Man kann davon ausgehen, dass eine effektivere Digitalisierung benötigt wird, um die zahnmedizinische Versorgung in Deutschland weiterhin auf einem hohen Standard aufrechterhalten zu können. Wir haben uns bei Permadental in der letzten Zeit ausgiebig mit dem Thema beschäftigt und wollten entsprechende Marktinformationen direkt von der Zahnärzteschaft erhalten.

Zu diesem Zweck haben wir 17.000 Zahnarztpraxen zum Thema „Stand der digitalen Zahnmedizin“ befragt. Die umfassenden Ergebnisse teilen wir gerne mit den Lesern der D&W. Bitte nutzen Sie den QR-Code und erfahren Sie, wie digital mittlerweile viele Ihrer Kolleginnen und Kollegen aufgestellt sind und mit welchen Herausforderungen zu rechnen ist.

www.permadental.de



NEU

Das starke Dental-Trio

für das gesamte Praxisteam

Digital &
gedruckt!



Das Wichtigste für eine
erfolgreiche Praxisführung

dental-wirtschaft.de



News aus Praxis, Politik
und Wissenschaft

zm-online.de



Tipps für Karriere, Praxis-
management und Lifestyle

recall-magazin.de



Jetzt mehr erfahren & abonnieren
qr.medtrix.group/shop-dental

DENTAL &
WIRTSCHAFT

zm

recall

[MTX]



Studien für Sie gelesen

Blick in die Wissenschaft

Gibt es einen Zusammenhang zwischen Parodontitis und Karies?

➡ DIE STUDIE

Are periodontitis and dental caries associated?
A systematic review with meta-analyses. Romandini P,
Marruganti C, Romandini WG, Sanz M, Grandini S,
Romandini M. J Clin Periodontol. 2024 Feb; 51(2):145-157.

➡ HINTERGRUND

Karies und Parodontitis sind die weltweit verbreitetsten oralen Erkrankungen. Bezogen auf die Prävalenz innerhalb aller Erkrankungen beim Menschen liegen Karies und Parodontitis auf dem ersten beziehungsweise dem sechsten Rang. Unbehandelt führen diese beiden chronischen Erkrankungen zum Zahnverlust und einer eingeschränkten mundbezogenen Lebensqualität. Gemein ist Karies und Parodontitis ferner die multifaktorielle Ätiologie und die Assoziation mit einem pathogenen oralen Biofilm. Im Detail unterscheiden sich kariogene und Parodontitis-assoziierte Biofilme allerdings fundamental in ihrer mikrobiellen Zusammensetzung. Vielfach wurde daher oft von Karies- oder von Parodontitis-Patienten gesprochen. Die pub-



lizierte Evidenz aus Querschnittsstudien zeigte demgegenüber divergierende Resultate. Es lag daher nahe, die negative oder positive Assoziation von Karies und Parodontitis einmal in einer systematischen Übersichtsarbeit und idealerweise einer Meta-Analyse zu untersuchen. Diese interessante und klinisch relevante Fragestellung wurde nun, ganz aktuell, von einer internationalen Forschergruppe bearbeitet.

➡ METHODIK

Wie in zeitgemässen systematischen Übersichtsarbeiten üblich wurde zunächst eine eingängige klar strukturierte und klar zu beantwortende Frage formuliert: Treten behandelte oder unbehandelte kariöse Läsionen bei erwachsenen Menschen mit Parodontitis im Vergleich zu Individuen ohne Parodontitis öfter auf? Nach Identifikation und kritischer Wertung der in elektronischen wissenschaftlichen Literaturdatenbanken vorhandenen Studien (n=6.050) und Sichtung weiterer Quellen (n=8) konnten 18 Studien entsprechend der Einschlusskriterien zur weiteren Analyse in diesem Review herangezogen werden. Diesen Arbeiten liegen 21 Kohorten aus Europa, Asien oder Amerika und gesamthaft 135.018 untersuchte Studienteilnehmer zu Grunde.

➡ ERGEBNISSE

In unterschiedlichen Meta-Analysen mit variierender Anzahl zu Grunde liegender Studien und unter Berück-

Blick in die Wissenschaft

Wirksamkeit von Zahnschienen bei Parodontitis und Kau dysfunktion

➔ DIE STUDIE

Efficacy of tooth splinting and occlusal adjustment in patients with periodontitis exhibiting masticatory dysfunction: A systematic review. Dommisch H, Walter C, Difflor-Geisert JC, Gintautė A, Jepsen S, Zitzmann NU. J Clin Periodontol. 2022 Jun;49 Suppl 24:149-166.

➔ HINTERGRUND

Bei einer Parodontitis kommt es – per definitionem – zu einem Verlust der zahntragenden Gewebe. Für die Wahrnehmung des Patienten läuft dieser entzündliche Prozess oft lange unbemerkt ab. Häufig sucht der Patient erst dann die zahnärztliche Praxis auf, wenn bereits eine erhöhte Zahnbeweglichkeit gegebenfalls ohne oder mit zusätzlich einschränkenden Zahnstellungsänderungen besteht. Spätestens jetzt ist bei vielen PatientInnen die orale Lebensqualität beeinträchtigt. Die neue Klassifikation parodon-

taler und periimplantärer Erkrankungen berücksichtigt erhöhte Zahnbeweglichkeit als mögliches Kriterium für die Definition einer mastikatorischen Dysfunktion bei Parodontitispatienten mit Stadium IV. Der Patient wünscht die Wiederherstellung der Kaufunktion und wieder «feste Zähne». Auch nach adäquater Therapie der ursächlichen Entzündung verbleibt allerdings, insbesondere bei weit fortgeschrittenen klinischen Situationen, bei vielen Patienten die erhöhte Zahnbeweglichkeit. Daher sind weitere Massnahmen, wie zum Beispiel Schienen erforderlich, um die Patientin oral zu rehabilitieren und/oder dem Patientenwunsch nachzukommen.

Im Rahmen des Leitlinienprozesses der Europäischen Gesellschaft für Parodontologie (EFP) sollte die wissenschaftliche Evidenz bezüglich des Nutzens dentaler Schienen in der Parodontistherapie zusammengetragen und analysiert werden. Hierzu wurde durch eine internationale Arbeitsgruppe bestehend aus Mitarbeitern der Charité-Universitätsmedizin Berlin, der »

sichtigung zahlreicher Einflussfaktoren konnten signifikante positive Assoziationen zwischen unbehandelten bzw. behandelten kariösen Zähnen und Zahnflächen herausgearbeitet werden. Die Ergebnisse waren weitestgehend konsistent zwischen den einzelnen statistischen Auswertungen und auch dann, wenn schwere parodontale Erkrankungen gesondert analysiert wurden. Demnach ist die Wahrscheinlichkeit, dass Patienten mit Parodontitis im Vergleich zu solchen ohne Parodontitis eine höhere Anzahl unbehandelter und behandelter kariöser Läsionen/Zähne aufweisen signifikant erhöht. In einer weiteren Analyse konnte gezeigt werden, dass diese Assoziationen für Wurzelkaries aber nicht für eine kariöse Läsion an der Zahnkrone zutreffend waren.

➔ KLINISCHE SCHLUSSFOLGERUNGEN

Dieser Review basiert auf den robusten Daten von über 100.000 Studienteilnehmern aus 21 Kohorten dreier unterschiedlicher geografischer Ursprünge. Nahezu alle Ergebnisse der vielfältigen und differenzierten Auswertungen weisen in dieselbe Richtung und zeigen eine signifikante positive Assoziation zwischen Parodontitis und kariösen Läsionen. Das bedeutet, dass im Rahmen der Initialtherapie oder der unterstützenden parodontalen Therapie gegebenfalls beide orale Erkrankungen adäquat klinisch radiologisch diagnostiziert, nachverfolgt und anschliessend therapiert werden sollten. Für die Karies-Prävention beim Parodontitis-Patienten stehen dabei unterschiedliche Fluorid-Formulierungen, wie z. B. fluoridhaltige Mundspüllösungen, Lacke, Gele und Zahnpasten, zur Verfügung.

