

Erfolgreiche Praxisführung
für Zahnärztinnen
und Zahnärzte

DENTAL & WIRTSCHAFT



Abrechnung
**Dokumentation in der
Zahnarztpraxis** S. 17

Finanzen
**Was kann ich bei der
Steuer absetzen?** S. 28

Recht
**Update zum
Werberecht** S. 30

Prophylaxe-Praxis
**So erzielen
Sie mehr
Gewinn** S. 12





Kinder. Zähne. Gärtnern.



Katharina Albertsen

Zahnärztin und Mutter von vier Kindern, Varel

Und wofür brauchen Sie mehr Zeit?



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

> apobank.de/gruenden

 apoBank
Bank der Gesundheit



Carmen Bornfleth
Editor-in-chief



E-Mail:
carmen.bornfleth@medtrix.group

Die Rolle der Interdisziplinarität

Liebe Leserin, lieber Leser,

die moderne Zahnmedizin erkennt zunehmend, dass Mundgesundheit nicht isoliert betrachtet werden kann, sondern einen entscheidenden Einfluss auf das allgemeine Wohlbefinden eines Menschen hat. Diese Erkenntnis hat nicht nur die Behandlung von Patienten, sondern auch das Praxismanagement verändert.

Erkrankungen im Mundraum können sich auf den ganzen Körper auswirken – und umgekehrt. Ein sehr komplexes Thema. Auch in der Praxisführung gibt es längst nicht mehr nur den einen richtigen Weg – das Thema ist umfassender und interdisziplinärer geworden. Parodontitis wird heute nicht mehr isoliert betrachtet, denn das Risiko für Herzerkrankungen, Diabetes und andere systemische Erkrankungen ist bekannt. Eine enge Zusammenarbeit der Zahnärzte mit Ärzten anderer Fachrichtungen ist daher unerlässlich. Eine umfassende Behandlung sollte nicht nur als Antwort auf die Komplexität der Mundgesundheitsprobleme verstanden werden, sondern auch als Chance, den Patienten ganzheitlich zu betreuen, seine individuellen Bedürfnisse zu berücksichtigen und seine Lebensqualität zu verbessern.

Interdisziplinäres Denken bedeutet auch, dass Zahnärzte in der Führung ihrer Praxis als Manager und Unterneh-

mer agieren müssen. Die Bedeutung der Zusammenarbeit und des Gedankenaustausches über Fachgrenzen hinweg muss erkannt werden. Wenn verschiedene Fachexperten ihre Kompetenzen und Perspektiven einbringen, können innovative Behandlungsansätze und Praxiskonzepte entwickelt und umgesetzt werden, die zur Patientenzufriedenheit beitragen und gleichzeitig die eigene Praxis von anderen abheben. Eine offene Kommunikation und eine gute Zusammenarbeit im Team sind dafür unerlässlich. Dazu gehört neben der Bereitschaft, von anderen zu lernen, auch die Fähigkeit, unterschiedliche Perspektiven wertzuschätzen und zu integrieren. Dies wiederum fördert eine effiziente Arbeitsweise, trägt zu einer kontinuierlichen Weiterentwicklung bei und hilft, den eigenen Praxiserfolg zu steigern. Interessante Anregungen zu den Themen Abrechnung, Finanzen, Vorsorge, Steuern und Praxismanagement finden Sie in dieser Ausgabe. In einer Zeit, in der die Bedeutung einer ganzheitlichen Patientenversorgung immer mehr in den Vordergrund rückt, ist interdisziplinäres Arbeiten und Denken in der Zahnmedizin unerlässlich. So können Sie nicht nur die Versorgung Ihrer Patienten verbessern, sondern auch den Erfolg Ihrer Praxis steigern. Ich hoffe, dass wir Ihnen mit unserem Themenmix auf den folgenden Seiten die richtigen Impulse geben können.

Viel Spaß bei der Lektüre wünscht



ABRECHNUNG 16
Dokumentation - unendliche Geschichte oder wichtige Grundlage?
 Es ist höchste Zeit, das Thema grundlegend anzugehen, einfach zu gestalten und somit kein Honorar zu verlieren.



STEUERN 26
Steuern aus dem Vorjahr zurückholen
 Ein oft übersehener, aber äußerst lukrativer Ansatz ist die Investition in Photovoltaikanlagen.



PRAXISMANAGEMENT 32
Mit QM die Arbeitgeberattraktivität steigern
 Die Einführung eines Qualitätsmanagement-Systems ist verpflichtend, es bietet allerdings auch echte Chancen.

AKTUELLES

- 06 BZÄK und CP GABA setzen Initiative fort
Ab jetzt bewerben für den „PraxisAWARD Prävention“
- 06 DGZMK/APW-Jahreskongress 2024
Therapiekorridore für eine moderne Zahnmedizin
- 07 Neuer Podcast zur interdisziplinären Zusammenarbeit
Medizin und Zahnmedizin im Dialog
- 08 DG PARO/meridol® Preis
Klinische Studien ausgezeichnet
- 08 IDS 2025
Über 1.000 Unternehmen bestätigen bereits jetzt ihre Teilnahme
- 10 Vernetzung zwischen Pflege & Zahnmedizin
Arbeitstreffen im Rahmen der Fachtagung MundGesund in der Pflege

TITELGESCHICHTE:
 PROPHYLAXE

- 12 Umsatzmotor Prophylaxe-Praxis
So können Sie den Prophylaxe-Bereich Ihrer Praxis gewinnbringend organisieren!

ABRECHNUNG

- 16 Honorarverlust vermeiden
Dokumentation in der Zahnarztpraxis - unendliche Geschichte oder wichtige Grundlage?
- 19 Abrechnungs-Tipp
Chairside-Leistungen abrechnen



FINANZEN

- 20 Wissenswerte Fakten
Mein Freund, der Finanzberater
- 22 Expertenwissen vom zertifizierten Erbschaftsplaner
Die rechtzeitige und strukturierte Planung von Ruhestand und Erbfolge
- 26 Erfolgsrezept für Zahnärztinnen und Zahnärzte
Steuern aus dem Vorjahr zurückholen



STEUERN

- 28 Steuer-Tipp
Einkommensteuererklärung: Was kann ich bei der Steuer absetzen?



RECHT

- 30 Gewerbliche Fremdwerbung
Update zum Werberecht



PRAXISMANAGEMENT

- 31 Schaffen Sie Vertrauen
Neue Webseite? Aber bitte richtig!
- 32 Mit Qualitätsmanagement die Arbeitgeberattraktivität steigern
So punktet Ihre Zahnarztpraxis bei Bewerbern und Mitarbeitern
- 36 Aktuelle Umfrageergebnisse
Der Stand der digitalen Zahnheilkunde
- 38 Drei Fragen an...
René Ramcke und Sebastian Weidner, Geschäftsführer Rankingdocs GmbH



STUDIEN

- 40 Blick in die Wissenschaft
Der Einfluss von Vitamin D auf die Osseointegration von Zahnimplantaten
- 41 Blick in die Wissenschaft
Interdentalraumreinigungshilfsmittel verbessern Mundgesundheit

FORTBILDUNG

- 39 DZR Kongress 2024
- 42 Dentdays: Get-2-Gether
- 43 Webinare zur Digitalisierung in der Zahnarztpraxis
- 43 Dental Spezial
- 43 Masterstudiengang KFO & Alignertherapie

BRANCHEN-NEWS

- 45 Dürr Dental launcht zwei neue Röntgengeräte
- 45 Tokuyama an neuem Standort
- 46 Reinigung und Desinfektion benutzter Instrumente
- 47 Ergonomische Sattelstühle aus Dänemark
- 47 Blutprodukte werden zum Standard

NACHHALTIGKEIT

- 48 Nachhaltigkeit in der Zahnmedizin
Upstream und Downstream
- 49 Umweltbewusstsein
Nachhaltige Tipps für die Zahnarztpraxis

RUBRIKEN

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

TITELGESCHICHTE

12



**Umsatzmotor
Prophylaxe-Praxis**

Im Beitrag von Sona Alkozei lernen Sie ein gewinnbringendes Prophylaxe-Konzept zu erstellen.

MEINE ZA?
IST SICHERHEIT

DEINE ZA!
IST WIE EINE FAMILIE
BIETET SCHUTZ
UND RÜCKHALT



WEIL JEDE
PRAXIS ZÄHLT!



JK
Kris Grabosch
Zahnarzt
München

ÜBER DEN QR-CODE



ZA Zahnärztliche Arbeitsgemeinschaft Deutschland e.V.
Weststraße 21 • 80331 München • www.za-zahn.de

BZÄK und CP GABA setzen Initiative fort

Ab jetzt bewerben für den „PraxisAWARD Prävention“

Die „Initiative für eine mundgesunde Zukunft in Deutschland“ der Bundeszahnärztekammer (BZÄK) und CP GABA wird fortgesetzt. Erstmals wird der Preis „PraxisAWARD Prävention“ ausgeschrieben. Das Schwerpunktthema in diesem Jahr lautet „Mundgesundheit in der häuslichen Pflege“.

In Deutschland gibt es etwa fünf Millionen Pflegebedürftige – Tendenz steigend. Über 80 % von ihnen werden zu Hause versorgt, darunter 75 % von den Angehörigen. Zwischen Mundgesundheit und allgemeiner Gesundheit besteht ein enger Zusammenhang. Pflegebedürftige Menschen sind in Bezug auf den Erhalt der Mundgesundheit besonders gefährdet, da sie oftmals die Mund- und Zahnpflege nicht selbst ausreichend durchführen können. Gemäß der letzten Deutschen Mundgesundheitsstudie benötigen mindestens 30 % der pflegebedürftigen Menschen Unterstützung bei der Mundpflege.



„Das Thema Mundgesundheit in der häuslichen Pflege ist für die BZÄK schon länger ein Schwerpunktthema und es wird in Zukunft noch bedeutender. Durch den demografischen Wandel können immer mehr Menschen in Deutschland in die Situation kommen, dass sie gepflegt werden müssen. Oft sind Angehörige als Pfleger eingebunden. Manchmal müssen diese sich von heute auf morgen in die Thematik der Pflege eines geliebten Menschen einarbeiten. Dabei bleibt die Mundgesundheit häufig auf der Strecke. Wir wollen mit unserer Initiative das Bewusstsein dafür wecken und gute präventive Ansätze aus der Praxis unterstützen“, so Prof. Dr. Christoph Benz, Präsident der BZÄK.

Erstmals schreiben die Initiatoren den „PraxisAWARD Prävention“ aus.

Präventive Praxisprojekte gesucht

Gesucht werden aus der Praxis kommende Präventionsprojekte zum Thema „Mundgesundheit in der häuslichen Pflege“. Neben dem präventiven Ansatz ist es den Initiatoren wichtig, dass die Projekte auch die Rolle der Angehörigen berücksichtigen. Es werden Projekte gesucht, die entweder bereits in der Umsetzung oder kurz davor sind. Die ersten drei PreisträgerInnen erhalten insgesamt 10.000 Euro. Zudem werden sie mit einem „Öffentlichkeitsarbeits-Paket“ in ihren Projekten unterstützt.

Die digitalen Bewerbungen können ab sofort bis zum 30. September 2024 eingereicht werden.

www.bzaek.de
www.cpgabaprofessional.de



DGZMK/APW-Jahreskongress 2024

Therapiekorridore für eine moderne Zahnmedizin

Im Jubiläumsjahr des 50-jährigen Bestehens der Akademie Praxis und Wissenschaft (APW) findet der Deutsche Zahnärztetag in Kooperation mit der DGZMK/APW-Jahrestagung vom 12. bis 14. September 2024 in Düsseldorf statt. Das wissenschaftliche Programm bietet ein umfassendes Update des modernen, zahnärztlichen Therapiespektrums.

Die wissenschaftlichen Fachgesellschaften unter dem Dach der DGZMK tragen laufend neue Forschungsergebnisse für eine moderne Patientenbehandlung aus ihren jeweiligen Fachbereichen zusammen. In einem aufwändigen Prozess entstehen aus diesen Erkenntnissen systematisch entwickelte Entscheidungshilfen in spezifischen Situationen: die Leitlinien. Doch nicht jede Therapie, die für eine Behandlungssituation wünschenswert wäre, kann kostendeckend und wirtschaftlich erbracht werden. „In der Zahnmedizin haben wir enorme Fortschritte erzielt und zahlreiche wirksame Therapien entwickelt. Doch angesichts

der ökonomischen Rahmenbedingungen müssen wir uns die Frage stellen, ob es überhaupt möglich ist, diese hohe Qualität der Zahnmedizin in die Realität der Versorgung zu übertragen“, sagt DGZMK-Präsident Prof. Dr. Dr. Jörg Wiltfang. Der Kongress in Kooperation mit dem Deutschen Zahnärztetag möchte für dieses Dilemma Lösungen aufzeigen. Die ReferentInnen wollen einen Therapiekorridor eröffnen, innerhalb dessen moderne Zahnmedizin und Wirtschaftlichkeit zusammen gehen können, gemäß dem Tagungsmotto: „Zahnmedizin 2024: Welche Qualität müssen wir uns leisten?“ Der diesjährige Zahnärztetag ist daher nicht nur eine Fortbildungsveranstaltung, sondern bietet auch Raum für eine gesundheitspolitische Debatte. Am Freitag, den 13. September 2024 werden Vertreter der BZÄK, der KZBV und der DGZMK auf dem Podi-



Wenn wissenschaftliche Empfehlungen auf die Versorgungsrealität treffen.

Foto: APW

um darüber diskutieren, was die Zahnärzteschaft gemäß dem wissenschaftlichen Fortschritt den PatientInnen anbieten sollte – trotz in manchen Indikationen engem Kostenrahmen.

Die Akademie Praxis und Wissenschaft (APW), das Fortbildungsinstitut der DGZMK, feiert in diesem Jahr das 50-jährige Bestehen. Der APW-Vorstand konnte für die DGZMK/APW-Jahrestagung hochkarätige ReferentInnen gewinnen. Die Teilnehmenden dürfen ein umfassendes Update evidenzbasierter Therapien in den unterschiedlichen zahnmedizinischen Disziplinen erwarten.

www.dgzmk-apw-kongress.de



Neuer Podcast zur interdisziplinären Zusammenarbeit

Medizin und Zahnmedizin im Dialog

Wieviel Medizin steckt in der Zahnmedizin - und umgekehrt? Wie sind Mund- und Allgemeingesundheit miteinander assoziiert? Antworten darauf gibt es in der neuen Podcast-Reihe „Medizin trifft Zahnmedizin“. Experten beider Professionen diskutieren Erkenntnisse aus ihrer Perspektive.