Prof. Dr. Clemens Walter

DZR | Blaue Ecke

GOZ 6210 – Wie kann sie berechnet werden?

GOZ 6210 Kontrolle des Behandlungsverlaufs oder Weiterführung der Retention einschließlich kleiner Änderungen der Behandlungs- oder Retentionsgeräte, Therapiekontrolle der gesteuerten Extraktion, je Sitzung wird im Bundesdurchschnitt mit dem 2,4-fachen Faktor abgerechnet.

» GKV Niveau liegt bei dem 4,27-fachen Faktor!

Die GOZ 6210 Kontrolle des Behandlungsverlaufs oder Weiterführung der Retention einschließlich kleiner Änderungen der Behandlungs- oder Retentionsgeräte, Therapiekontrolle der gesteuerten Extraktion, je Sitzung wird im Bundesdurchschnitt (Jan. 23 – Dez. 23) mit dem **2,4-fachen** Faktor abgerechnet. Um das GKV-Niveau zu erreichen, muss mit dem **4,27-fachen** Faktor abgerechnet.

Clincheck im Zusammenhang mit Aligner-Therapie 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. **66,08 Euro** honoriert.

Quelle: DZR HonorarBenchmark

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



Universität Bonn und der Universität Basel eine systematische Übersichtsarbeit durchgeführt.

➡ METHODIK

Die systematische Literatursuche in elektronischen Datenbanken fand für den Zeitraum von 1965-2001 statt. Unter Berücksichtigung der strengen Ein- und Ausschlusskriterien konnten von anfänglich 1.515 Treffern nach den entsprechenden Screenings lediglich noch zwei retrospektive Fallserien aus deutschen Universitäten für die Fragestellung bezüglich der Effekte von Schienungen von Zähnen eingeschlossen werden (Sonnenschein et al., 2017, Graetz et al. 2019). Da die Studien sich in zahlreichen Parametern unterschieden, mussten für eine entsprechende Zusammenfassung einige Anpassungen durchgeführt und mit den Studienautoren abgeglichen werden. Es wurden chirurgisch therapierte Zähne ausgeschlossen und der Beobachtungszeitraum auf die 2- bzw. 3-Jahres-Daten nach nicht-chirurgischer Therapie beschränkt.

➡ ERGEBNISSE

Unter den oben genannten Prämissen konnten die Ergebnisse von 72 Patienten (n=24 Patienten, Sonnenschein et al., 2017; n= 48, Graetz et al. 2019) und gesamthaft 311 geschienten Zähnen (n= 94 und n= 211) im Vergleich zu 1.385 Zähnen (n=306 und n=1.079) ohne Schienung analysiert werden.

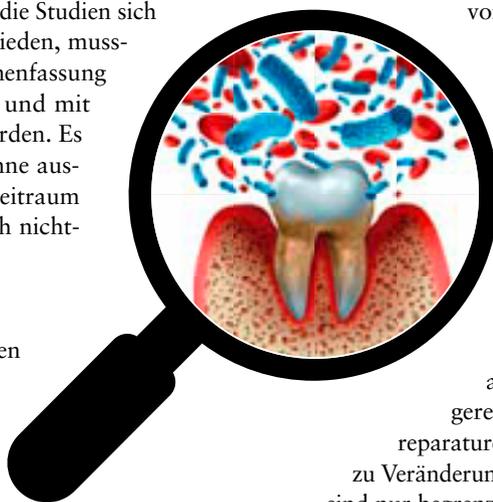
In dem hier berücksichtigten Untersuchungszeitraum gingen insgesamt 26 Zähne verloren, wobei die Zahnverlustraten sich nicht wesentlich zwischen geschienten und ungeschienten Zähnen un-

terschieden (8,4% vs. 10,1%). Auch hinsichtlich des Verlustes an klinischem Attachment bestand kein wesentlicher Unterschied zwischen den Gruppen. Schienungsfrakturen oder ein Lösen des adhäsiven Verbundes wurde für 25,6 % der Patienten nach drei Jahren in einer der Studien und bei 75,3 % der Patienten nach bis zu 32,4 Jahren in der zweiten Studie berichtet.

➡ KLINISCHE SCHLUSSFOLGERUNGEN

Im Gegensatz zur klinischen Realität und den Bedürfnissen vieler parodontal erkrankter PatientInnen ist relativ wenig hochstehende Evidenz aus klinischen Studien zu den Effekten von Zahnschienungen vorhanden. Aus den hier zusammengetragenen Daten lässt sich vorsichtig schlussfolgern, dass das Schienen von Zähnen keine positiven oder negativen Effekte auf die Zahnverlustraten oder den klinischen Attachmentlevel aufweist. Es wurden unterschiedliche Schienungsverfahren mit unterschiedlichen Werkstoffen unter Berücksichtigung der Schmelz-Ätz-Technik vorgenommen. Entsprechend der Daten treten bei vielen Patienten Schienungsfrakturen oder Verlust des adhäsiven Verbundes auf. Es muss daher in der täglichen Praxis damit gerechnet werden, dass hin und wieder Schienungsreparaturen vorgenommen werden müssen. Direkte Daten zu Veränderungen der oralen Lebensqualität durch Schienungen sind nur begrenzt vorhanden. Indirekte Evidenz aus Studien und Übersichtsarbeiten zur oralen Lebensqualität zeigt aber, dass der Kaukomfort durch bewegliche Zähne deutlich eingeschränkt ist. Im Umkehrschluss wird daher durch eine Schienung oder eine Verblockung von Zähnen der Kaukomfort und damit die mundbezogene Lebensqualität verbessert.

Prof. Dr. Clemens Walter



Fotos: warmworld - stock.adobe.com, freshidea - stock.adobe.com, Bezvershenko - stock.adobe.com

Speziell für Zahn- und Fachärzte!

Vakanzen in Ø 19 Tagen erfolgreich besetzen





Dentdays: Get-2-Gether

14. Juni 2024 im Weitblick in Augsburg

Ein Mix aus brillanten Vorträgen, guten Gesprächen und spannendem Zusammentreffen werden auch dieses Get-2-Gether zu einem außergewöhnlichen Event machen, das Sie nicht verpassen sollten. Die Dentdays GmbH veranstaltet das Event zusammen mit den Laborpartnern Sandmair Zahntechnik GmbH und CS Zahntechnik GmbH.

Diese Top-Experten sind dabei: Dr. Christoph Neubert und Dr. Carsten Schwindt von Philipp Morris sprechen über «RaucherInnen mit niedriger Rauchstoppmotivation» und erläutern, wie Barrieren erkannt und zielgerichtete Maßnahmen ergriffen werden können. ZTM Daniel Sandmair referiert zu Innovationen in der Scantechnologie und KI in der Zahnmedizin. Zahnärztin Anne Carolin Hochberger gibt Einblicke, wie die Digitalisierung die multidisziplinäre Behandlung vereinfacht. Last but not least beschäftigt sich der international bekannte Univ.-Prof. Dr. Dr. Ralf Smeets vom UKE Hamburg mit den Trends in der Implantologie. Im Anschluss an die Vorträge gibt es eine After-Party mit Dessert auf der Rooftopterrasse mit einem Münchner Szene-DJ.



www.dentdays.de

Mythos Materialverwaltung

Kostenloses AERA-Online Webinar live und on-demand

Viele ZahnärztInnen und PraxisteamS wünschen sich einen besseren Workflow rund um die Nachbestellung ihres Verbrauchsmaterials. Doch welche Lösung passt in welche Praxis? Im Webinar stellt AERA-Online verschiedene Methoden zur Bedarfsermittlung neutral und sachlich gegenüber. Der Status Quo in Sachen Bedarfsermittlung in Praxen sieht oft so aus: Ständige Inventuren am Materialschrank, um zu sehen, was noch da ist. Oder eilige Nachbestellungen, weil Produkte unbemerkt ausgegangen sind und regelmäßige Entsorgungen von abgelaufenem Material, das aus den Tiefen des Lagers aufgetaucht ist. Die Fehlerquellen sind hoch und am Ende kosten diese dann auch noch Geld, Zeit und Nerven. Verschiedene Lösungsansätze für eine verbesserte Materialverwaltung gibt es viele. Von der barcodegestützten Software, über Nachbestellhilfen im Lager bis hin zum handschriftlichen Bestellbuch. Doch welches System bietet sich wann an? Welche Vorteile, aber auch welche Nachteile bringen die Methoden mit sich? Im Webinar geht Referent Horst Lang den verschiedenen Methoden nach. Der studierte BWLer und AERA-Mitbegründer zeigt Stärken und Schwächen auf und erläutert Umsetzungsmöglichkeiten – mit dem Ziel, die Teilnehmer in eine Lage zu versetzen, einen für die Praxis passenden, individuellen Workflow zu finden. Das kostenlose Webinar wird live und on-demand angeboten und ist mit zwei CME-Punkten ausgezeichnet.



www.aera-online.de

PraxisleiterIn zahnärztliche Mehrbehandlerpraxis / MVZ

4 Präsenz-Module / 3 Webinare - ab 30. August 2024

In hauptverantwortlicher Position mit gutem Gefühl planungssicher agieren – darum geht es. Das Fortbildungsformat entspricht den operativen Herausforderungen an der Spitze einer zahnärztlichen Mehrbehandlerpraxis. Es werden die Bereiche dentale Betriebswirtschaft, Zukunftsstrategie und Praxismanagement mit menschenzentrierter Führungskompetenz verbunden – akademisch fundiert und konsequent praxisorientiert, mit ganzheitlichem Ansatz. Der Lehrgang richtet sich an InhaberInnen zahnärztlicher Mehrbehandlerpraxen/MVZ, Angestellte ZahnärztInnen mit Leitungsaufgaben, Leitende PraxismanagerInnen und kaufmännische LeiterInnen bzw. GeschäftsführerInnen sowie an QuereinsteigerInnen mit einschlägiger Berufserfahrung. Insgesamt sieben ExpertInnen geben ihr Wissen weiter. Die jeweils zweitägigen Präsenz-Module finden im The George Hotel Hamburg statt. Der Lehrgang endet am 7. Dezember 2024. ZahnärztInnen erhalten für die Teilnahme insgesamt 90 CME-Punkte.



www.klapdorkollegen.academy

ClearCorrect Innovation Summit

7./8. Juni 2024 im Telegraphenamnt in Berlin

Die dritte Ausgabe des ClearCorrect Innovation Summits findet am 7. und 8. Juni 2024 im Telegraphenamnt in Berlin statt. Im Fokus stehen der Austausch von Wissen und Erfahrungen sowie die Gelegenheit, neueste Entwicklungen in der Aligner-Therapie hautnah zu erleben. Nach Hamburg und München nun also Berlin: Mit dem jährlich wechselnden Standort möchten die Veranstalter das Bestreben unterstreichen, alle ZahnärztInnen und KieferorthopädInnen in ganz Deutschland anzusprechen.

„Wir freuen uns, eine Plattform zu bieten, auf der Wissen geteilt, Netzwerke geknüpft und Innovationen vorangetrieben werden“, sagt Manuel Tietze, Head of Business Unit Orthodontics bei Straumann. Zielgruppe der Veranstaltung sind alle, die sich für Aligner-Therapie interessieren. Von Neueinsteigern, die darüber nachdenken, ClearCorrect in ihrer Praxis zu integrieren, bis zu den erfahrenen Aligner-Anwendern, die bereits erfolgreich Fälle abgeschlossen haben. Anhand des Teilnehmerfeedbacks aus den vergangenen Jahren wurde des Veranstaltungskonzept stetig weiterentwickelt. Die Unterteilung der Teilnehmenden in Neueinsteiger und Erfahrene ermöglicht es, detailliert auf zielgruppenspezifische Herausforderungen einzugehen. In Breakout-Sessions und kleineren Diskussionsrunden werden ausgewählte Themen und Fälle von und mit den Experten erörtert.



www.clear-correct.de/berlin-calling

„Herausforderungen annehmen -
anpassungsfähig statt träge“

Full House bei den best days

Mit dem stimmungsvollen Partysong „We are family“ starteten die best days 2024 am 23. Februar im Düsseldorfer Maritim Airport Hotel. Organisator Wilhelm Hakim zeigte sich bei der Begrüßung überwältigt und stolz: „Nach 24 Jahren ist mein Traum in Erfüllung gegangen - 1.000 Teilnehmer plus“. Die anwesenden ZahnärztInnen und deren Teams wurden nicht enttäuscht, sondern waren nach zwei Tagen vom hervorragenden und abwechslungsreichen Programm überwältigt.

Über 1.000
Teilnehmende
waren bei den
24. best days und
verfolgten das super
Programm.



Fotos: IFG Fortbildungen, Carmen Bornfieth

Das Moderatorenduo mit Prof. Dr. Thomas Attin und Fernsehmoderatorin Susanne Schöne führte souverän durch das Programm der größten Veranstaltung der Dentalbranche außerhalb der zahnmedizinischen Fachgesellschaften. Das Besondere an den best days: Es geht nicht um die verschiedenen Fachdisziplinen der Zahnmedizin, sondern alle Vorträge bieten einen Blick über den Tellerrand. Die Internationale Fortbildungs GmbH (IFG) überrascht jedes Jahr aufs Neue mit einem breiten Mix an Vorträgen, die in Erinnerung bleiben. Es geht um Persönlichkeitsentwicklung, Selbstreflexion, zwischenmenschliche Beziehungen sowie die Auswirkungen und die Umsetzung im (Praxis-)Alltag.

Körpersprache als Schlüssel

Stefan Verra, Experte für Körpersprache, ging mit viel österreichischem Schmäh auf Mimik, Gestik und Körperhaltung ein. Wichtig zu wissen: Das Erste, was

wir von anderen Menschen wahrnehmen, ist die Körpersprache – so geht es auch dem Patienten, der sich zum ersten Mal ein Bild vom Zahnarzt macht. „Körpersprache entsteht, solange man etwas anders macht oder überlegt, was man Intelligentes sagen könnte. Gerade in der Medizin glaubt man aber oft, dass Fachinformation ankommt, wenn man sie ausgesprochen hat. Worte sind zwar enorm wichtig, sie können Inhalte vermitteln, aber keine Emotionen“, sagt Verra. Die Wirkung durch Körpersprache ist entscheidend – auch bei der Suche nach neuen Mitarbeitern.

Nichts verändert sich, außer man ändert sich selbst

Bianca Rieken, Diplom-Psychologin und Beraterin für Personalmanagement, glaubt an die Entwicklung des Menschen. Doch wer sich verändern will, muss bei sich selbst anfangen. Da der Mensch ein Ge-

wohnheitstier ist, ist Persönlichkeitsentwicklung nichts für Feiglinge, sondern erfordert Durchhaltevermögen. Oft braucht es ein Ereignis oder eine Schlüsselsituation als Auslöser. Für die Veränderung selbst braucht es Selbstreflexion und Feedback, eine bewusste Entscheidung und den Willen, die Komfortzone zu verlassen. Und es braucht eine Marschrichtung, die man sich bildlich vor Augen halten sollte. Es braucht aber auch Zeit. Nichts geschieht von heute auf morgen, Rückschläge müssen einkalkuliert und Erfolge gefeiert werden. „Gib alles – aber gib nicht auf“, lautet die Devise. Vorteilhaft ist es, sich mit Mitstreitern gegenseitig zu stärken und allen von den eigenen Zielen zu erzählen, dann gibt es kein Zurück mehr.