Die Verbindung zwischen Medizin und Zahnmedizin spielt eine entscheidende Rolle für die ganzheitliche Betrachtung von Gesundheit oder Krankheit. „Sie stellt einen wesentlichen Bestandteil einer patientenorientierten Medizin dar“, so Prof. Dr. Dirk Ziebolz, Poliklinik für Zahnerhaltung und Parodontologie, Universitätsklinikum Leipzig. Er ist Initiator und gemeinsam mit seinem Kollegen PD Dr. Gerhard Schmalz Gastgeber der neuen Podcast-Reihe.

Der Podcast befasst sich mit diesen Schnittmengen und wird zusammen mit der MedTriX Deutschland produziert. „Wir publizieren unterschiedliche Medien für (Zahn-)ÄrztInnen. Mit dem neuen Podcast wollen wir Brücken bauen und klarmachen, dass Medizin und Zahnmedizin viele Gemeinsamkeiten haben und einiges voneinander lernen können“, sagt Günter Nuber, MedTriX Deutschland.

Zu Beginn der Podcast-Reihe spricht Prof. Dr. Ziebolz mit Prof. Dr. Markus



Prof. Dr. Dirk Ziebolz, Initiator und Gastgeber der neuen Podcast-Reihe.

Foto: Dr. Dirk Ziebolz

Bleckwenn, Institut für Allgemeinmedizin an der Universität Leipzig, über die Gemeinsamkeiten und Barrieren in der Zusammenarbeit zwischen Allgemein- und Zahnmedizin. Dabei wird auch die interdisziplinäre Zusammenarbeit in den Fokus gerückt. Fazit: Wir brauchen mehr Generalisten im Gesundheitswesen. Auch Prävention und die Versorgung im ländlichen Raum müssten weiter gestärkt werden – beide Disziplinen sitzen im selben Boot. Mehr Sicherheit, Effektivität und Effizienz in der Patientenversorgung gehen aber nicht ohne gute Kommunikation, bessere digitale Vernetzung der einzelnen Akteure und adäquate Honorierungssysteme.

In der Folge „Warum Gesundheit im Mund beginnt“ fordern PD Dr. Gerhard Schmalz und Prof. Dr. Thomas Ebert, Abteilung für Endokrinologie, Universitätsklinikum Leipzig, einen Blick auf Erkrankungen des Zahn-Mund-Kiefer-Bereichs und deren mögliche Auswirkungen, z. B. auf Diabetes, Nieren- und Herz-Kreislauf-Erkrankungen. Beide Experten machen klar, dass auch Patienten eine aktivere

MEDIZIN TRIFFT ZAHNMEDIZIN



Weitere spannende Themen erwarten Sie in den kommenden Folgen von „Medizin trifft Zahnmedizin“ - jeden ersten Dienstag im Monat. Der neue Podcast ist eine Gemeinschaftsproduktion der Unternehmen MedTriX und intHERcon und verbindet Wissen aus der Human- und Dental-Medizin. Das Ziel ist es, den interdisziplinären Blick zu stärken, neue Erkenntnisse zu diskutieren und mehr Aufmerksamkeit für wichtige Zusammenhänge zu schaffen.

Einfach mal Reinhören und abonnieren!



Rolle bei der Erhaltung ihrer Gesundheit spielen sollten.

Die Herausforderungen bei der Mundpflege älterer Menschen mit Pflegebedarf stehen in der Folge „Mundgesundheit in der Pflege“ im Fokus. Zu Gast sind Prof. Dr. Ina Nitschke, Deutsche Gesellschaft für Alterszahnmedizin, und Prof. Dr. Christoph Benz, Bundeszahnärztekammer. Sie diskutieren mit Prof. Dr. Ziebolz über den Fachkräftemangel, die schwierige demografische Entwicklung sowie den Nachholbedarf in der Ausbildung von Lehrkräften, Pflegepersonal und Angehörigen.



**EIN ONLINE-
PREISRECHNER FÜR
ZAHNERSATZ?**

OMG!

Immer transparenter – für Euch und Eure Patienten

Online-Preisrechner von Flemming International nutzen und in Sekundenschnelle den Circa-Preis des Zahnersatzes an den Patienten weitergeben.



Mehr erfahren unter:
flemming-ueberzeugt.de

Vertrauter Partner, günstige Preise.

FLEMMING
INTERNATIONAL

DG PARO/meridol® Preis

Klinische Studien ausgezeichnet

Auf der diesjährigen Frühjahrstagung der Deutschen Gesellschaft für Parodontologie (DG PARO) wurde der DG PARO/meridol® Preis in der Kategorie klinische Studien an Dr. Leander Benz und Dr. Antonio Ciardo verliehen. Die Tagung fand unter dem Motto „Parodontologie und Kieferorthopädie - gemeinsam für Zahnerhalt, Funktion und Ästhetik“ statt. Rund 300 Gäste nahmen an der Tagung in Berlin teil.

Den ersten Preis erhielt Dr. Leander Benz für die retrospektive Analyse einer klinischen Studie zum Verfahren der subgingivalen Instrumentierung, durchgeführt 2008 bis 2018 an der Poliklinik für Parodontologie, Zentrum der Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde (Carolinum), der Johann Wolfgang Goethe-Universität Frankfurt/Main.

Der zweite Preis ging an Dr. Antonio Ciardo. Die klinische Studie untersuchte den Zusammenhang zwischen



Foto: Diego Fontecha Alvarez / DG PARO
Dolphin audiovisual / DG PARO

DG PARO/meridol® Preis für klinische Studien (von links): Prof. Dr. Henrik Dommisch (DG PARO), Preisträger Dr. Leander Benz (1. Platz), Prof. Dr. Bernadette Pretzl (DG PARO) und Dr. Marie Christine Hoffmann (CP GABA).

einer schweren chronisch-obstruktiven Lungenerkrankung (COPD) und oralen Erkrankungen unter Berücksichtigung gemeinsamer Risikofaktoren. Durchge-

führt wurde die Studie am Uniklinikum Heidelberg. Die Preise sind mit insgesamt 6.000 Euro dotiert.

www.dgparo.de, www.cpgabaprofessional.de

IDS 2025

Über 1.000 Unternehmen bestätigen bereits jetzt ihre Teilnahme

Im März kommt die gesamte Dental-Community zur 41. Internationalen Dental-Schau (IDS) in Köln zusammen. Bereits jetzt meldet die Messe einen überzeugenden Anmeldestand: über 1.000 Unternehmen aus 52 Ländern haben ihre Teilnahme bestätigt, darunter die internationalen Marktführer.

Neben einer großen Beteiligung aus Deutschland stellen derzeit Frankreich, Italien, Republik Korea, Schweiz, Spanien und die USA die stärksten internationalen Ausstellerbeteiligungen. Ihre Teilnahme zugesagt haben außerdem zahlreiche ausländische Gruppenbeteiligungen, beispielsweise aus Argentinien, Australien, Brasilien, Bulgarien, China, Hongkong, Israel, Italien, Japan, Korea, Singapur und den USA.

Das bereits jetzt angemeldete Teilnehmerfeld steht für die Diversität und hohe Qualität der Aussteller, die im kommenden Jahr auf der Messe vertreten sein werden und das gesamte Spektrum der denta-

len Welt abbilden. Die Besucher erwartet eine Fülle an Innovationen in den Kölner Messehallen, denn auf der IDS gewähren die Unternehmen Einblicke in die neuesten technologischen Entwicklungen sowie aktuellen Forschungsergebnisse und zeigen zukunftsweisende Trends auf.

Neben der vollumfänglichen Präsentation von Produkten und Services der Dental-Industrie reicht das gezeigte Spektrum

von analogen und digitalen Lösungen für den zahnmedizinischen und zahntechnischen Bereich bis hin zu einer Vielzahl von Dienstleistungen, einschließlich fortschrittlicher Informations-, Kommunikations- und Organisationstechnologien.

Ein optimal gestaltetes Hallenlayout mit vier Zugängen für die Besucher bietet maximale Sichtbarkeit für alle Aussteller.

www.ids-cologne.de



Foto: Koelnmesse

Vom 25. bis 29. März 2025 trifft sich die Dental-Community wieder in Köln.



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 —

Vernetzung zwischen Pflege & Zahnmedizin

Arbeitstreffen im Rahmen der Fachtagung MundGesund in der Pflege



Foto: Lukas Hötzel

Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer des 15. Arbeitstreffen vom Aktionsbündnis gesundes Implantat am 24. April 2024 in Münster.

Das 15. Arbeitstreffen des Aktionsbündnis gesundes Implantat fand im Rahmen der interdisziplinären Fachtagung für Pflege & Zahnmedizin in der DKV-Residenz in Münster statt. Der „Expertenstandard Förderung der Mundgesundheit in der Pflege“, der unter wissenschaftlicher Leitung von Prof. Dr. Dr. h. c. Andreas Büscher im Januar 2023 veröffentlicht werden konnte, bearbeitet das Thema Zahnimplantate nur in sehr begrenztem Umfang - die Zahl der Menschen mit Pflegegrad oder Unterstützungsbedarf, die komplexe, von Implantaten getragene Versorgungen haben, wächst jedoch kontinuierlich.

Prof. Dr. Ina Nitschke, Präsidentin der Deutschen Gesellschaft für Alterszahnmedizin (DGAZ), die Anfang des Jahres für ihr unermüdliches Engagement auch mit dem Bundesverdienstkreuz ausgezeichnet wurde, gab den Teilnehmern einen Einblick in das „A- & B-Konzept“ der Bundeszahnärztekammer. „A&B“ steht dabei für „Alter und Behinderung“.

Jan-Philipp Schmidt, Gründer und Geschäftsführer des Aktionsbündnis, hierzu: „Mit Unterzeichnung der UN-Behindertenrechtskonvention im Jahr 2009 verpflichtete sich die Bundesrepub-

lik Deutschland, Menschen mit Pflegebedürftigkeit und Handicaps eine ortsnahe gesundheitliche Versorgung von gleicher Qualität und in gleichem Umfang zu garantieren, wie für Menschen ohne Behinderungen – dies gilt auch für die Zahnmedizin und ebenso für die Pflege von Implantaten. In den vergangenen Jahren wurden im Bereich der zahnärztlichen Betreuung von Pflegeeinrichtungen bereits große Fortschritte erzielt – nun gilt es die engagierten Pflegefachkräfte bestmöglich zu schulen und zu unterstützen.“

Hierzu ergänzte Sylvia Fresmann, 1. Vorsitzende der Deutschen Gesellschaft für DentalhygienikerInnen: „Zahnimplantate sind eine gute Möglichkeit, die Kaufunktion und Ästhetik wiederherzustellen – die Lebensqualität der Patienten kann dadurch erheblich gesteigert werden. Dabei ist lebenslanger Erhalt keine Schicksalsfrage, sondern Ergebnis professioneller Betreuung in Kombination mit guter Mitarbeit des Patienten – in jedem Alter.“

Namhafte Partner des Aktionsbündnis engagierten sich nicht nur beim Arbeitstreffen am 24. April, sondern unterstützten auch die Fachtagung unter der wissenschaftlichen Leitung von Prof. Dr. Dirk Ziebolz am darauffolgenden Tag. Dr. Ralf Seltmann, Zahnarzt & Senior Manager

Clinical Affairs bei TePe, gestaltete den Workshop Mundtrockenheit – Ursachen & Therapiemöglichkeiten, Dr. h.c. Carsten Schwandt, Experte für Tobacco Harm Reduction bei PMI Science, begeisterte seine Workshop-Teilnehmer mit einem spannenden Experiment zum Thema Risikofaktor Rauchen für die Mundgesundheit.

Prof. Dr. Annett Horn (Pflegeexpertin der FH Münster), Prof. Dr. Elmar Ludwig (stellvertretender Vorsitzender im Ausschuss Alterszahnmedizin der Bundeszahnärztekammer) und weitere Top-Referenten gestalteten einen spannenden und wegweisenden Fachkongress in der Schnittstelle von Pflege und Zahnmedizin, der großen Anklang bei den Teilnehmerinnen und Teilnehmern beider Professionen fand.

Eine besondere Ehre war die aktive Beteiligung von Prof. Dr. Christoph Benz, dem Präsidenten der Bundeszahnärztekammer und Vizepräsidenten der Deutschen Gesellschaft für Alterszahnmedizin (DGAZ), sowohl beim Jubiläum des Aktionsbündnis wie auch bei der Fachtagung.

Um die interdisziplinäre Zusammenarbeit zukünftig weiter zu stärken, wurde in Münster auch eine Sonderfolge des innovativen MedTriX-Podcast „Medizin trifft-Zahnmedizin“ aufgezeichnet.

www.gesundes-implantat.de

Listerine Prophylaxe-Tipp Nr. 2

145 Jahre Expertise wissenschaftlich belegt

Ein strahlendes Lächeln öffnet Türen und Herzen. Wichtigste Voraussetzung: schöne Zähne und gesundes Zahnfleisch. Zur Vorbeugung und Erhaltung der Mundgesundheit hat sich über die üblichen Praxisleistungen hinaus ein umfassendes zweimal tägliches häusliches Biofilmmangement bewährt, bei dem Zähneputzen und Zahnzwischenraumpflege durch die Anwendung von Mundspülungen mit antibakterieller Wirkung ergänzt werden.



Fotos: Kenvue / Johnson & Johnson GmbH

Die meisterforschte tägliche Mundspülung mit antibakterieller Wirkung jetzt auch mit extra mildem Geschmack.

Als Wegbereiter einer fortschrittlichen Mundpflege unterstützt LISTERINE® dabei bereits seit 145 Jahren und hat sich damit einen festen Stellenwert in der Dentalhygiene gesichert. Die neueste Entwicklung im LISTERINE® Sortiment heißt LISTERINE® TOTAL CARE EXTRA MILD und eignet sich besonders für alle VerwenderInnen, die eine Mundspülung mit mildem Geschmack bevorzugen.

Rund 90% der Frauen und Männer hierzulande ist bei ihrem Gegenüber ein schönes und gesundes Lächeln wichtig und fast ebenso viele wünschen sich dieses auch für sich selbst.¹ Die hohen Prävalenzen bei Parodontitis oder Gingivitis lassen jedoch auf Defizite bei der häuslichen Prophylaxe und vor allem der mechanischen Reinigung schließen.²



Wissenschaftliche Evidenz zur Wirksamkeit von Mundspülungen mit ätherischen Ölen

Die S3-Leitlinie bestätigt den Nutzen täglicher Mundspülungen als Ergänzung zur mechanischen Zahnreinigung.² Die größten Effekte auf Plaque und Gingivitis konnten demnach durch Mundspüllösungen, die ätherische Öle oder Chlorhexidin enthielten, erzielt werden.² LISTERINE® Mundspülungen enthalten mit Thymol, Menthol, Eukalyptus und Methylsalicylat bis zu vier verschiedene ätherische Öle, denen antibakterielle und antiinflammatorische Eigenschaften zugeschrieben werden.² Dabei erreichen sie nicht nur die Zahnflächen, sondern den gesamten Mundraum. Sie dringen tief in den Biofilm ein, lösen dessen Struktur und bekämpfen ein breites Spektrum u. a. pathogener Bakterien, was die bakterielle Belastung des Mundraums entscheidend verringert.³⁻⁵

JETZT 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 ab sofort das neue LISTERINE® TOTAL CARE EXTRA MILD mit einer neuen Formulierung für einen noch mildereren Geschmack – ohne Kompromisse bei der Wirksamkeit gegen Plaque.

D&W Literatur

1. ZWP Online. 90 Prozent der Deutschen ist ein schönes Lächeln wichtig. BRANCHENMELDUNGEN 24.11.2023.
2. S3-Leitlinie: Häusliches chemisches Biofilmmangement in der Prävention und Therapie der Gingivitis. AWMF-Registernummer: 083-016, Stand: November 2018, Amendment: Dezember 2020.
3. Fine DH et al. Effect of an essential oil-containing antimicrobial mouthrinse on specific plaque bacteria in vivo. J Clin Periodontol 2007; 34: 652-657.
4. Fine DH et al. Effect of rinsing with an essential oil-containing mouthrinse on subgingival periodontopathogens. J Periodont 2007; 78: 1935-1942
5. Pan PC et al. In-vitro evidence for efficacy of antimicrobial mouthrinses. J Dent 2010; 38 Suppl 1 (Suppl 1): S. 16-20.



Umsatzmotor Prophylaxe-Praxis

So können Sie den Prophylaxe-Bereich Ihrer Praxis gewinnbringend organisieren!

Die Prophylaxe ist heute ein zentrales Element in jeder Zahnarztpraxis. Angetrieben durch ein gestiegenes Gesundheits- und Ästhetikbewusstsein wird Prophylaxe bei den Patienten zusehends beliebter. Daher lohnt es sich, die eigene Praxisphilosophie und Praxisführung zu überprüfen. Wenn Prophylaxe kaum oder nur „so nebenher“ angeboten wird, werden ökonomische Entwicklungspotenziale liegen gelassen. Doch wie kommt man als Praxisinhaber zu einem gewinnbringenden Zahnprophylaxe-Konzept?

Sie haben eine gutlaufende Praxis, bekommen regelmäßig Neupatienten und stellen trotzdem fest, dass die Dentalhygiene-Abteilung unstrukturiert läuft und wenig Gewinn abwirft?

Rückläufige Umsatzzahlen in der Zahnprophylaxe können von folgenden Punkten abhängen

- Ungenügendes Recall der Patienten, dadurch ungenügende Auslastung.
- Unzufriedenheit der Patienten in Bezug auf die Terminvergabe.
- Unsicherheit der Mitarbeiter bezüglich

der Umsetzung.

- Unzureichende Dokumentation.
- Kaum Kommunikation zwischen dem Behandler und der ZMP.
- Fortbildungsdefizite.

Der Ist-Zustand muss präzise analysiert sowie speziell die Zahnprophylaxe als betriebswirtschaftliche Komponente geprüft und durchkalkuliert werden. Aus einer Risikoanalyse ergeben sich besondere Arbeitsschwerpunkte. Es sollte sichergestellt werden, dass das Praxisteam die gleiche „Sprache“ spricht. Der Antrieb wird deutlich eher erreicht, wenn die



Sona Alkozei

Foto: Alkozei

Mit über 15 Jahren Praxistätigkeit als leitende Dentalhygienikerin ist sie bundesweit als selbstständige Dozentin und Kommunikationstrainerin tätig. Ihr praxisnahes Leistungsangebot schafft Mehrwerte und generiert Umsätze für Dentalhygiene-Praxen.

Mitarbeiter konstruktiv in den Planungs- und Umsetzungsprozess mit einbezogen werden. Wenn die Praxisführung wichtige Entscheidungen gemeinsam mit dem Team erörtert und festlegt, werden das Wir-Gefühl und der subjektive Identifikationsgrad gefördert. Regelmäßige Einzel- und Teamgespräche zur Umsetzung sind deshalb unerlässlich.

Generell werden folgende Zielperspektiven im Vordergrund stehen:

- Umsatzsteigerungen, weniger durch Masse als durch Qualität (im Kontext der allgemeinen Praxisphilosophie)
- Individualisierung in Beratung und Behandlung
- Einhaltung und Ausweitung der Fachkompetenz (u. a. durch interne und externe Fortbildungen)
- Rechtssicherheit und Transparenz in der Dokumentation
- Optimierung der Schnittstellenarbeit durch definierte und einsehbare Kontrollboards (Arbeitsinhalte, Checklisten, Behandlungsmatrix usw.).

Ist-Analyse als Ausgangspunkt

Die Ist-Analyse ist unabdingbarer Startbaustein eines Prophylaxe-Konzepts. Ohne zu wissen, wie sich die Rahmenbedingungen der Praxis im Einzelnen darstellen, wo die Konfliktpunkte sind, lassen sich klare und umsetzbare Ziele kaum formulieren. Mit Blick auf die Zahnprophylaxe sind zum Beispiel die folgenden Fragen im Rahmen der Ist-Analyse wichtig:

- Wie hoch ist die Auslastung der Prophylaxe-Abteilung?
- Wie oft und aus welchen Gründen sagen Patienten ab oder erscheinen nicht?
- Wie gestaltet sich der optimale Ablauf der PZR-Sitzung?
- Welche Kommunikation findet zwischen Patient und ZMP statt?
- Wie intensiv ist die Kommunikation zwischen ZMP und Behandler?
- Wird die Praxissoftware adäquat genutzt?
- Werden die Behandlungsschritte, die Kommunikation und die Therapieplanung ausreichend dokumentiert?

Eine Zahnarztpraxis, die eine unstrukturierte Prophylaxe anbietet, verzichtet auf ein schlüssiges Therapiekonzept und auf eine gute Einnahmequelle. Wenn

sich der Praxisinhaber für Prophylaxe entscheidet, sollte eine langfristige und professionelle Lösung angestrebt werden. Das Prophylaxe-Konzept fügt sich in der Ausrichtung in die Gesamtphilosophie der Praxis ein, die möglicherweise die teurere, dafür aber qualitativ hochwertige und nachhaltige Arbeit in den Vordergrund stellt.

Wie misst man den Erfolg der Prophylaxe-Abteilung?

Der Erfolg der Dentalhygiene-Abteilung lässt sich an den zwei folgenden Fragen festmachen:

- 1 Wie viele der neu gewonnenen Patientinnen und Patienten gehen in die Erst-PZR?
- 2 Wie viele Ihrer PatientInnen kommen regelmäßig – auch noch nach Jahrzehnten – zum Recall?

WELCHE KOMPETENZEN MUSS DIE PROPHYLAXEKRAFT HABEN?



Ohne gut ausgebildete MitarbeiterInnen kann die Zahnprophylaxe nicht erfolgreich sein!

- Sie muss das notwendige Fachwissen besitzen, um Ätiologie und Pathogenese der PA zu erläutern.
- Sie muss imstande sein, korrekte Sondierungswerte aufzunehmen.
- Sie sollte für die meisten Fälle die Kassenleistung bei GKV-Patienten kennen – für die Beratung der Patienten ist dies unabdingbar.
- Es ist Grundwissen in Abrechnungsfragen notwendig – bleiben diese Fragen alle am Zahnarzt hängen, ist dieser zeitlich überfordert.
- Sie sollte einzelne Phasen organisieren können: Hier muss die Zahl der PZR vor PAR-Beginn in Absprache mit dem Zahnarzt festgelegt werden.
- Sie sollte sich mit den neuen PAR-Richtlinien sehr gut auskennen: Inhalt, Ablauf, Terminierung etc.
- Sie sollte gut kommunizieren können, z. B. spezielle Behandlungsarten, wie etwa antimikrobielle photodynamische Therapie, FMD oder Laser.
- Sie muss die UPT (Erhaltungsphasen) organisieren – mit regelmäßiger Kontrolle der Sondierungstiefen, Rezidivüberwachung und Biofilmmangement.

Die dafür erforderlichen Kennziffern können Sie aus Ihrer Praxis-EDV in den Leistungsdaten ermitteln.

Zuerst filtern Sie die Anzahl der Neupatienten der Zahnprophylaxe (zum Beispiel im Jahr 2023), um dann auf diese Anzahl eine PZR-Abrechnungsziffer als Filter zu legen. Aus dieser Zahl lässt sich ein Quotient im Verhältnis zur Anzahl der PZR-Neupatienten bilden, sodass sich eine Erfolgsquote ergibt. Die Patientenbindung sollte für jedes Jahr ermittelt werden.

Nutzen der Zahnprophylaxe gut kommunizieren

Die Erfahrung hat gezeigt: Die größte Herausforderung besteht in der Kommunikation des Nutzens der Zahnprophylaxe bzw. der Mundgesundheit. Wo liegen die Vorteile? In was speziell »

investieren Patienten? Versteht der Patient nicht, welchen persönlichen Gewinn er mit einer Prophylaxesitzung „kauft“ und wie es um seine Mundgesundheit steht, verlieren die Praxen die Patienten. Deshalb muss der Mundgesundheitsprozess vom Erstkontakt des Neupatienten durch den Zahnarzt über die Erläuterung des Nutzens der Mundgesundheit und die Einbindung des Patienten in die Zahnprophylaxe im Rahmen eines individuellen Mundgesundheitsprogramms sowie des Recalls abgestimmt werden.

In diesem Prozess ist vor allem zu klären, wer für welchen Schritt verantwortlich ist und wer welche Botschaften wann überbringen soll.

Die wichtigsten Fragen im Team

- Kennen und leben alle Praxismitarbeiter Sinn und Zweck der Zahnprophylaxe sowie den Nutzen der Mundgesundheit?

laxe sowie den Nutzen der Mundgesundheit?

- Werden jedem Patienten diese Inhalte einheitlich kommuniziert, d. h. verwendet jeder Mitarbeiter (Zahnärzte, Prophylaxefachkräfte) die gleichen Worte („Zahnprophylaxe“ statt „Zahnreinigung“ oder „Professionelle Zahnreinigung“ etc.) und Visualisierungshilfsmittel?

- Wird der Erfolg der Mundgesundheitsbemühungen gemessen – sowohl beim Patienten selbst als auch bei dem Bemühen der Praxis, die Neupatienten in der Prophylaxe zu binden?

Ohne eine konsequente Standardisierung der Inhalte und Argumente sind hohe Verlustquoten die logische Folge. Entscheidend ist der Kompetenztransfer von den Zahnärzten zu den Prophylaxefachkräften. Je nach Argumentation wird der Patient die Bedeutung der Zahnprophylaxe für seine Mundgesundheit erkennen – oder eben auch nicht.

Prophylaxe: Dieses Potenzial schlummert in der Abrechnung!

Die PZR wird zur Prävention und als Vorbehandlung vor parodontal-chirurgischen Leistungen häufig durchgeführt. Ungenutzte Potenziale und vergessene Leistungen schlummern in diesem Bereich. Ausgehend von vier Prophylaxesitzungen täglich und 45 Behandlungswochen pro Jahr ist das untenstehende Potenzial möglich.

Fazit

Ein hochmotiviertes Team, fachliche Kompetenz, ein strukturiertes Konzept, eine optimale Dokumentation und unternehmerisches Denken sind die besten Zutaten für die umsatzorientierte Prophylaxe-Praxis. Lassen Sie sich professionell unterstützen beim Aufbau der „Prophylaxe-Praxis“ als Umsatzmotor für Ihre Praxis. Für Inhouse-Schulungen gibt es übrigens bis zu 100 % finanzielle Förderung.

Sona Alkozei
www.sona-alkozei.de
info@sona-alkozei.de

➔ EMPFEHLUNGSMARKETING DURCH PROPHYLAXE

Je mehr Patienten in der Zahnprophylaxe gebunden werden, umso mehr Neupatienten wird die Praxis gewinnen. Warum? Empfehlungsmarketing ist nach wie vor sehr wichtig bei der Neupatientengewinnung. Durch immer mehr Bestandspatienten werden immer mehr Neupatienten den Weg in die Praxis finden – es sei denn, die Außendarstellung, insbesondere der Internetauftritt, spiegelt die Empfehlung nicht wider. Die Bedeutung der Praxis-Website wird gerade im Empfehlungsprozess noch vielfach unterschätzt. Sie haben es in der Hand, bereits dort die Zahnprophylaxe an die erste Stelle der Zahnmedizin zu setzen!