Content Marketing in der Praxis

Dr. Stefan Helka, Zahnarzt und Social Media Experte, gab einen Einblick in seine vielfältigen Aktivitäten in den sozialen



Im Laufe des Jahres gibt es weitere interessante Fortbildungs-Angebote für ZahnärztInnen und das ganze Praxisteam.

Medien. Die Möglichkeiten der Praxiskommunikation sind heute im Vergleich zu früher unbegrenzt. In Dr. Helkas Praxis haben hochprofessionelle Videos, u. a. auf YouTube, alles verändert. Innerhalb von zehn Jahren ist seine Praxis von fünf auf heute rund 100 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter gewachsen. Doch wie sieht guter Content konkret aus und wer soll ihn produzieren? „Das Team muss einbezogen werden, denn das ist der Hebel für mehr und besseren Content“, sagt Helka. „Unser Team ist stolz darauf, dass die Patienten sie kennen und dass sie zum Erfolg der Praxis beitragen können.“

Inhalte müssen auf die Zielgruppe zugeschnitten sein – seien es die Patienten oder potenzielle MitarbeiterInnen. Ein maximaler Mehrwert kann erzielt werden durch News, relevante Entwicklungen, Entertainment, Spaß und natürlich auch Problemlösungen. Viele aus den Zielgruppen sind heute auf Facebook oder Instagram unterwegs. Dort werden Bilder und Videos konsumiert. Bei TikTok gibt es nur Videos. YouTube ist die Königsklasse. Am Anfang muss also abgewogen werden, was das Team bereit ist, von sich preiszugeben, aber auch wie viel Zeit und Geld investiert werden kann.

Noch mehr Referate für den persönlichen Erfolg

Doch damit nicht genug – es gab noch viel mehr spannende Referate: Persönlichkeits- und Managementtrainer Jörg Lohr wünschte den Anwesenden viel Erfolg für ihre Praxis und vermittelte die notwendigen Schritte. Mit der Wohlfühlpraxis beschäftigte sich Betül Hanisch. Sie gab wertvolle Tipps, wie Wertschätzung sichtbar gemacht werden, welche Rolle der „Fünf-Finger-Trick“ spielt und wie der „Stift-Trick“ helfen kann. Im Referat von Johannes Warth ging es mit Wortwitz und Bildersprache um das Thema Mut. Yvonne Kasperek referierte über Anpassungsfähigkeit im Wandel der Zeit. Nach dem Vortrag von Dr. Stefan Frädriich wussten die Teilnehmenden, warum Ziele Quatsch sind und wie wir sie trotzdem erreichen können. René Borbonus teilte sein Wissen zum Thema Respekt und last but not least gab Marc Gassert wertvolle Ratschläge zur Stärkung von Selbstdisziplin und Durchhaltevermögen. Alles in allem eine rundum gelungene Veranstaltung bis hin zur beeindruckenden Abendveranstaltung.

Weitere Kongresstermine 2024 und 2025

Der Termin für die Jubiläumsveranstaltung „25. best days“ in Düsseldorf steht fest und das Programm ist bereits online abrufbar. Also am besten gleich den 21. und 22. Februar 2025 im Kalender blocken. Die Vorträge werden sich um das Motto des Kongresses drehen: „Optimierte Selbstorganisation – der Schlüssel zu mehr privatem Glück und beruflichem Erfolg“. Wer nicht so lange warten möchte, kann sich noch für den 15. Dental Summer vom 19. bis 22. Juni 2024 im Maritim Seehotel Timmendorfer Strand anmelden. Im September folgt Dental Spezial, ebenfalls im Maritim Airport Hotel Düsseldorf. Weiter geht es mit dem 2. Personalmanagement und Personalentwicklungs-Kongress am 15. und 16. November 2024. Parallel findet der Kongress „Schmerztherapie für alle Fälle: Gewusst wie“ mit namhaften ReferentInnen statt.

Carmen Bornfleth



www.ifg-fortbildung.de

1000 Farben Weiß ... alle in 1 Spritze!

Paste

Flow

Flow Bulk

Tokuyama Dental

OMNICHROMA

3 Viskositäten - unendliche Möglichkeiten

Die patentierte Smart Chromatic Technology in OMNICHROMA sorgt für stufenlose Farbanpassung von A1 bis D4 dank struktureller Farbe. Hinzu kommen 3 verschiedene Viskositäten für alle Vorlieben und Anwendungsbereiche. So bietet die Omnichroma-Familie dem Anwender alle erdenklichen Optionen mit einem Minimum an Materialien.

**OMNICHROMA - mehr braucht es nicht
für moderne Füllungstherapie.**



ohne künstliche Farbpigmente
passt sich „automatisch“ der Zahnfarbe an



Bis-GMA-freie Formulierung
für eine bessere Biokompatibilität



nachhaltige Bevorratung
nur 1 Farbe bestellen &
keine abgelaufenen
Sonderfarben

Mehr unter:



 **Tokuyama**

Neuer CEO bei Geistlich

„Unser oberstes Ziel ist es, die stärksten Lösungen für die regenerative Medizin anzubieten“

Seit Dezember 2023 ist Diego Gabathuler CEO der Geistlich Pharma AG. Viele unserer Leserinnen und Leser kennen ihn noch als CEO von Ivoclar. Im Interview verrät er spannende Details zu seinen Plänen und Visionen mit Geistlich und beantwortet auch unsere Fragen zu den aktuellen Themen Künstliche Intelligenz, Nachhaltigkeit und Work-Life-Balance.

? Herr Gabathuler, Glückwunsch zur neuen Position als CEO bei Geistlich. Was hat Sie an dieser neuen Aufgabe gereizt?

Was mich von außen betrachtet schon vor meinem Start bei Geistlich stark fasziniert hat, waren die starke und anziehende Marke, die weltweit renommierten Spitzenprodukte sowie das hochstehende Weiterbildungsangebot. Seit meinem Eintritt ins Unternehmen begeistern mich zudem die vielen intelligenten, leistungsorientierten und warmherzigen Menschen sowie die enorm starke Firmenkultur. Ich erachte es als sehr großes Privileg, für ein so attraktives und global führendes Unternehmen zu arbeiten, das mit seinen einzigartigen regenerativen Produkten Millionen von Menschen auf der ganzen Welt hilft, ihre Lebensqualität zurückzugewinnen. Das größte Lob gebührt dabei den Ärzten, welche unsere Produkte mit viel Geschick bei ihren Patienten einsetzen.

? Geistlich ist Weltmarktführer im Bereich der regenerativen Zahnmedizin. Inwiefern können Sie Ihre bisherige Dentalerfahrung bei der neuen Zielgruppe der Implantologen, Oral- und MKG-Chirurgen einbringen?

Interessanterweise gibt es wenige Überschneidungen mit meinem vorherigen Tätigkeitsfeld, und dennoch kann ich meine breite Branchenerfahrung in viele Zukunftsthemen im Bereich der Biomaterialien transferieren. Die Anwender von Biomaterialien haben andere Anforderungen an Produkte und Dienstleistungen. Wir sprechen von sterilen Medizinprodukten der Klasse 3, was in Bezug auf Forschung, Entwicklung, Produktion und



Diego Gabathuler
CEO der Geistlich Pharma AG
Foto: Geistlich Pharma

Registrierung noch viel anspruchsvoller ist. Biomaterialien bilden eine eigene, sehr spezielle und faszinierende Produktkategorie, mit noch höherer Komplexität und ganz anderen technologischen Herausforderungen und Möglichkeiten. Dabei hilft es mir natürlich, dass ich den Markt seit vielen Jahren sehr gut kenne und auf ein starkes, weltweites Netzwerk bauen kann.

? Spielt das Thema «Künstliche Intelligenz» bei Geistlich heute schon eine Rolle?

In der schnell voranschreitenden Digitalisierung sowie auch im Zusammenhang mit der rasanten Verbreitung von KI und Co. sehe ich vor allem die Chance, die Menschen und den persönlichen Kontakt wieder mehr in den Mittelpunkt zu rücken. Was meine ich damit? Die Digitali-

sierung hat unser Leben in vielerlei Hinsicht einfacher und komfortabler gemacht. Auf der anderen Seite nehmen die Realitätsverzerrung und Vereinsamung junger Menschen zu. Zudem möchte ich auch nicht nur immer mit einer Maschine sprechen, wenn ich mich mit einer Frage zu einem Produkt an ein Unternehmen wende. Aber zurück zu KI und Co: Wie viele Unternehmen arbeiten auch wir aktuell mit KI, «Machine Learning» und «Deep Learning». Langfristig sehe ich enorme Chancen in der gezielten Anwendung, z. B. im Zusammenhang mit der Früherkennung und Behandlung verschiedenster Krankheiten.

? Ein weiteres Top-Thema ist derzeit die Nachhaltigkeit. Welche Bedeutung hat dieses Thema für Geistlich?

Der verantwortungsbewusste Umgang mit Ressourcen ist für uns von großer Bedeutung. Nicht ausschließlich, aber speziell für die nächste Generation von Kunden und Mitarbeitenden ist Nachhaltigkeit ein wichtiges Entscheidungskriterium für oder gegen eine Marke. Wir haben Pläne für alle Bereiche, wie wir unseren ökologischen Fußabdruck kontinuierlich reduzieren werden. Beispiele sind gezielte Energiesparmaßnahmen in der Produktion sowie unsere eigene Stromerzeugung aus

„ Nachhaltigkeit ist ein wichtiges Entscheidungskriterium. “

Wasserkraft am Produktionsstandort in Wolhusen. Aber auch in den Bereichen Verpackung und Logistik konnten wir bereits erste Reduktionen erfolgreich umsetzen. Wir sind gerade dabei, sämtliche Verpackungen zu überdenken und zu re-dimensionieren. Dazu kommen noch die Bereiche Reisen und Veranstaltungen, wo wir klare Maßnahmen ergriffen haben. Wir werden an diesem wichtigen Thema dranbleiben.

? Was hat die oberste Priorität für dieses Jahr und wie sehen Ihre Pläne aus, um dieses Ziel zu erreichen?

Unser oberstes Ziel ist es, den ÄrztInnen rund um die Welt die stärksten Lösungen für die regenerative Medizin anzubieten, damit sie ihre PatientInnen bestmöglich behandeln können. Dabei spielen unsere Mitarbeitenden eine entscheidende Rolle. Ihnen will ich ein einladendes, forderndes und spannendes Umfeld bieten, das zu neuen Spitzenleistungen animiert. Wir wollen Freude und Erfolg miteinander verbinden, denn nur das ist nachhaltig. Zufriedene Mitarbeitenden zu haben wird automatisch helfen, unseren hochstehenden und einzigartigen Kundenservice weiter zu pflegen und überall, wo möglich, noch weiter zu verbessern. Zweitens wollen wir das Thema Innovation sehr viel breiter denken und mit ganz neuen Ansätzen punkten. Und drittens werden wir unsere geografische Expansion in neue Märkte konsequent weiter vorantreiben.

? Was sind Ihrer Meinung nach die größten Herausforderungen für die Dentalindustrie in den nächsten fünf bis zehn Jahren?

Ich sehe Herausforderungen im Bereich der regulatorischen Bestimmungen. Diesen begegnen wir mit unseren ausgereiften Prozessen in der eigenen starken Forschung und Entwicklung sowie in unserem kompromisslosen Qualitätsmanagement. Ich sehe aber auch zahlreiche Chancen, etwa in den drei Bereichen Prävention, Regeneration und minimalinvasive Restaurationen. Die Behandlungsmöglichkeiten sind breiter geworden und damit ist die Komplexität für die Anwender gestiegen. Und hier werden hochstehende Aus- und



Parodontale Taschen schützen und Gingivaheilung verbessern mit dem Pocket-X® Gel.

Weiterbildungsangebote eine wichtige Rolle spielen. Eine große Herausforderung wird es sein, gut ausgebildetes und motiviertes Fach-

personal zu finden und zu halten. Das gilt für die Praxen, für die Labors und für die Industrie. Es zeichnet sich vor allem auch ein Mangel an qualifizierten, jungen Zahntechnikern ab, was für die Prothetik eine Herausforderung sein wird. Auch darum glaube ich, dass nur die attraktiven und modernen Arbeitgeber langfristig eine Chance haben werden.

? Haben Sie eine langfristige Vision für Geistlich?

Die langfristige Vision bleibt, unabhängig von der Körperregion, die medizinische Regeneration gesamthaft voranzutreiben zum Wohle der Patienten. Beschädigte Gewebe und Gelenke sollen nicht mehr ersetzt, sondern mit Hilfe unserer Technologien durch natürliche, körpereigene Prozesse regeneriert werden. Damit wollen wir zusammen mit den Produktverwendern die Menschen von Schmerzen und Einschränkungen befreien und ihnen eine neue Lebensqualität schenken. Der Motor dazu ist unsere Pionier-DNA in sämtlichen Bereichen, von den Produkten, über Fortbildungsangebote bis hin zur globalen Vermarktung. Wie einige Ihrer LeserInnen vielleicht wissen, sind wir mit unseren Produkten auch in Bereichen der regenerativen Sportmedizin führend, z. B. mit Geistlich Chondro-Gide für das Knie. Weitere Produkte außerhalb von Dental sind in der Entwicklungspipeline.

? Welche Rolle spielen dabei die internationalen Märkte?

Wesentliche Teile unseres Erfolgs basieren auf unserem Standort Schweiz. Die Schweiz und Schweizer Unternehmen stehen für einen enormen Erfindungsreichtum, einzigartige Qualität und vor allem auch eine starke Zuverlässigkeit. Wir werden auch in diesem Jahr wieder in unseren Forschungs- und Produktionsstandort Wolhusen investieren. Wir wollen Menschen weltweit mit der medizinischen Regeneration helfen. Das Bewusstsein für Mundgesundheit ist in der Schweiz bereits sehr hoch. Das zukünftige Wachstum wird wohl zum größten Teil aus internationalen Märkten kommen und dort vor allem aus den Schwellenländern.

? Ein weiteres Top-Thema ist heute die Work-Life-Balance. Wie halten Sie die Balance?

Die Basis für eine gute Work-Life-Balance ist, dass man seinen Job gerne macht. Dazu braucht es die Disziplin, das Arbeiten am Abend und am Wochenende auf ein Minimum zu reduzieren oder zumindest auf kreative Arbeiten zu beschränken. Für mich persönlich ist es unabdingbar, mindestens jeden zweiten Tag draußen Sport zu treiben. Deshalb habe ich auf Geschäftsreisen auch immer meine Laufschuhe im Gepäck. Weiter schalte ich um 20 Uhr mein Mobiltelefon auf Flugmodus. Die Familie, Freundschaften und Hobbies zu pflegen sind mir sehr wichtig.