Foto: ojezzo - stock.adobe.com

Nicht berechnete Leistungen	Potenzial	pro Behandlung	pro Woche	pro Jahr
GOZ-Nr. 1000	Mundhygienestatus und eingehende Unterweisung	25,87 Euro	51,74 Euro	2.328,30 Euro
GOZ-Nr. 1010	Kontrolle des Übungserfolges	12,94 Euro	38,82 Euro	1.746,90 Euro
GOZ-Nr. 6190	Beratendes und belehrendes Gespräch	18,11 Euro	72,44 Euro	814,95 Euro
GOÄ-Nr. 5	Symptombezogene Untersuchung	10,72 Euro	21,44 Euro	964,80 Euro
GOZ-Nr. 0080	Oberflächenanästhesie	15,52 Euro	62,08 Euro	2.793,60 Euro
GOZ-Nr. 4005	Gingivalindex/Parodontalindex	10,35 Euro	41,40 Euro	931,50 Euro
GOZ-Nr. 2130	Kontrolle, Finieren/Polieren einer Füllung	13,45 Euro	53,80 Euro	2.421,00 Euro
GOZ-Nr. 4070	Subgingivale Belagentfernung	11,66 Euro	34,98 Euro	1.574,10 Euro
GOZ-Nr. 4060	Kontrolle und Nachreinigung	6,72 Euro	13,44 Euro	604,80 Euro
Summe		125,34 Euro	390,14 Euro	14.179,95 Euro

Bei vier Prophylaxesitzungen täglich und 45 Behandlungswochen pro Jahr ist dieses Potenzial möglich.

Quelle: Alkozei

Interview

Simplantology statt Implantology

Die Philosophie von Alpha-Bio Tec ist ganz einfach: Konsequente Forschung und Entwicklung ermöglichen einfache Lösungen für alle klinischen Anforderungen. So brauchen die Behandler weniger Werkzeuge für herausragende Resultate. Einfach in der Anwendung, einfach überzeugend, einfach erfolgreich - deshalb heißt es bei Alpha-Bio Tec Simplantology statt Implantology.



Fotos: Nobel Biocare

Das Implantatsystem von Alpha-Bio Tec ist seit langem bewährt. Warum ist es trotzdem etwas Besonderes?

Alpha-Bio Tec gibt es seit 35 Jahren und steht für Kontinuität – ein sehr wichtiger Faktor für Anwender von Zahnimplantaten und Patienten. Sie haben dadurch die Sicherheit bei Nachversorgungen auch die entsprechenden Teile zu bekommen, und das auch noch nach vielen Jahren. Alpha-



Bio Tec hat ihre Produkte konsequent und regelmäßig weiterentwickelt und auch Neuentwicklungen auf den Markt gebracht. Mit dem Multi-Neo Implantatsystem wurde ein System mit konischer Innenverbindung und einem speziellen Implantatdesign entwickelt. Kontinuität und

stetige Weiterentwicklung, gepaart mit einfacher Anwendung, das ist das Besondere.

Gibt es neben der Einfachheit in der Anwendung noch weitere Vorteile?

Weitere Produktvorteile sind die hohe Primärstabilität trotz reduziertem Druck auf den Knochen, die Oberfläche, welche zu einer schnellen Osseointegration und einem hohen Knochen-Implantat-Kontakt

führt. Mit Sicherheit ist auch das unschlagbare Preis-Leistungsverhältnis ein großer Vorteil für Anwender und Patienten. Durch die Einbindung in die Envista-Gruppe haben Anwender zusätzlich den Vorteil des gewohnt hohen Services und Supports von Nobel Biocare.

Hohe Qualität bei niedrigen Preisen – schön und gut. Aber ist denn der Preis pro Implantat wirklich so wichtig?

Die Qualität der Produkte, der Behandlung und der Service sollten bei einer Implantatbehandlung immer im Vordergrund stehen. Dennoch ist für viele Patienten auch der Preis ein entscheidendes Kriterium. Daher sind Zahnarztpraxen darauf angewiesen, neben Premium- auch Value-Produkte anzubieten, um allen Patientenanforderungen gerecht zu werden. Auch die Neugründung von einer Praxis ist mit hohen Kosten verbunden. Da kommt es den Zahnärzten entgegen, wenn ein Starterpaket von zehn Implantaten und OP-Kit unter 1.000 Euro kos-



tet. Dadurch ist das System bei Zahnärzten, die mit der Implantologie beginnen möchten, sehr beliebt. Sie können ohne hohe Investitionskosten implantologisch durchstarten.

Envista und Nobel Biocare als Partner verspricht viel Know-how und Service. Welche Rolle spielen diese Faktoren?

Für Zahnarztpraxen wird es immer wichtiger Abläufe zu vereinfachen. Envista ist in der Lage, durch die Marken im Verbund, für einen Großteil des täglichen Bedarfs die passende Lösung anzubieten. Zu einem guten Service gehört es, nicht einfache Produkte zu liefern. Wir sehen unsere Kunden als Partner und sprechen über passende Lösungen und nicht über Produkte. Es geht darum, gemeinsam das richtige Konzept für die Praxis zu finden. Dabei spielt das umfangreiche Portfolio von Envista eine entscheidende Rolle. Zum Beispiel wenn es um die Effizienz- und Produktivitätssteigerung geht. Wir haben mit unseren Produkten und Software – vom Intraoralscanner über die Planungssoftware, der dynamisch navigierten Implantation bis hin zum 3D-Druck – den kompletten digitalen Workflow. Somit sind wir für unsere Kunden ein idealer Partner, um in der digitalen Welt durchzustarten. Man sieht also, dass das Angebot bei Nobel Biocare weit über das Implantat hinausgeht. Auch das Know-how bei Envista ist ein wichtiger Punkt für die Neu- und Weiterentwicklung von Produkten. So haben wir Anfang des Jahres unser Creos-Portfolio der regenerativen Materialien um viele Produkte erweitert. Der Zusammenschluss zur Envista Gruppe hat zudem Einfluss auf die klinische Forschung. So konnten wir an der EAO 2023 die ersten Ergebnisse einer der größten Studien zu Implantatoberflächen präsentieren, die jemals in der Implantologie durchgeführt wurde.

www.nobelbiocare.de

Honorarverlust vermeiden

Dokumentation in der Zahnarztpraxis – unendliche Geschichte oder wichtige Grundlage?

Wir alle wissen: Die Dokumentation einer Behandlung ist von großer Bedeutung und es sollte ein besonderes Augenmerk daraufgelegt werden. Die Realität sieht jedoch leider anders aus. Es fehlt die Zeit in der Praxis, wird zu kurz und schnell erledigt oder auf später vertan und dann wird die Hälfte vergessen. Es ist höchste Zeit das Thema Dokumentation als Team in der Praxis einmal grundlegend anzugehen, ein stabiles Fundament zu etablieren und somit in der Umsetzung so einfach wie möglich zu gestalten.

5 bewährte Tipps
für eine gute
Dokumentation:

1
Lesen wie ein
Buch! Gehen
Sie Schritt für
Schritt die
Behandlung im
Kopf durch.



Tanja Schütt

Foto: Lafrentz Abrechnungsservice

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

➡ Fakt ist

Als Zahnarzt und Zahnärztin besteht eine **Dokumentationspflicht** einer Behandlung. Dies ist in der zahnärztlichen Berufsordnung sowie im Patientenrechtegesetz verankert. Nachstehend zur Erinnerung die Kernaussagen der gesetzlichen Regelungen:

Bürgerliches Gesetzbuch § 630f

Der 1. Absatz sagt aus, dass der Behandelnde verpflichtet ist entweder eine Dokumentation in Papierform oder eine elektronische Patientenakte zu führen. Berichtigungen und Änderungen von Eintragungen in der Patientenakte sind nur zulässig, wenn neben dem ursprünglichen Inhalt erkennbar bleibt, wann sie vorgenommen worden sind.

Der 2. Absatz verpflichtet den Behandelnden sämtliche aus fachlicher Sicht für die derzeitige und künftige Behandlung wesentlichen Maßnahmen und deren Ergebnisse aufzuzeichnen. Insbesondere die Anamnese, Diagnosen, Untersuchungen, Untersuchungsergebnisse, Befunde, Therapien/Eingriffe und ihre Wirkungen, Einwilligungen und Aufklärungen. Eine Aufbewah-

rungspflicht von zehn Jahren nach Abschluss der Behandlung ist im 3. Absatz geregelt.

Musterberufsordnung (MBO) §12 Dokumentation

Der 1. Absatz verpflichtet den Zahnarzt, Befunde und Behandlungsmaßnahmen chronologisch und für jeden Patienten getrennt zu dokumentieren und mindestens zehn Jahre nach Abschluss der Behandlung aufzubewahren. Zudem besagt Absatz 3, dass die zahnärztlichen Dokumentationen einem vor-, mit- oder nachbehandelnden Zahnarzt oder Arzt sowie einem begutachtenden Zahnarzt oder Arzt auf Verlangen vorübergehend überlassen werden muss. Im Absatz 4 ist klar geregelt, dass der Zahnarzt dem Patienten auf dessen Verlangen Einsicht in die ihn betreffenden zahnärztlichen Dokumentationen zu gewähren hat.

Bundesmantelvertrag § 5 Abs. 1 und 2 - Aufzeichnungen

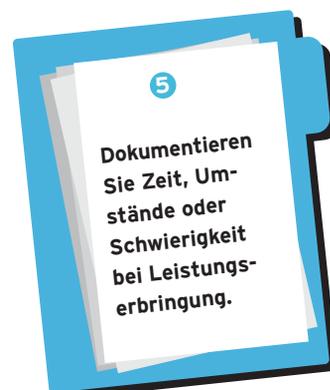
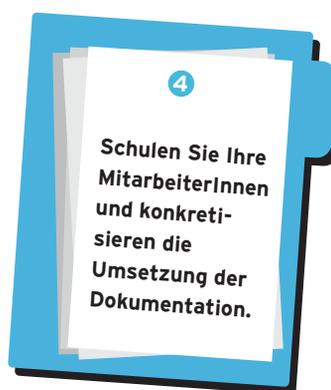
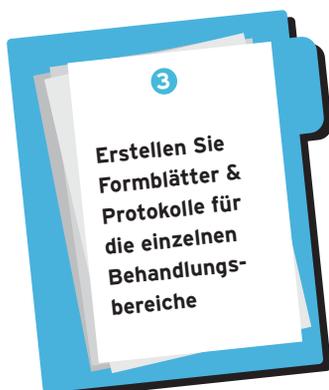
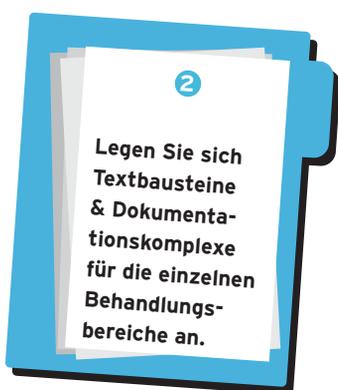
Für Vertragszahnärzte kommen noch die Dokumentationspflichten aus dem Bundesmantelvertrag hinzu. Zu diesen Vorschriften gehören die Dokumentation der einzelnen Leistung, der behandelten Zähne, der Befund und die Behandlungsdaten.

Ersatzkassenvertrag für Zahnärzte § 7 - Rechte und Pflichten der Vertragszahnärzte

Zu den im Ersatzkassenvertrag vorgeschriebenen Dokumentationspflichten gehört die Dokumentation des Tages, der behandelten Zähne, der Leistung und der Behandlung.

“ Die Grundlage ist das Fundament der Basis. “

Le Corbusier



Sie kommen als Zahnarztpraxis also sowieso nicht drumherum. Machen Sie sich die Wichtigkeit und die Wirksamkeit einer guten Dokumentation bewusst, die Ihnen als Vorteil dient:

- **Transparenz des Behandlungsumfanges**
Das gesamte Praxisteam kann den bisherigen Verlauf und den aktuellen Stand nachvollziehen – dadurch werden Unklarheiten und Rückfragen vermieden.
- **Beweismittel bei Haftung für angebliche Behandlungs- und Aufklärungsfehler**
Beruhigende Absicherung vor Gericht.
- **Beweismittel bei Mängelgutachten, Schadensersatz- und Schmerzensgeldprozessen, Regressen und Wirtschaftlichkeitsprüfungen**
Schutzfunktion
- **Vermeidung von Honorarverlust**
Eine ordentliche und nachvollziehbare Dokumentation sichert eine ordnungsgemäße Abrechnung. Verschenken Sie kein Honorar!
- **Ermittlung der Faktorenhöhe**
Ihre Abrechnungsmitarbeiterin wird es Ihnen sehr danken, da sie sich Begründungen für die Schwellenwertüberschreitung nicht ausdenken muss.
- **Aufklärungshinweise**
Sie und Ihr Team wissen, was und worüber Sie mit dem Patienten gesprochen haben und können daran sofort anknüpfen.

Honorarverlust

Sehen Sie sich die nachstehende Tabelle „Honorarverlust“ an. Sie zeigt die Folge von nicht dokumentierten Leistungen. Bitte beachten Sie bei dieser tabellarischen Aufführung, dass es sich „nur“ um den 2,3-fachen Faktor handelt. Bei einer Faktorsteigerung von 3,5 ist der Verlust pro Jahr noch viel größer.

Oft muss es schnell gehen. SPKV von P mdB erh um ES und ZZV. Bitte was? Schreiben der Privaten Krankenversicherung von Patienten erhalten mit der Bitte um Erstattungsschreiben und Zahlungszielverlängerung. Ja, ich liebe sie auch – die beliebten Abkürzungen. Beachten Sie dabei unbedingt die Nachvollziehbarkeit. Es empfiehlt sich eine Kürzel-Liste in der Praxis anzulegen oder nur allgemein bekannte Kürzel zu verwenden, sodass jeder nachvollziehen kann, was genau gemeint ist.

Fazit

Wenn Sie erstmal eine Dokumentationsbasis im Sinne von vorgefertigten Leistungskomplexen, Dokumentationsbausteinen und Behandlungsprotokollen geschaffen haben, verfügen Sie über eine optimale Ausgangslage und können die vorgefertigten Konstrukte einfach individualisieren. Dies schenkt Ihnen Sicherheit an alles dokumentierbare zu denken und Sie verschenken kein Honorar. So können Sie dem Thema Dokumentation deutlich entspannter begegnen und setzten endlich mal ein Punkt hinter dieser „never ending story“.