Wir wünschen Ihnen viel Erfolg bei all diesen Plänen.

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. Juni 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 regelmäßig Ihren kostenlosen Newsletter „Dental & Wirtschaft“ an die o.g. E-Mail-Adresse. Ich kann diesen jederzeit wieder abbestellen.

Spring-Edition des GoodieBooks

W&H rückt Instrumente in den Fokus

Das beliebte Bonusheft aus dem Hause W&H präsentiert sich in diesem Jahr in seiner 21. Auflage und sorgt bei Zahnärzten und Praxisteams von April bis Juni für frühlingshafte Bescherung.

Bekannt ist der österreichische Dentalhersteller vor allem für seine robusten, langlebigen und dabei hochwertigen Hand- und Winkelstücke. Diese werden in Bürmoos produziert und sind damit echte Qualitätsprodukte „Made in Austria“ – und das seit 1890. In diesem Frühling erhalten sie im aktuellen GoodieBook besondere Aufmerksamkeit und sind Bestandteil vieler Aktionsangebote. Egal, ob Synea Vision, Synea Fusion oder die neue Synea Power Edition zur Entfernung von Zirkonkronen – Experten der Zahnmedizin liegen mit der Expertise von W&H genau richtig. Schnell ins neue Booklet geschaut für die konkreten Angebote!

Hygienelösungen für jedes Praxisbedürfnis

Neben Instrumenten hat sich W&H einen Namen als Hygienekomplettanbieter gemacht und bietet Lösungen für jedes Praxisbedürfnis. Ist der Lara-Sterilisator ideal geeignet für alle Einsteiger, steht mit der Lisa Remote Plus ioDent außerdem eine vollvernetzte Gerätevariante zur Verfügung. Eine Gegenüberstellung des Ba-

sismodells sowie der High-End-Variante findet sich im neuen GoodieBook – Angebote zum Bestpreis erwarten alle Freunde bestmöglicher Praxishygiene.

Chirurgieportfolio so attraktiv wie nie

Auch im Chirurgiebereich wartet W&H mit besonderen Aktionspreisen auf. Dies betrifft zum einen die chirurgischen Hand- und Winkelstücke. Egal, ob Implantationsverfahren, Wurzelspitzenresektion oder Weisheitszahnentfernung: Die chirurgischen Hand- und Winkelstücke sind mit ihrer hohen und präzisen Drehmomentübertragung, der optimalen Kühlung und Ausleuchtung der Behandlungsstelle sowie ihrer kratzfesten Beschichtung echte Allroundtalente. Zum anderen ist auch das beliebte Implantmed erneut im GoodieBook vertreten. Aktionen gibt es bei diesem Produkt für die Einsteigervariante mit Kabelfußsteuerung sowie rund um die erweiterte Variante, die kabellos und mit Licht daherkommt.

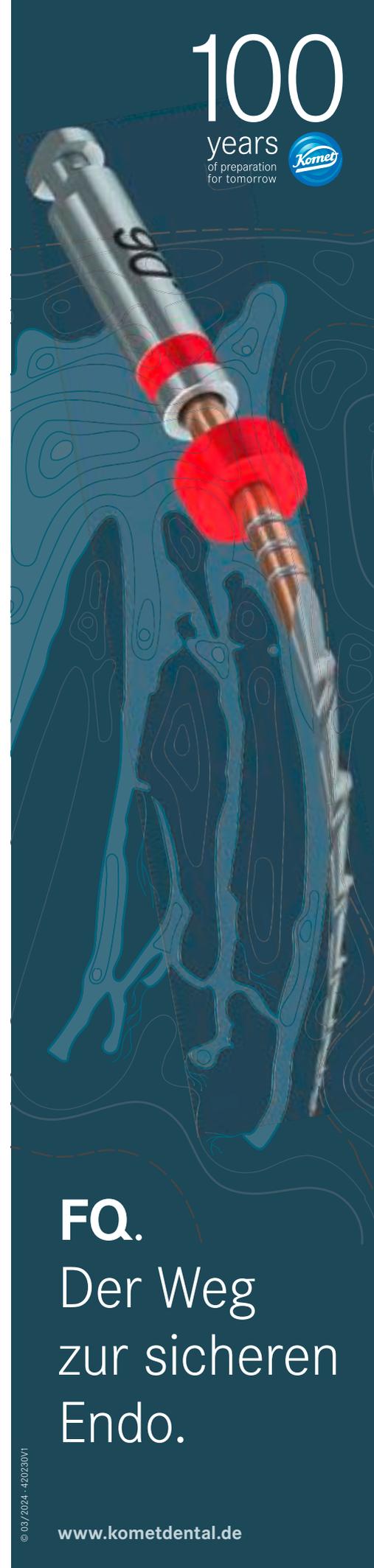
So günstig startet der Frühling – zum aktuellen GoodieBook mit Aktionen in allen Produktsegmenten bitte hier entlang.

www.wh.com



Das W&H GoodieBook bietet von April bis Juni attraktive Angebote.

Foto: W&H



FQ.

Der Weg
zur sicheren
Endo.

Ausgezeichnete Komposite

Die Familie ist komplett und wiederholt ausgezeichnet

Nach OMNICHROMA und OMNICHROMA FLOW lieferte TOKUYAMA DENTAL im 2. Halbjahr 2023 mit dem neuen OMNICHROMA FLOW BULK den letzten fehlenden Baustein. Nunmehr zum 5. Mal nacheinander konnten die Komposite die unabhängigen Gutachter des DENTAL ADVISOR in den Kategorien „Stopfbares Ein-Farb-Komposit“ und „Fließfähiges Ein-Farb-Komposit“ vollends überzeugen.

Das Fachmagazin DENTAL ADVISOR gilt mit seinen jährlichen „Top Awards“ als Gradmesser für unabhängige Bewertungen von Dentalprodukten. Dass die OMNICHROMA-Komposite diese prestigeträchtigen Auszeichnungen auch im Jahr 2024 erhalten, bestätigt erneut die Produktqualität des japanischen Entwicklungssponsors.

Im Jahr 2019 erlebte die Zahnmedizin eine echte Revolution im Bereich der Komposite: Mit OMNICHROMA wurde ein bahnbrechendes Füllungsmaterial vorgestellt, das in nur einer einzigen Spritze alle VITA-Farben von A1 bis D4 abdecken kann.



Foto: Tokuyama

Die ausgezeichneten Produkte aus der OMNICHROMA-Familie.

Die Möglichkeiten der Anwendung wurden mit der Entwicklung der fließfähigen Varianten OMNICHROMA FLOW und OMNICHROMA FLOW BULK konsequent fortgeführt.

Nunmehr zum fünften Mal nacheinander (2020-2024) konnten OMNICHROMA-Komposite die unabhängigen Gutachter des DENTAL ADVISOR in den Kate-

gorien „Stopfbares Ein-Farb-Komposit“ und „Fließfähiges Ein-Farb-Komposit“ vollends überzeugen. Besonders gelobt wurden wieder die hervorragende Farbanpassung, die einfache Anwendung sowie das ästhetische Ergebnis.

Es zeigt sich einmal mehr, wie „smart“ die Smart Chromatic Technology und die patentierten sphärischen Füllkörper wirklich sind. Dank der kontrollierten Form und Größe der Füller lässt OMNICHROMA Farbe aus Licht entstehen. Ohne künstliche Farbpigmente sorgt strukturelle Farbe für eine stufenlose Farbanpassung von A1-D4. Und beim neuen OMNICHROMA FLOW BULK kommt noch eine ultrastarke Tiefenhardtung hinzu, maximale Belastbarkeit für große Kavitäten ohne zusätzliche Deckschicht.