Beispiel Honorarverlust

BEMA	Punkte	Honorar	vergessen pro Woche	Verlust im Jahr*
ViPr	8	7,20 Euro	5-mal (36,00 Euro)	1.878,43 Euro
BMF	10	12,00 Euro	4-mal (48,00 Euro)	2.504,57 Euro
PSI	12	14,40 Euro	4-mal (57,60 Euro)	3.005,49 Euro
Zst	16	19,20 Euro	2-mal (38,40 Euro)	2.003,66 Euro
Konsil 181a	14	16,80 Euro	2-mal (33,60 Euro)	1.753,20 Euro
GOZ				
Ä5	80	10,72 Euro (2,3)	3-mal (32,16 €)	1.678,06 Euro
0030	200	25,87 Euro (2,3)	2-mal (51,74 Euro)	2.699,72 Euro
0070	50	6,47 Euro (2,3)	6-mal (38,82 Euro)	2.025,57 Euro
2130	104	13,45 Euro (2,3)	4-mal (53,80 Euro)	2.807,21 Euro
2197	130	16,82 Euro (2,3)	5-mal (84,10 Euro)	4.388,22 Euro

*berechnet bei 52,1786 Wochen im Jahr

➔ Beispiel Mustersdokumentation einer Wurzelkanalbehandlung (WKB)

Datum: 08. Mai 2024
Behandler: Dr. Doku

Anamnese

- Patient kam mit Beschwerden am Zahn 16
- Es fing vor ein paar Tagen mit leichten ziehenden und plötzlich auftretenden Schmerzen an und wurde immer schmerzhafter

Befunde und Diagnose

- 16 Vitalitätsprüfung + pos.
- 16 Perkussionstest - neg.
- 16 parodontal unauffällig
- Biss mit blauer Okklusionsfolie kontrolliert, kein Frühkontakt
- 16 hat alte Kunststofffüllung, leichte Undichtigkeit, distal im Zwischenraum

Aufklärung

- 16 Aufklärung über mögliche Therapiemaßnahmen XY, Wurzelkanalbehandlung empfohlen
- Patient über qualitative Maßnahmen und Zusatzkosten aufgeklärt
- Pat. möchte WKB mit qualitätsverbessernden Maßnahmen.

Therapiemaßnahmen

- 16 RÖ-Einzelzahntfilm: Fokussuche, keine apikale Aufhellung, erschwerte Positio-

nierung des Sensors/Zahnfilms wegen eingeschränktem Intraoralzugang

- 16 Oberflächenbetäubung mit Orafix
- 16 Infiltrationsanästhesie palatinal und buccal mit Ultracain 1 Ampulle
- 16 Zahnkrone trepaniert, lange Dauer wegen hartem Material der Zirkonkrone
- 16 Darstellung und Aufsuchen der Kanäle erschwert wegen obliterierter Wurzelkanäle
- 16 Entfernung der vitalen Pulpa 4x, erschwerende Umstände wegen gekrümmter Kanäle
- 16 Wurzelkanalaufbereitung mit Handinstrumenten, erschwert wegen gekrümmter Kanäle
- 16 medikamentöse Einlage mit Ledermix
- 16 verschlossen mit Cavit

Interne Infos

- Abrechnung: bitte KV und HV erstellen und Pat. per Mail zusenden
- Pat. möchte diese Formulare zum nächsten Termin unterschrieben mitbringen
- Next: maschinelle Aufbereitung der WKS, Phys, elektr. Längenbestimmung, RÖ-Mess, Med

Tanja Schütt
www.dental-lafrentz.de
info@dental-lafrentz.de

Foto: BillionPhotos.com - stock.adobe.com



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 Lindenaus

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 ABONNENTENSERVICE
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
Registergericht:
Amtsgericht Wiesbaden
HRB 12 808, USt-IdNr.: DE 206 862 684

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



Abrechnungstipp

Chairside-Leistungen abrechnen

Jeder Zahnarzt und jede Zahnarzthelferin ist berechtigt, zahntechnische Leistungen chairside (am Behandlungsstuhl) zu erbringen. Das betrifft die Arbeitsvorbereitung, die individuellen Hilfsmittel, die Werkstücke selbst sowie Instandsetzungsmaßnahmen. Doch wie können diese Leistungen abgerechnet werden?

Auch Praxen, die kein Eigenlabor haben, können zahntechnische Leistungen erbringen. Allzu oft werden diese jedoch nicht korrekt berechnet oder sogar vergessen.

Was sind Chairside-Leistungen?

Während im Bereich des Kassenabrechnung klar definiert ist, welche Laborleistungen laut BEL II verwendet werden können, bietet die private Abrechnung über die Gebührenordnung für Zahnärzte (GOZ) hier deutlich mehr Möglichkeiten, durch die Berechnung über die BEB (BEB97 usw.). Die GOZ regelt in § 9 Folgendes:

§ 9 Ersatz von Auslagen für zahntechnische Leistungen (Auszug)

... neben den für die einzelnen zahnärztlichen Leistungen vorgesehenen Gebühren können als Auslagen, die dem Zahnarzt tatsächlich entstandenen angemessenen Kosten für zahntechnische Leistungen berechnet werden, soweit diese Kosten nicht nach den Bestimmungen des Gebührenverzeichnisses mit den Gebühren abgegolten sind ...

Abrechnung nur beim PKV-Patienten?

Neben dem Privatpatienten können diese Möglichkeiten auch beim gesetzlich versicherten Patienten im Bereich der gleich-

artigen oder andersartigen Versorgung in Ansatz gebracht werden. In der Regel ist in jedem PVS-System eine BEB hinterlegt, welche nur individualisiert, erweitert oder angepasst werden muss/sollte.

Die Leistungen in der BEB sollten individuell nach betriebswirtschaftlichen Gesichtspunkten kalkuliert werden, da es hier kein festes Regelwerk wie in der BEL II gibt. Es handelt sich um ein systematisch gegliedertes Leistungsverzeichnis aller vom Zahntechniker-Handwerk erbrachten Leistungen.

CAVE: Die zahntechnische Chairside-Leistung, die Sie zusätzlich berechnen, darf nicht bereits Bestandteil der berechneten Honorarposition nach GOZ sein.

Was kann eine Chairside-Leistung sein?

- Stumpffarbenbestimmung
- Reinigung und Desinfektion von Sekundärteilen
- viele CAD/CAM-Vorbereitungen, wie z. B.
 - CAD/CAM: Anlage Auftragsdaten
 - CAD: Segment, Biss digitalisieren/scannen
 - CAD: Verbundkonstruktion entwerfen
 - CAD: Zentrikregistrat digitalisieren/scannen
 - CAD/CAM: Digitaler Datenversand uvm.



Bianka Herzog-Hock
Foto: Herzog-Hock

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

Was ist keine Chairside-Leistung?

Nach GOZ 226/2270 sind bei Verwendung eines konfektionierten Provisoriums die Kosten hierfür gesondert berechnungsfähig. Das Wiedereingliedern desselben Provisoriums – gegebenenfalls auch mehrmals – einschließlich Entfernung, kann ggf. analog, aber nicht im Labor berechnet werden.

Fazit

Überlegen Sie sich, welche Leistungen Sie wann genau erbringen und ob diese bereits in Ihrer Kostenplanung berücksichtigt ist oder noch erfolgen sollte.

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

Einige wissenswerte Fakten

Mein Freund, der Finanzberater

Es gibt kaum einen Zahnarzt, der nicht mit einem Bank- oder Finanzberater zusammenarbeitet. Der Kontakt zu diesen Beratern entsteht meist schon im Studium und entfaltet oft seine teure Wirkung später über Jahre oder Jahrzehnte hinweg. Doch wie funktioniert das eigentlich mit der Finanzberatung in Deutschland? Hier ein paar Fakten, über die Sie Bescheid wissen sollten.

Können Sie sich noch daran erinnern, wann Sie zum ersten Mal Ihre Finanzen beziehungsweise Ihr Geld einem Finanzberater anvertraut haben? Sicherlich haben Sie diesen entweder über eine Empfehlung oder über eine kostenlose Informationsveranstaltung kennengelernt. Vielleicht sogar schon während des Studiums oder spätestens im Examenssemester. Viele Zahnärzte entscheiden sich für die Zusammenarbeit mit einem Finanzberater. Das ist grundsätzlich auch kein Fehler. Sehr vermögende Menschen wenden sich in der Regel sehr viel

häufiger an Finanzexperten als das Gros der Bevölkerung.

Kostenlos ist nicht unbedingt kostenfrei

Doch ist Ihnen etwas dabei aufgefallen? Haben Sie für eine Finanz- oder Anlageberatung jemals direkt Geld bezahlt?

In Deutschland wird Finanzberatung als „kostenfreie“ Dienstleistung angeboten.

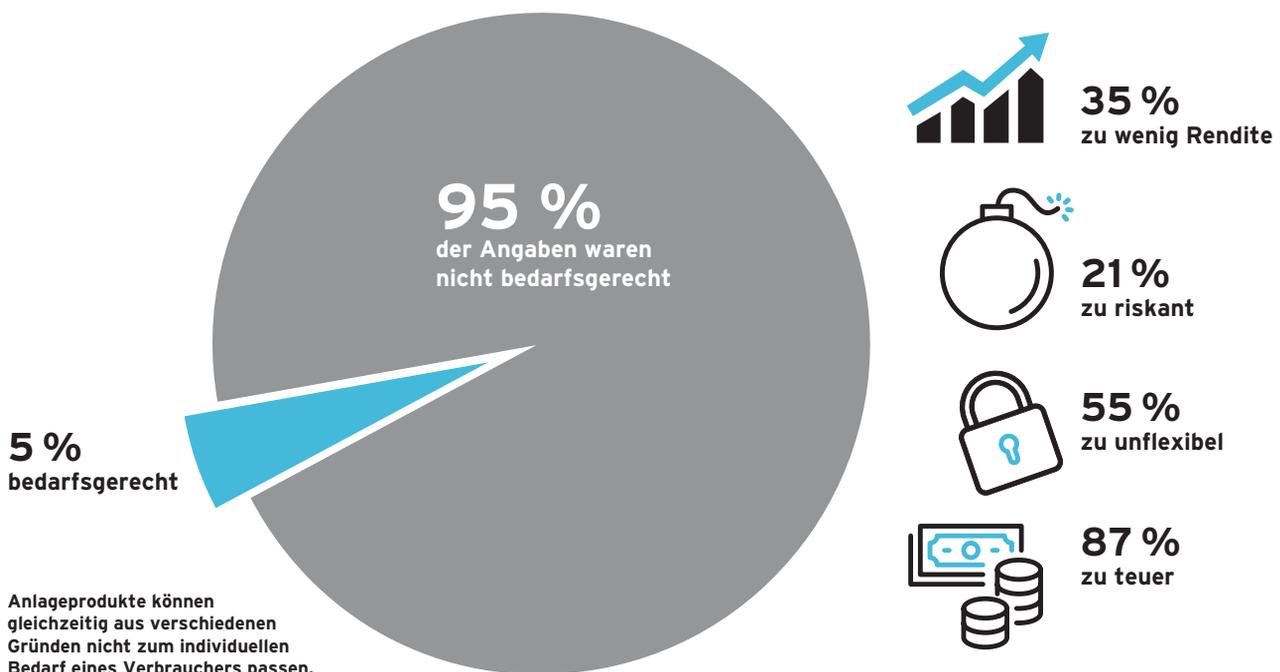
Doch was kostenlos als Beratung daherkommt, ist in Wahrheit in den meisten Fällen ein Verkaufsgespräch.

Das Beratungsgespräch ist auch in der Finanzdienstleistungsbranche nur kostenlos, solange Sie nichts kaufen. Wenn Sie allerdings im Vertrag Ihre Unterschrift setzen, dann bezahlen Sie damit nicht nur die Kosten für das Finanzprodukt, sondern auch die vertriebsorientierte Beratung.

Da die Beratungskosten in fast jedem Finanzprodukt inkludiert sind, wirken sie sich direkt und stark negativ auf die Rendite aus. Das ist eigentlich keine Überraschung. Nur sind sich wenige Verbraucher bewusst, wie hoch diese Kosten tatsächlich sind und welche Konsequenzen sie haben – das Ausmaß dieser Kosten wird enorm unterschätzt. Damit

PASST DIE GELDANLAGE ODER ALTERSVORSORGE ZUM VERBRAUCHER?

Beratung zu Geldanlage und Altersvorsorge mangelhaft
Angebote gehen am individuellen Bedarf der Verbraucher vorbei



Quelle: Honorarfinanz



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.

Sie nachvollziehen können, welche Interessenskonflikte Provisionen verursachen können, zeigen wir Ihnen unten eine Übersicht der beliebtesten Finanzprodukte für die Geldanlage und Altersvorsorge, die Finanzberater gerne empfehlen. Es geht jeweils darum, dass Sie über 20 Jahre monatlich zum Beispiel 1.000 Euro ansparen (Abb. 2).

Neben den Abschlussprovisionen werden in der Regel zusätzlich laufende Bestandspflegeprovisionen, je nach Produktgattung, in unterschiedlicher Höhe an den Vermittler jährlich ausbezahlt. Oft bekommen Verbraucher aber keine nennenswerte Gegenleistung, zahlen aber dafür Geld, von dem sie gar nichts wissen. Und warum schadet Ihnen das jetzt? Weil Ihr Finanzberater nicht dazu neigt, Ihnen die Lösungen zu empfehlen, die Ihnen und Ihrem Geld etwas bringen, sondern die, die ihm und den Finanzgesellschaften nutzen.

Beratung zum Wohle der Verbraucher?

Die Folgen hoher Vertriebskosten hat die Verbraucherzentrale in einer Sonderuntersuchung analysiert. Beratung zur Geldanlage und Altersvorsorge erfolgt demnach nur in 5 Prozent der Fälle im Sinne und zum Wohle der Verbraucher (Abb. 1).

Fazit

Im Ergebnis können Sie sich kostenfreie Finanzberatung überhaupt nicht leisten. Es ist ein Fehler, wenn Sie glauben, dass Sie ein Schnäppchen machen können, indem Sie sich diese Dienstleistung gratis einkaufen. Niemand arbeitet umsonst, schon gar nicht in der Finanzdienstleistungsbranche.

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

WAS SIND DIE PROBLEME?

1 Zu teuer eingekauft

Hohe interne Kosten eines Finanzprodukts - dazu zählen Abschluss-, Vertriebs- und Verwaltungskosten sowie Kapitalanlagekosten - wirken sich negativ auf die Rendite aus. Oft stellen Verbraucher erst nach vielen Jahren des Ansparens fest, dass sie mit den teuren Produkten kaum Geld verdienen, sondern nach Abzug der Inflationsrate sogar Geld verlieren. Das Ergebnis ist, dass viele Anleger ihre finanziellen Ziele niemals erreichen.



2 Zu unflexibel abgeschlossen

Oft werden Lösungen angeboten und abgeschlossen, die das investierte Geld über Jahre binden. Für langlaufende Verträge zahlen Finanzgesellschaften die höchsten Provisionen. Darunter zählen z. B. steuerlich geförderte Basis-(Rürup-)Renten. Mal abgesehen davon, ob sich ein solches Modell rechnet: Den wenigsten ist bewusst, dass sie bei solch einem Produkt an ihr Geld nicht mehr herankommen, geschweige denn diesen Vertrag kündigen können. Ein weiteres Beispiel sind geschlossene Beteiligungen, wie etwa Schiffs- oder Flugzeugfonds, Windkraftanlagen und ähnliches. Dass man solche Anlagen sehr schlecht und nur mit hohen Verlusten wieder auflösen kann, wenn man die Mittel benötigt, wird Betroffenen oft erst zu einem (zu) späten Zeitpunkt bewusst.

3 Zu wenig Rendite

Hat ein Finanzprodukt, welches man für die Altersvorsorge und Geldanlage abgeschlossen hat, hohe interne Kosten - dazu zählen neben Abschluss- und Vertriebs- auch noch Verwaltungskosten sowie Kapitalanlagekosten -, dann wirken sich diese Kosten auf die Rendite der Anlage aus. Je teurer man also ein Finanzprodukt einkauft, desto geringer ist die Rendite der Anlage und desto weniger macht man aus seinem Geld.

4 Zu riskant investiert

Risiken bei der Geldanlage müssen nichts Negatives sein, wenn man dafür eine angemessene Risikoprämie erhält. Bei weltweiten Aktienanlagen liegt die durchschnittliche Rendite z. B. bei 8 Prozent. Doch viele Anleger kaufen sich mit den Finanzprodukten zusätzlich eigene Produktrisiken ein. Dieses Risiko wird in der Beratung oft stiefmütterlich behandelt. Es ist ein großer Unterschied, ob man Finanzprodukte als Sondervermögen einkauft oder mit einem zusätzlichen und unbezahlten Ausfallrisiko - was bedeutet, dass die Rückzahlung des Kapitals nicht nur von der Marktentwicklung, sondern zusätzlich davon abhängt, ob der Emittent des Produkts überhaupt rückzahlungsfähig ist.

Finanzprodukte für die Geldanlage und Altersvorsorge und ihre Gebühren		
Produktempfehlung	Abschlussgebühr	Abschlussprovision
Klassische/fondsgebundene Rentenversicherung	4 % Abschlussprovision (bezogen auf die Summe der Beiträge)	ca. 9.600 Euro
Aktive Aktien-/Mischfonds	3-5 % Ausgabeaufschlag (bezogen auf die Sparrate)	ca. 7.200 - 12.000 Euro (auf Gesamtlaufzeit bezogen)
Beteiligungssparplan	5 % Agio (bezogen auf die Sparrate)	ca. 12.000 Euro
Bausparvertrag	1-2 % Abschlussgebühr (bezogen auf die Bausparsumme)	ca. 2.400 - 4.800 Euro
Tagesgeld	0 %	0,00 Euro
ETF-Sparplan	0 %	0,00 Euro

Finanzprodukte für Geldanlage und Altersvorsorge: 20 Jahre monatlich 1.000 Euro.

Fotos: stas111 - stock.adobe.com, Bohdan - stock.adobe.com, Robbiya - stock.adobe.com, nadimko - stock.adobe.com, Serhii Brovko/gettyimages

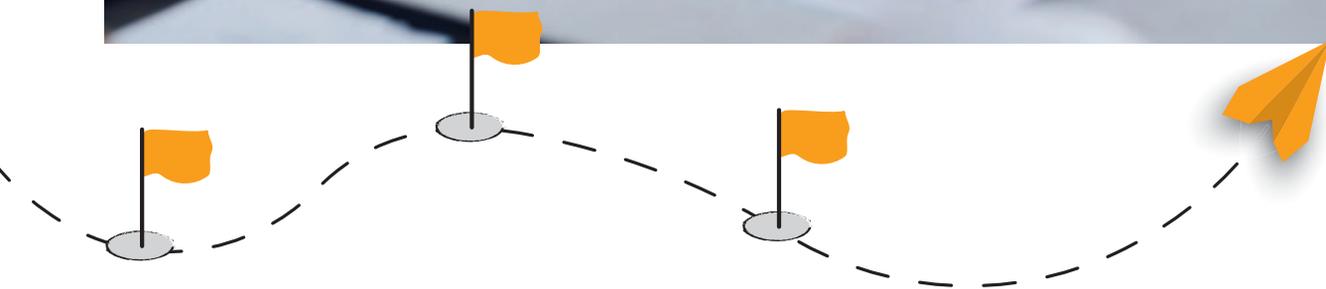
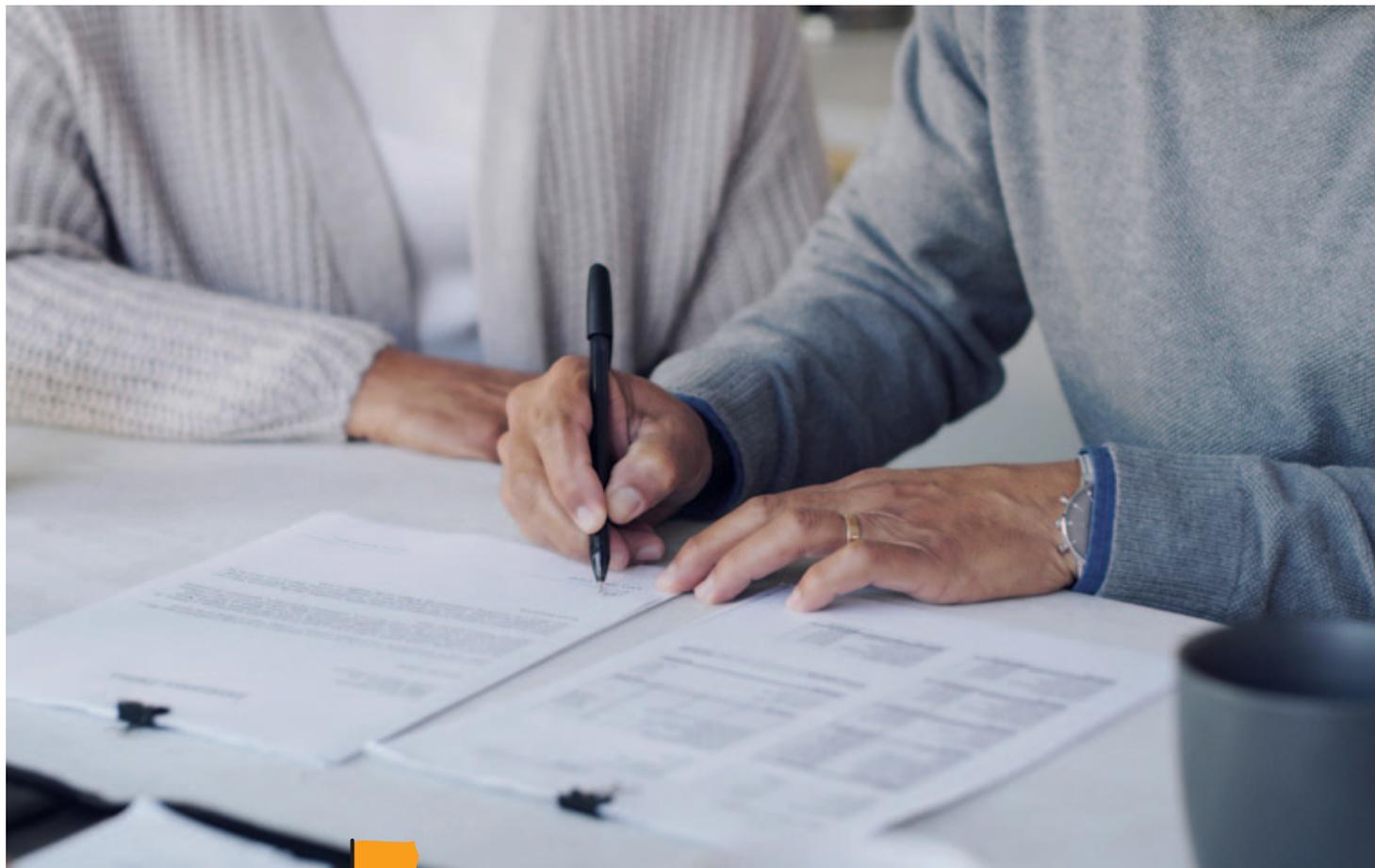
Expertenwissen vom zertifizierten Erbschaftsplaner

Die rechtzeitige und strukturierte Planung von Ruhestand und Erbfolge

Im Interview zum Thema „Erben und Schenken“ (Titelgeschichte der Ausgabe 2/2024) haben wir das Thema mit einem Blick aus der Vogelperspektive eines Erbschaftsplaners, eines Steuerberaters und eines Rechtsanwalts betrachtet. Viele Aspekte blieben offen. Zeit, mit jedem unserer Experten tiefer in die Materie einzutauchen. Los geht es mit Turhan Kurt, zertifizierter Erbschaftsplaner.

Nach den Erfahrungswerten aus den letzten paar tausend Jahren und der aktuellen medizinischen Studienlage gibt es eine Gewissheit im Leben: den Tod. Statistisch gesehen ereilt uns dieser zwar mit an Sicherheit grenzender Wahrscheinlichkeit immer

erst am Ende unseres Lebens, aber leider nicht immer zu Ablauf der statistischen Lebenserwartung. Da ist eine Frage berechtigt: Warum haben trotzdem zwei Drittel der über 50-Jährigen für diesen Fall noch nicht vorgesorgt?



Ein Erklärungsversuch

Aufräumen endet in 90 % der Fälle damit, dass man irgendwo sitzt und mit Sachen rumspielt, die man beim Aufräumen gefunden hat. Kommt Ihnen das bekannt vor? So ähnlich ging es vielen unserer Mandanten in Bezug auf das Thema Nachlassplanung. Sie gingen die Sache zwar an – irgendwie blieben Sie aber an irgendeinem Punkt oder Umstand hängen und hatten am Ende kein fertiges Ergebnis. Oft bekommen wir auch geschildert, dass die meisten gar nicht wissen, wie oder wo sie anfangen sollen. Klar, das Thema ist so angenehm, wie ein Abszess in der Mundhöhle. Wer beschäftigt sich schon gerne mit dem eigenen Ableben oder dem Tod von Angehörigen.

Die Erbschafts- bzw. Nachlassplanung

Um dem Denkprozess eine Struktur zu geben, hat sich eine eigene Beratungsdisziplin etabliert, die sich speziell mit dem Thema Erben und Schenken auseinandersetzt: die Erbschafts- bzw. Nachlassplanung. Qualitativ hochwertige, praxisnahe und brauchbare Beratung hängt aber extrem von der Qualifikation und Erfahrung des Beraters ab. Und jetzt müssen Sie stark sein: YouTube ist hier leider definitiv die falsche Quelle für brauchbare Informationen.

Am Anfang steht die Ist-Analyse

Lassen Sie uns hierfür gemeinsam in See stechen. Stellen Sie sich vor, Sie sind unterwegs auf einem Segelboot und schippern die Küste entlang. Sie haben ein oder mehrere Ziele, die Sie ansteuern wollen. Dafür müssen Sie aber erst mal wissen: Wo bin ich eigentlich? Es geht also immer mit der Standortbestimmung los. Wenn Sie nur Ihre Seekarte haben und dort reinschauen, werden Sie feststellen: Die Farbe blau überwiegt und sie können nur erahnen, in welcher Gegend Sie sind. Haben Sie ein Ziel, müssen Sie zwangsläufig zuerst Ihre genaue aktuelle Position kennen, damit Sie den richtigen Kurs ermitteln können.

So fängt es bei der Nachlassplanung auch an. Am Anfang steht die Ist-Analyse. Zuerst ist die Nachlassplanung mal eine Finanzplanung, bei der alle Einnahmen und Ausgaben sowie alle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten erfasst und bewertet

und in die Zukunft fortgeschrieben werden. Achtung Spoiler: Über zwei Sachen werden Sie hierbei überrascht sein. Zum einen über die Ausgaben („Echt? So viel?“), zum anderen über die Vermögenswerte („Äh!? Wirklich?“). Zusätzlich werden die persönlichen Wünsche und Ziele ermittelt und eventuelle Verpflichtungen in der Zukunft erfasst und fließen in die Planung mit ein.

Wenn Sie 50 Jahre alt sind, und mit 60 Jahren in Ruhestand gehen wollen, ist das ein Ziel. Wenn Sie im Ruhestand jedes Jahr drei Monate reisen wollen, ist das ein weiteres Ziel. Vielleicht müssen Sie zwischen 52 und 57 Ihrer Tochter das Studium finanzieren, oder Sie wissen, dass innerhalb der nächsten zehn

Jahre eine Dachsanierung kommt. Und die Darlehen sind auch noch nicht alle getilgt. Sie sparen vielleicht auch schon kräftig – die Frage ist nur, mit welcher Rendite. Aus all diesen Informationen ergibt sich eine Zahlenreihe für die nächsten Jahre. Hier sieht man das erste Mal, wie sich die Vermögenswerte und die Liquidität bis zum Rentenalter entwickeln können.

Von der Finanz- zur Ruhestandsplanung

Betrachtet man die Zahlenreihe über die Praxisabgabe hinaus, wird aus der Finanzplanung eine Ruhestandsplanung. Jetzt zeigt sich, ob es die Struktur des Vermögens zulässt, die gesteckten Ziele und Wünsche im Rentenalter zu realisieren. Auch hier ein kleiner Spoiler: Wenn die Planung passt, dann heißt es im Ruhestand oft Spiel, Spaß, Spannung und Steuern! Ist zwar ein wenig der Humor eines Steuerprüfers, aber nur wenn Sie ordentlich Steuern zahlen, haben Sie tatsächlich genug Einkünfte.