Smart ist aber auch, dass die Farbanpassung nicht nur einmal bei der Füllungslegung stattfindet, sondern jeden Tag aufs Neue. Egal, ob die Zähne gebleicht werden oder nachdunkeln, OMNICHROMA verändert sich mit. So geht intelligenter Chamäleon-Effekt in Vollendung.

www.tokuyama-dental.eu/de/omnichroma

Warenwirtschaft

Der erste Instrumentenschrank, der automatisch nachbestellt

DENTY ist das Herzstück von DENTYTHING, dem Warenwirtschaftssystem von Komet Dental. Als erster Instrumentenschrank, der selbständig nachbestellt, setzt er in puncto Convenience und Wirtschaftlichkeit ganz neue Standards, denn er sorgt nicht nur für zuverlässige Ordnung im Praxisalltag, sondern auch für weniger Stress.

DENTY macht ganz einfach seinen Job: Er sorgt dafür, dass alles da und alles an seinem Platz ist. So spart er Zeit und Nerven. Und auch Geld. Denn bezahlt wird nur, was am Behandlungsstuhl auch wirklich gebraucht wurde. Der Schrank ist in drei verschiedenen Größen S-M-L erhältlich. DENTYTHING nimmt der Praxis die Nachbestellung von rotieren-

den Instrumenten komplett ab. Diese Serviceleistung schafft freie Kapazitäten beim Personal und sichert reibungslose Behandlungsabläufe. Jedes Produkt hat im DENTY sein eigenes Fach, so dass ein gezielter Griff genügt. Dabei ist der beleuchtete Instrumentenschrank in jeder Praxis ein Hingucker und superleicht zu bedienen.

DENTYTHING bringt die digitale Zukunft des modernen Warenwirtschaftsmanagements in die Praxis, eines aber bleibt wie immer: Der persönliche Komet Fachberater, der das Praxisteam ganz individuell berät. Zusammen mit Ihrem Berater können Sie den Schrank individuell nach Ihren Bedürfnissen gestalten.

www.kometdental.de



Die smarte Lösung für Ihre Warenwirtschaft bietet: Versorgungssicherheit, Pay-per-Use und Zeit für das Wesentliche.

Foto: Komet

Neuerungen in Sachen Praxis-IT

Bei den Softwareprofis tut sich allerhand

Das Jahr 2024 begann mit vielen Neuerungen in Sachen Praxis-IT: Dental-labore werden an die TI-Infrastruktur angeschlossen, in die Praxissoftware CGM Z1.PRO werden wichtige Änderungen implementiert und die cloudbasierte Alternative CGM XDENT ist auf dem Markt.

Nach jüngsten Informationen der KZBV können zukünftig im Rahmen der PAR-Behandlungsstrecke nicht stattgefunden UPT-Phasen – sofern sich diese noch Zweijahreszeitraum befinden – nachgeholt werden. Bislang wurden diese übersprungen. Auf diese Änderung wurde im CGM Z1 PAR-Abrechnungs-Modul reagiert. Das CGM Z1.PRO Kassenbuch wurde gemäß neuen gesetzlichen Vorgaben mit einer Technischen Sicherheitseinrichtung ausgestattet. Der elektronische Medikationsplan (eMP) kann künftig ohne die Anbindung an eine zertifizierte Arzneimittel-datenbank erstellt und auf die elektronische Gesundheitskarte (eGK) gespeichert werden.

CGM Z1.PRO liefert künftig mit jedem Update Hinweise auf neue Videos auf YouTube. Die Software unterstützt Praxen hier bei neuen Themen und Anwendungen. Das spart Lesezeit und durch die Visualisierung können die Inhalte besser vermittelt werden.

Mit dem CGM SMART UPDATE wurde ein neues Onlineupdateverfahren entwickelt – es entstehen keine weiteren Kosten, das spart Zeit und entlastet die Umwelt. Mit dem CGM KIM Clientmodul 1.5 wird die nächste Entwicklungsstufe des Kommunikationsdienstes zur Verfügung gestellt: Es können nicht nur größere Nachrichten (bis 500 MB) versendet werden, auch das Administrationsmodul ist durch eine neue Benutzeroberfläche leichter bedienbar. Weil die Sicherheit der Praxis-IT höchste Priorität hat, bietet CGM Protect alles – vom Virenschutz bis zur proaktiven Risikoerkennung mit Machine Learning und individuellen Sicherheitseinstellungen –, um Patientendaten zu sichern und die Praxis zu schützen.



Wer die Software aus dem Hause CGM Dentalsysteme nutzt, bekommt in diesem Jahr viele Neuerungen.

Foto: CGM

Mit der Einführung von CGM XDENT wurden neue Maßstäbe im Bereich der cloudbasierten Software-Lösungen gesetzt. Die Software ermöglicht den Zugriff auf Patientendaten von überall, unabhängig von Zeit und verwendetem Gerät. Die Software wird in deutschen Rechenzentren gehostet und durch automatische Back-ups regelmäßig gesichert. Die direkte Anbindung an die digitale Kommunikationsplattform CLICKDOC ermöglicht PatientInnen eine Online-Terminvereinbarung mit automatischer Terminerinnerung.

www.cgm-dentalsysteme.de



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: Ramona Achhammer, Jasmin Reutter, Beate Scholz, Mira Vetter

Druck: Vogel Druck und Medienservice, Höchberg

VERTRIEBS- UND ABONNEMENTSERVICE

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

Bezugsbedingungen:

Jahresabonnement
Inland € 41,70 (inkl. MwSt. und Versand)
Studenten € 27,10 (inkl. MwSt. und Versand)

Erfüllungsort und Gerichtsstand ist Wiesbaden

Registriergericht:

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 Verfassername 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.

Nachhaltigkeit in der Zahnmedizin - eine kritische Betrachtung

Der Fußabdruck der Zahnmedizin

In dieser Serie werden neben den Grundlagen einer wissenschaftlich basierten nachhaltigen Zahnmedizin auch verschiedene Einzelaspekte zur Nachhaltigkeit beleuchtet. Im zweiten Teil geht es darum, den Fußabdruck des Gesundheitswesens genauer unter die Lupe zu nehmen.

Wenn wir an den Gesundheitssektor denken, fallen uns sofort Ärzte, Zahnärzte, Krankenschwestern, ärztliche und zahnärztliche Fachangestellte, Apotheker, Hebammen, Zahntechniker und all die vielen anderen Akteure der Gesundheitsberufe ein. Wir denken an Unternehmen, die medizinische Produkte herstellen. Und wir stellen uns medizinische Fortschritte vor, die das Leben verbessern. Es gibt jedoch einen unsichtbaren Aspekt der Gesundheitsversorgung, der unsere Aufmerksamkeit verdient: seine Auswirkungen auf die Umwelt. Die Branche hinterlässt einen erheblichen Fußabdruck.

Was muss sich ändern?

Werfen wir einen genaueren Blick auf die Zahlen und untersuchen, wie die Gesundheitsversorgung zu einem gesunde-



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

Foto: Tröltzsch

ren Planeten beitragen kann. Laut dem im September 2019 veröffentlichten ARUP-Bericht „Healthcare’s Climate Footprint with Healthcare without Harm“ sind die Vereinigten Staaten, China und die EU zusammen für über 56 % des weltweiten Fußabdrucks im Gesundheitswesen verantwortlich. Diese Statistik unterstreicht die große Verantwortung, die diese Länder bei der Gestaltung der Umweltauswirkungen der Gesundheitsversorgung tragen. Im Jahr 2014 wurde der Klima-Fußabdruck des Gesundheitswesens auf etwa 4,4 % der weltweiten Nettoemissionen ge-

schätzt. Andere Studien sehen den Fußabdruck der Medizin bei deutlich über 5 %.

Alarmierende Trends

Um das ins richtige Licht zu rücken: Wenn das Gesundheitswesen ein Land wäre, wäre es der fünftgrößte Emittent der Welt und würde die Emissionen von Japan und Brasilien übertreffen.

Eine Studie von Eckelman et al. in Health Affairs, veröffentlicht im Dezember 2020, beleuchtet die alarmierenden Trends bei den Treibhausgasemissionen im US-amerikanischen Gesundheitssystem. Die Untersuchung zeigt einen erheblichen Anstieg der Treibhausgasemissionen im Gesundheitswesen in den USA, der von 2010 bis 2018 um 6 % anstieg. Der Fußabdruck der Medizin ist also nicht nur groß, sondern er steigt auch kontinuierlich an.

Eine umfassende Untersuchung aus Großbritannien (Carbon modelling within dentistry; Public Health England 2018) zeigte auf, dass in zahnärztlichen Praxen ca. 60 % des Fußabdrucks durch die Mobilität von Mitarbeitern und Patienten verursacht wird, wohingegen Abfall nur bei etwa 1 % steht. Die einzelnen Behandlungen können sowohl absolut als auch prozentual aufgeschlüsselt werden. Prozentual ist die Basisuntersuchung mit über 25% der stärkste Treiber des Fußabdrucks. Absolut gesehen liegt die Belastung für dieses Procedere am geringsten bei 5,5 kg CO₂, wobei eine Totalprothese bei 71 kg CO₂ liegt.

Ausblick

Zusammenfassend ist also zu sagen, dass die Gesundheitsbranche einen erheblichen Anteil am CO₂-Fußabdruck unserer Gesellschaft verursacht. Wie dieser sinnvoll reduziert werden kann, ist Bestandteil in den nächsten Beiträgen.

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



Der Fußabdruck der (Zahn-)Medizin
ist nicht nur groß, sondern
er steigt auch kontinuierlich an.

Umweltbewusstsein

Nachhaltige Tipps für die Zahnarztpraxis



Erfahrungen einer Praxis mit dem Qualitätssiegel DIE GRÜNE PRAXIS

Gab es ein persönliches Schlüsselerlebnis, um sich für mehr Nachhaltigkeit einzusetzen? Neben dem allgemeinen Umdenken in der Gesellschaft war der Besuch eines Vortrags von Dirk Steffens sehr inspirierend. Die Geburt der eigenen Kinder lässt einen mehr über die Zukunft nachdenken und dann waren da noch die wahnsinnigen Mengen an täglich anfallendem Praxismüll.

Wie integrieren und motivieren Sie Ihr Praxisteam für eine nachhaltigere Praxis? Mit regelmäßigen Unterweisungen zu Nachhaltigkeitsthemen, Teambesprechungen und Team-Events.

Haben Sie Empfehlungen für den nachhaltigen Einkauf von Materialien? Außendienstbesuche nutzen, da diese ihr Portfolio besser kennen, Sammelbestellungen und auf lokale Anbieter achten.

Gibt es eine konkrete nachhaltige Produktempfehlung? Kurze Wege für Zahnersatz, dabei setzen wir auf CAD/CAM hergestellt im Meisterlabor vor Ort.

Was wünschen Sie sich von der Industrie? Ein Umdenken bei Verpackungen (Papier statt Plastik), größere Sortimente nachhaltiger Produkte und auf umweltfreundlichere Lieferdienste umstellen, wie z. B. eine Elektroflotte.

Was ist aus Ihrer Sicht der größte Faktor für eine umweltbewusstere Praxis? Das Interesse der Inhaber und Mitarbeiter an umweltbewusstem Verhalten.

Wie reagieren Ihre PatientInnen auf Ihre GRÜNE PRAXIS und die Auszeichnung? Sehr gut. Es gibt Rückfragen, wie die Umsetzung klappt und was die Gründe dafür waren und es gibt

Lob für unsere Einstellung.

Was empfehlen Sie als erste und einfachste Schritte für mehr Nachhaltigkeit in der eigenen Praxis? Reduktion von Plastikmüll und Mülltrennung, bewusste Energienutzung, ideale Auslastung der Spül-/Waschmaschine oder Autoklav. Recyclingprodukte verwenden bei Kopierpapier, Müllsäcken, Toilettenpapier, Putzmittel etc. Nachhaltige Praxiskleidung und E-Bike-Leasing für Mitarbeitende.



Zahnarztpraxis Dr. Semira Zeni aus Neustadt trägt das Qualitätssiegel DIE GRÜNE PRAXIS.

Nachhaltige, vegane Entwicklung

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 CO₂-Emissionen reduziert werden, was in etwa dem Jahresausstoß von 425 benzinbetriebenen PKW entspricht. CP GABA senkt damit seinen CO₂-Fußabdruck um bis zu 20 Prozent. Mit der recycelbaren Zahnpastatube geht das Unternehmen einen weiteren Schritt in Richtung Nachhaltigkeit. PatientInnen erhalten mit der neuen Generation der elmex und meridol Zahnpasten und Mundspülungen neben dem bekannten hocheffektiven Kariesschutz nachhaltige, vegane Zahnpflegeprodukte.



Verantwortungsvoll hergestellt*



Vegane Formel



Recycelbare Tube



www.cpgabaprofessional.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



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

Search ... www.dental-wirtschaft.de

PRAXISFÜHRUNG



Warum Zahnärzte den anderen Medizinern 10 Jahre voraus sind

Geht es um den wirtschaftlichen Erfolg der Praxis, das Thema Digitalisierung oder die Online-Präsenz, scheinen Welten zwischen Zahnmedizinern und Hausärzten zu liegen. Aber warum ist das so? Wir beleuchten die Unterschiede.

RECHT



Schuldet der Zahnarzt seinem Patienten einen Behandlungserfolg?

Kommt ein Patient mit Beschwerden in die Zahnarztpraxis, erhofft er sich in der Regel eine erfolgreiche Behandlung. Die ist aber leider nicht immer möglich oder kann zumindest nicht garantiert werden. Was das aus rechtlicher Sicht bedeutet.

FINANZEN



Richtig schenken für Zahnärztinnen und Zahnärzte

Wer großzügige Geschenke macht, könnte vom Finanzamt mit der Forderung nach einer Schenkungssteuer überrascht werden. Wann sie fällig wird, wie hoch sie ausfällt und vor allem, wie man sie erfolgreich vermeidet, erfahren Sie bei uns.



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

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, OpenDesigner - stock.adobe.com, Alshar Telyana - stock.adobe.com, LuckyBusiness - stock.adobe.com, Prostock-studio - 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



Mehr erfahren &
kostenfrei abonnieren

[dental-wirtschaft.de/
newsletter](https://dental-wirtschaft.de/newsletter)

DENTAL &
WIRTSCHAFT

[MTX]



Digitale Prothetik
EVO fusion



Implantologie
Alle Systeme



Kieferorthopädie
Alle Platten/Apparaturen



PERMADENTAL.DE
0 28 22 - 71330



Schnarchtherapie
Respire



Bleaching-System
Boutique Whitening



Kronen und Brücken
Alle Versorgungsarten

IHR VERLÄSSLICHER PARTNER FÜR JEDE ZAHNTECHNISCHE LÖSUNG!

WEIT MEHR ALS NUR KRONEN UND BRÜCKEN



Aligner-System
TrioClear™



Intra-Oral-Scanner*
3Shape, Medit und neu: Eletra

*Permadental verarbeitet die Daten
sämtlicher gängiger Scanner-Systeme.



KATALOGE:
Inspiration und Information



Fordern Sie kostenlos und unverbindlich Ihre
Wunschkataloge an: www.permadental.de/kataloge
02822-71330 22 | kundenservice@permadental.de