Ist die Positionsbestimmung erfolgt (für die Nicht-Segler: Auf dem Boot macht man das per Kreuzpeilung), und die Ziele sind bekannt, dann kann das Navigationsbesteck herausgeholt werden. Jetzt wird der Kurs festgelegt, den man einschlagen muss. Manchmal ist der direkte Kurs nicht möglich wegen Untiefen, Strömungen oder falscher Windrichtung. Dann muss man eben einen Umweg nehmen. So ist der Ruhestand mit 60 vielleicht rechnerisch nicht möglich, aber dafür mit 62. Übrigens achtet ein guter Finanzplaner darauf, dass Sie immer Ihre Rettungs- »

Fotos: SYHM MEDIA - stock.adobe.com, shapecharge/gettyimages

CLEVER & SMART DZR H1



Mit dem Tool DZR H1 lückenlos dokumentieren und Honorarleistungen kompetent abrechnen.

Für Einsteiger und Profis.

Software unabhängig oder bereits in vielen Praxissoftwares integriert.

Deutsches Zahnärztliches Rechenzentrum
0711 99373 5943 | h1@dzr.de | www.dzr.de



www.dzr-h1.de

DZR

„ Wenn die Planung passt, dann heißt es im Ruhestand oft Spiel, Spaß, Spannung und Steuern. “

weste anhaben. Das Risk-Management gehört zu einer guten Planung dazu.

Zum Schluss folgt die Nachlassplanung

Die Finanz- und Ruhestandsplanung ist wiederum die Grundlage für die Nachlassplanung. Ist es ein guter Berater, wird er jetzt das erste Mal fies: Er simuliert Ihren Todesfall. Nicht den späteren Tod, sondern den „ungeplanten“, also jetzt sofort! Wir haben hierfür das liebevolle Wort „Probesterben“ etabliert. Jetzt stellen Sie sich das mal bildlich für sich vor: „Mann über Bord!“. (Sorry, in der Seglersprache wird hier noch nicht gegendert...). Geht der Skipper über Bord, hat die „hinterbliebene Crew“ ein Problem. „Weiß jemand, wie man das Ding steuert? Kann einer von Euch einen Notruf funken? Hat er Dir vor seinem Abgang die Autoschlüssel dagelassen?“ Wow!

Ist alles geregelt?

Übertragen wir das doch mal ins Leben. Je nachdem, wie die familiären Begebenheiten sind, ob letztwillige Verfügungen vorliegen und wie die Vermögensstruktur ist, kommen vielfältigste Probleme in den Bereichen Vermögensverteilung, Liquidität, rechtliche und steuerliche Auswirkungen an den Tag. Ihre Tochter studiert Zahnmedizin und soll Ihren Praxisanteil an der BAG bekommen – schade, aber der Gesellschaftsvertrag sieht das leider nicht vor. Es wird ordentlich Erbschaftssteuer fällig – schwierig, die Liquidität ist nämlich in Immobilien gebunden. Das Depot und das Praxiskonto laufen auf Ihren Namen – und plötzlich hat keiner mehr Zugriff darauf. Löhne und Mieten werden nicht bezahlt. Die „Todesfall-Liquidität“ reicht gerade aus, um die Verbindlichkeiten zu decken, es bleibt aber nichts mehr für den Ehegatten. Apropos Ehegatte: Dieser hat plötzlich eine Erbengemeinschaft mit minderjährigen Kindern, sowohl beim Familienwohnheim als auch bei den vermieteten Immobilien und dem Praxisanteil. Das heißt: Keinen Zugriff auf Vermögenswerte, ohne Zustimmung des Ergänzungspflegers der Kinder. Den bestimmt übrigens das Vor-

mundschaftsgericht. Damit geht teilweise die Ruhestandsplanung des Ehegatten flöten. Natürlich wissen wir: Ein Genie beherrscht das Chaos. Wenn das Genie aber von dieser Welt geht, was bleibt dann zurück? Richtig: Chaos! Und die Hinterbliebenen!

Machen wir es wie beim Segeln: Schauen Sie aufs Meer, das beruhigt! Es war ja nur ein „Probesterben“. Jetzt wissen wir wenigstens, was Ihr ungeplanter Tod auslösen würde. Übrigens simulieren wir immer zwei Erbgänge, also den Tod beider Ehegatten nacheinander. Dabei darf jeder mal zuerst! Nochmal Spoiler: Die Auswirkungen entsprechen hier oft nicht den Erwartungen.

Jetzt kommt der Feinschliff

Ausgehend von Ihrer jetzigen Situation und unter Berücksichtigung aller Rahmenumstände werden verschiedene Handlungsempfehlungen ausgearbeitet. Die Fokussierung liegt hier auf der Vermeidung aller Probleme und auf der Erreichung Ihrer Ziele und Wünsche. Das Ergebnis kann verschiedene Maßnahmen zur Liquiditätssicherung beinhalten, zur Verfügbarkeit von Vermögenswerten führen und die Absicherung von Hinterbliebenen gewährleisten. Es muß aber auch und in erster Linie einen sauber durchfinanzierten Ruhestand gewährleisten.

Interdisziplinäre Beratung

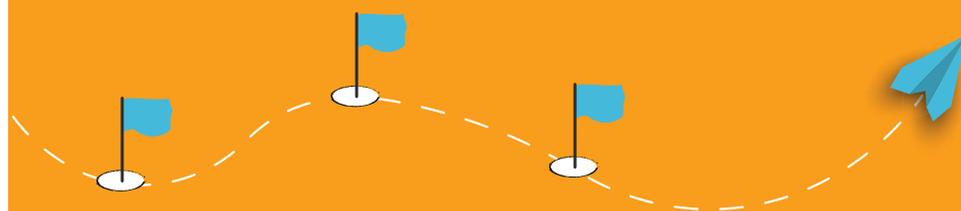
Bereits einige Schritte vorher wird die Beratung interdisziplinär. Bei einzelnen Fragestellungen wirken bereits ein Fachanwalt und ein Steuerberater mit. Je mehr es in Richtung Umsetzung der vorgeschlagenen Maßnahmen geht, umso mehr werden die beiden anderen Disziplinen eingebunden. Am Ende ist bei einer gelungenen Nachlassplanung immer ein Dreier-Team aus Nachlassplaner, Steuerberater und Fachanwalt involviert. Es ist immer gut, wenn einer das Boot kennt, einer das Revier – und der dritte kochen kann!

Turhan Kurt
www.kurt-engel.de
tk@kurt-engel.de



Turhan Kurt

berät seit 25 Jahren ausschließlich Zahnmediziner. Der Schwerpunkt seiner Tätigkeit liegt in der langfristigen und professionellen Liquiditäts- und Ruhestandsplanung. Er ist Finanzökonom, zertifizierter Finanzplaner, Erbschaftsplaner sowie Generationenmanager. Zugleich ist er ausgebildeter Testamentsvollstrecker.



Erbschaftsplaner
Turhan Kurt



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]

Erfolgsrezept für Zahnärztinnen und Zahnärzte

Steuern aus dem Vorjahr zurückholen

In Zeiten steigender Steuerbelastungen suchen Sie als Zahnarzt oder Zahnärztin nach legalen und effektiven Wegen, ihre Steuerlast zu reduzieren. Gerade bei der Vorbereitung der Steuererklärung oder nach Erhalt der letzten BWA aus 2023 fragen Sie sich, welche Möglichkeiten es noch gibt – abgesehen von der Nutzung von geringen Freibeträgen – Steuern aus den Vorjahren zurückzuholen. Ein oft übersehener, aber äußerst lukrativer Ansatz ist die Investition in Photovoltaikanlagen. Dieser Artikel zeigt, wie Sie durch kluge Investitionen nicht nur Ihre Steuern optimieren, sondern auch einen wertvollen Beitrag zur Nachhaltigkeit leisten können.



Martin Stromberg

Foto: Privat

Martin Stromberg ist seit 1996 als unabhängiger Finanzdienstleister selbständig. Sein Fokus ist gerichtet auf akademische Heilberufe und die Niederlassungsberatung.

Das Problem vieler Zahnärzte

Hohe Steuerlasten sind ein erheblicher Kostenfaktor. Viele zahlen jährlich große Summen an das Finanzamt, die sie stattdessen gewinnbringend investieren könnten. Steuern sind dabei oft der größte Kostenpunkt, der nicht nur die Liquidität belastet, sondern auch die Möglichkeiten einschränkt, in Praxisverbesserungen oder Vermögensaufbau zu investieren.

Stellen Sie sich einen Zahnarzt vor, der jährlich 200.000 Euro an Steuern zahlt. Diese Summe könnte stattdessen in den Erwerb von Immobilien, in die Modernisierung der Praxis oder in andere wertvolle Investitionen fließen. Doch wie kann man diese Steuerlast effektiv (auch rückwirkend) senken und gleichzeitig einen Mehrwert schaffen?

Praxisbeispiel

Einer meiner Klienten, ein niedergelassener Zahnarzt aus Frankfurt, hatte genau

das gleiche Problem. Doktor M., ein erfolgreicher Zahnarzt, zahlte jährlich rund 200.000 Euro an Steuern. Auf der Suche nach Möglichkeiten, diese Belastung zu reduzieren, wandte er sich an mich. Ich klärte ihn über die Möglichkeit auf, durch Investitionen in Photovoltaikanlagen nicht nur Steuern aus den letzten Jahren zurückzuholen, sondern auch langfristig eine Zusatzrente zu erhalten.

Nach einer eingehenden Beratung und Prüfung seiner finanziellen Situation entschied sich Doktor M. für die Implementierung eines Photovoltaikanlagen-Portfolios in seinem Vermögensaufbau. Innerhalb von sechs Monaten waren die Anlagen auf verschiedenen Dächern in Deutschland installiert und in Betrieb. Dank der Investition konnte Doktor M. nicht nur 126.000 Euro von seiner Steuer zurückholen, sondern er erhält durch Stromeinspeisung nun eine jährliche Zusatzrente von 30.000 Euro. Mit den zurückgeholten Steuern erwarb er zudem eine Eigentumswohnung, die ihm nun als zusätzliche Einnahmequelle dient.

Dieser Erfolg ist für jede Zahnärztin und jeden Zahnarzt möglich

Der Gesetzgeber unterstützt Investitionen in erneuerbare Energien durch attraktive Steuererleichterungen. Gemäß § 7g EStG können Zahnärzte Investitionen in Photovoltaikanlagen steuerlich geltend machen und so nicht nur ihre aktuelle Steuerlast senken, sondern auch Rückerstattungen

Schauen Sie genauer hin:

Durch Ihre Investition in Photovoltaik ist eine stattliche Steuerersparnis möglich.

Foto: tete_escape - stock.adobe.com

**JETZT
WECHSELN!**

aus den letzten Jahren erhalten. In den letzten zwei Jahren konnten wir über 50 Zahnärzten und auch Steuerberatern helfen, durch ähnliche Investitionen erhebliche Steuerersparnisse zu erzielen.

Es ist wichtig, schnell zu handeln

Die aktuellen steuerlichen Vorteile sind attraktiv, könnten aber durch zukünftige Gesetzesänderungen reduziert werden. Zudem darf Ihrem Finanzamt noch keine Einkommensteuererklärung des betroffenen Jahres vorliegen. Je früher Sie investieren, desto höher sind die potenziellen Ersparnisse.

Die Investition in Photovoltaikanlagen ist nicht nur eine kluge finanzielle Entscheidung, sondern auch ein Beitrag zu einer nachhaltigeren Zukunft. Zahnärzte wie Doktor M. zeigen, wie durch gezielte Investitionen erhebliche Steuerersparnisse erzielt und gleichzeitig langfristige Werte geschaffen werden können.

Zusammenfassung

Die hohe Steuerbelastung ist ein bekanntes Problem für Sie als Zahnarzt und Zahnärztin. Durch Investitionen in Photovoltaikanlagen können Sie nicht nur Steuern sparen, sondern auch langfristig Energiekosten senken und eine Zusatzrente realisieren. Es lohnt sich, diesen Schritt zu gehen und die Vorteile der aktuellen Gesetzgebung zu nutzen. Interessieren Sie sich für mehr Informationen zu diesem Thema oder wünschen Sie eine individuelle Beratung? Es lohnt sich, die eigene Steuersituation gemeinsam mit einem Experten zu optimieren und nachhaltige Investitionsmöglichkeiten zu erörtern.

*Dipl.-Kfm. Martin Stromberg
www.aerzteberatung-duesseldorf.de
st@stromberg-finanzen.de*

VORTEILE EINER INVESTITION IN PHOTOVOLTAIK ALS KAPITALANLAGE DIE VORTEILE LIEGEN AUF DER HAND:

- Steuerliche Vorteile: Durch die Geltendmachung der Investitionskosten können hohe Steuernachzahlungen und nachträgliche Vorauszahlungen vermieden werden.
- Jährliche Zusatzrente
- Nachhaltigkeit: Beitrag zur Reduzierung des CO₂-Ausstoßes und Förderung erneuerbarer Energien.

Schnell & unkompliziert
zur Praxissoftware
LinuDent wechseln!

Wir kümmern uns um Ihre
Technik & Prozesse.
Sie sich um Ihre
Patienten.

Wir installieren Zukunft!



linudent.de/wechsel

S&F
Süddeutsche Factoring

PHARMATECHNIK

Steuer-Tipp

Einkommensteuererklärung: Was kann ich bei der Steuer absetzen?

Häufig werde ich als Steuerberaterin von Mandanten gefragt, was alles bei der Einkommensteuer abgesetzt werden kann. Dabei stelle ich immer wieder fest, dass es viele Posten gibt, die nicht als absetzbar bekannt sind oder auch gerne mal vergessen werden. Mit der nachfolgenden Übersicht soll hier Abhilfe geschaffen werden.

Was bei der Einnahmenüberschussrechnung als Betriebsausgabe alles abgesetzt werden kann, haben Sie bereits in der Ausgabe Dental & Wirtschaft 3/2023 erfahren.



Sabine Banse-Funke
Foto: Mirja Diederich

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



Je mehr einzelne Sparschweinchen,
um so größer ist der Berg
an Steuervergünstigungen.



Steuerlich absetzbar!

Bei der Einkommensteuer können z. B. abgesetzt werden:

- Beiträge für die Rente der Basisvorsorge (Rürup-Rente, deutsche Rentenversicherung Bund, gesetzliche Rentenversicherung, berufsständisches Versorgungswerk, landwirtschaftliche Alterskasse, Knappschaft)
- Beiträge inklusive deren Vorauszahlung zur Krankenversicherung, Pflegepflichtversicherung
- Beiträge zur Riester-Versicherung
- Versicherungen, die unter Umständen evtl. nur eingeschränkt absetzbar sind: Tier-Haftpflicht, Kfz-Haftpflicht, Haftpflichtversicherung, Auslandskrankenversicherung, Krankengeldversicherung, Krankentagegeldversicherung, Zahnzusatzversicherung, Krankenzusatzversicherung, Unfallversicherung, Berufsunfähigkeitsversicherung, Erwerbsunfähigkeitsversicherung, Risikolebensversicherung, Kapitallebensversicherung, ältere Rentenversicherungen, Arbeitslosenversicherung, Pflegezusatzversicherung
- Spenden und Mitgliedsbeiträge für steuerbegünstigte Zwecke, Parteispenden, Spenden an unabhängige Wählervereinigungen, Spenden in den Vermögensstock einer Stiftung
- Kirchensteuerzahlungen, Kirchengeld
- Berufsausbildungskosten für die Erstausbildung (bis maximal 6.000 Euro)
- Gezahlte Versorgungsleistungen aus alten Verträgen für die als Sonderausgaben absetzbaren Renten und dauernden Lasten
- Ausgleichszahlungen im Rahmen des schuldrechtlichen Versorgungsausgleiches
- Unterhaltszahlungen an den dauernd getrennt lebenden oder geschiedenen Ehegatten im Rahmen des Realsplittings bis zu 13.805 Euro zuzüglich der für diesen bezahlten Krankenversicherungsbeiträgen der Basisversicherung (erforderliche Zustimmung des dauernd getrennt lebenden oder geschiedenen Ehegatten und Versteuerung des Unterhalts durch diesen)
- Unterhaltsleistungen an nahe Angehörige (Die Absetzbarkeit ist abhängig vom Vermögen und den Einkünften und Bezügen des nahen Angehörigen)
- Sonderausgaben zur Förderung des Wohneigentums (Sanierung von eigengenutzten denkmalgeschützten Gebäuden oder Gebäuden in Sanierungsgebieten oder städtebaulichen Entwicklungsgebieten)
- Aufwendungen für energetische Maßnahmen bei zu eigenen Wohnzwecken genutzten Gebäuden
- Steuerbegünstigung für schutzwürdige Kulturgüter, die nicht zur Einkunftserzielung und nicht selbst genutzt werden (Herstellungskosten, Sanierungskosten)
- Anteil des Arbeitslohnes, der Maschinen- und Fahrtkosten von Handwerkerleistungen, von haushaltsnahen Dienstleistungen, Hilfen im Haushalt, von Pflege- und Betreuungsleistungen
- Pflegepauschbetrag für die unentgeltliche persönliche Pflege einer pflegebedürftigen Person

- Kosten für haushaltsnahe Beschäftigungsverhältnisse (geringfügige Beschäftigung, sozialversicherungspflichtige Beschäftigung)
- Krankheitskosten (Zahnersatz, Brille, Zuzahlungen zum Krankenhaus, der Apotheke, Behandlungen, Physiotherapie, Hörgeräte, Pflegekosten, Kosten für Pflegekräfte, Pflegeheim, Heimunterbringung, behinderungsbedingte Aufwendungen, Bestattungskosten (nur soweit diese das Erbe übersteigen))
- Behindertenpauschbeträge bei Feststellungen ab einem Grad der Behinderung von mindestens 20% und mehr
- Behinderungsbedingte Fahrtkostenpauschalen
- Hinterbliebenenpauschbetrag 370 Euro
- Absetzbare Beträge für Kinder.

Was kann ich mit Kindern alles bei der Einkommensteuer absetzen?

Zum Beispiel können abgesetzt werden:

- Kinderfreibetrag, Freibetrag für den Betreuungs-, Erziehungs-, Ausbildungsbedarf (Betreuungsfreibetrag) für die Kinder
- Übertragung des Betreuungsfreibetrages
- Übertragung des Kinderfreibetrages
- Entlastungsbetrag für Alleinerziehende
- Freibetrag für die Berufsausbildung eines volljährigen Kindes bei auswärtiger Unterbringung 1.200 Euro
- Kinderbetreuungskosten (absetzbare Sonderausgaben)
- Schulgeld (Sonderausgaben)
- Beiträge Krankenversicherung, Pflegeversicherung für die Kinder (Sonderausgaben)
- Sonstige absetzbare Versicherungen (z. B. Haftpflichtversicherung, Unfallversicherung) für die Kinder (Sonderausgaben)
- Unterhalt, Unterstützung, Berufsausbildungskosten
- Außergewöhnliche Belastungen
- Krankheitskosten der Kinder (außergewöhnliche Belastungen)
- Fahrtkosten zu Behandlungen der Kinder und Besuchs-fahrten der Eltern (außergewöhnliche Belastung)
- Fahrtkosten für behinderte Kinder (außergewöhnliche Belastung)
- weitere absetzbare Kosten bei behinderten Kindern (behinderungsbedingte Fahrtkostenpauschale - außergewöhnliche Belastungen)
- Behindertenfreibetrag (Behindertenpauschbetrag ab 20 % Grad der Behinderung und mehr)
- Hinterbliebenenpauschbetrag 370 Euro
- Pflege-Pauschbetrag für behinderte Kinder.

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

Mehr zu den Themen und Erläuterungen der Themen finden Sie im Blog von Vesting & Partner.





Gewerbliche Fremdwerbung

Update zum Werberecht

Werbung ist erlaubt - auch für die Zahnarztpraxis. Die berufsrechtlichen Besonderheiten bringen gleichwohl immer wieder neue Herausforderungen mit sich, die es zu beachten gilt. Die Rechtsprechung dazu befindet sich im stetigen Wandel. Es lohnt sich also, die aktuellen Entwicklungen im Blick zu behalten.

Die grundlegenden Regelungen zum (zahn-)ärztlichen Werberecht finden sich insbesondere im Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG), sowie im Heilmittelwerbegesetz (HWG) und den einschlägigen Berufsordnungen. Die berufsrechtlichen Vorschriften gelten dabei gleichzeitig als Marktverhaltensregeln. Ein Verstoß gegen das Berufsrecht kann also auch gleichzeitig einen Verstoß gegen das Wettbewerbsrecht darstellen. Daher gilt es, Werbemaßnahmen im Vorfeld sorgfältig zu prüfen, um spätere Auseinandersetzungen mit der Kammer und Wettbewerbern zu vermeiden.

Was ist zu beachten?

Grundsätzlich stehen auch Zahnärzten und Zahnärztinnen alle Werbekanäle offen. Jede Werbebotschaft für sich muss dabei wahrheitsgemäß sein und darf nicht anpreisend, irreführend, herabsetzend oder vergleichend sein (§ 21 Abs. 1 MBO-Z). Was das konkret bedeutet, ist immer für den konkreten Einzelfall zu bestimmen und damit schwer zu überblicken.

So ist beispielsweise Spitzenstellungswerbung wie „der beste Operateur aller Zeiten“ problematisch, es sei denn, sie ist nachweislich wahr. Werbung mit Erfolgsversprechen ist grundsätzlich verboten, da jeder Behandlungsverlauf einzigartig ist und eine solche Behauptung irreführend eine nicht zu haltende Garantie vermittelt.

Auch die Werbung für Fernbehandlungen ist mit größter Vorsicht zu genießen: Es ist erlaubt, über das Leistungsspektrum inklusive der Fernbehandlung zu informieren, pauschale Werbung für die Fernbehandlung ohne ärztliche Prüfung im Einzelfall ist hingegen nicht gestattet. Bei der sogenannten Preiswerbung ist die Werbung mit Pauschalpreisen, Rabatten oder kostenlosen Behandlungen nicht zulässig, die Werbung mit Ab-Preisen basierend auf den Preisuntergrenzen laut



Nadine Ettlting

Foto: Lyck+Pätzold healthcare.recht

Nadine Ettlting 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.

Gebührenordnung für Zahnärzte (GOZ) unter bestimmten Voraussetzungen hingegen schon.

Der aktuelle Fall

In einem kürzlich ergangenen Beschluss des Hessischen Verwaltungsgerichtshofs vom 2. Oktober 2023 (25 A 1775/21.B) ging es unter anderem um die Duldung von gewerblicher Fremdwerbung.

Ein Arzt betrieb in den Verkaufsräumen eines bekannten Outdoorhändlers eine Zweigpraxis und bot dort reise-medizinische Leistungen, insbesondere Impfungen an. Die tatsächliche und vertragliche Ausgestaltung zeigte dabei eine enge Zusammenarbeit zwischen Händler und Praxis. Unter anderem bewarb der Outdoorhändler die Praxis in seinem Internetauftritt als „Partner“, „unsere Reisepaxen“ und führte als eigenes Leistungsportfolio die Impfberatung durch den Arzt an. Der Arzt will hiervon keine positive Kenntnis gehabt haben.

Gemäß § 3 Abs. 1 MBO-Ä bzw. § 21 Abs. 1 MBO-Z ist es ÄrztInnen und ZahnärztInnen untersagt, ihren Namen in Verbindung mit ihrer (zahn-)ärztlichen Berufsbezeichnung unlauter für gewerbliche Zwecke zu verwenden. Dies bedeu-

tet, dass eine klare Trennung zwischen der (zahn-)ärztlichen Tätigkeit und etwaigen gewerblichen Aktivitäten gegeben sein muss. In dem genannten Fall sah das Gericht unter anderem durch die erfolgte Fremdwerbung des Outdoorhändlers die Gefahr, dass der Eindruck einer geschäftlichen Verbindung zwischen Arzt und dem gewerblichen Händler entstehen könnte und warf dem Arzt vor, nicht alles Erforderliche getan zu haben, diesem Eindruck entgegenzutreten.

Konkret bestand nach Auffassung des Gerichts für ihn aufgrund der engen räumlichen und vertraglichen Zusammenarbeit mit dem Händler die Verpflichtung, dessen Internetauftritte in regelmäßigen Abständen zu überprüfen. Auf diese Weise hätte er die gegen seine Berufspflichten verstoßende Werbung frühzeitig erkennen und verlässliche Maßnahmen treffen können, um eine solche Werbung zu unterbinden. Im Ergebnis bestätigte das Gericht aufgrund dieses und weiterer berufsrechtlicher Verstöße den vom Berufsgewicht zuvor verhängten Verweis sowie das angeordnete Bußgeld.

Fazit

Die Vielzahl der Konstellationen, in den das (zahn-)ärztliche Werberecht und die berufsrechtlichen Beschränkungen eine Rolle spielen können, machen die tatsächlichen Möglichkeiten unübersichtlich. Gerade wer neue Wege abseits der üblichen Werbebotschaften gehen möchte, sollte sich kompetenter und auf das Medizinrecht spezialisierter Beratung bedienen, um mögliche Risiken zu erkennen und einschätzen zu können. Gerne stehen wir von Lyck&Pätzold.healthcare.recht Ihnen hierbei mit langjähriger Branchenkenntnis und rechtlichem Know-how zur Seite.

Nadine Ettlting
www.medizinanwaelte.de
ettling@medizinanwaelte.de



Schaffen Sie Vertrauen Neue Webseite? Aber bitte richtig!

STARTSCHUSS FÜR IHRE NEUE HOMEPAGE

Achten Sie bei der Auswahl eines passenden Dienstleisters auf folgende Dinge:

- Wird ein Konzept und der Aufbau der Seite vom Dienstleister erarbeitet?
- Werden besondere Merkmale und Schwerpunkte besprochen?
- Wird ein oder mehrere Wunschpatienten definiert?
- Wird ein individuelles Design erstellt? Und nicht nur Ihr Logo in eine Ecke gesetzt.
- Werden die Texte vom Dienstleister erstellt und Ihren Werten und Ihrem Stil angepasst?
- Werden speziell für die Webseite Fotos erzeugt?

Fragen Sie zusätzlich nach Beispiel-Webseiten, die bereits umgesetzt wurden und achten Sie hier besonders auf deren ersten Eindruck.

In einer Welt, in der der erste Eindruck oft online erfolgt, ist die Webpräsenz einer Zahnarztpraxis entscheidend für ihren Erfolg. Die Fähigkeit, sich besonders online deutlich und überzeugend von anderen abzuheben, bietet die Möglichkeit passende Patienten und Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen anzuziehen. Was ist hier also besonders wichtig und auf was sollten Sie achten?

Die Positionierung einer Praxis definiert, wie sie wahrgenommen werden möchte und welche spezifischen Bedürfnisse der Wunschpatienten angesprochen werden. Gerade in einem von Nachfrage geprägten Markt, entscheidet das Herausarbeiten der Besonderheit über das eigene Wohlbefinden. Denn wer sich authentisch zeigt, wird auch von den passenden Patienten ausgewählt.

Besonderheiten zeigen

Eine Webpräsenz sollte daher nicht nur das Fachwissen und die Spezialisierungen

darstellen, sondern auch den einzigartigen Charakter der Praxis widerspiegeln. Dieser sollte sich im besten Fall im Aufbau, der grafischen Ausgestaltung, den Fotos und den Texten zeigen. Vertrauen wird am besten durch emotionales Bild- und Filmmaterial erzeugt. Zusätzlich gewährleisten solche Dinge wie Benutzerfreundlichkeit und die Optimierung für mobile Geräte, eine maximale Erreichbarkeit und eine angenehme Benutzererfahrung. Online-Terminvergaben gehören mittlerweile zum absoluten Standard. Tools wie zum Beispiel ein direkter Chat, der durch

künstliche Intelligenz möglich wird, kann zusätzlich auf Webseiten eine bessere Patientenkommunikation aufbauen.

Worauf sollten Sie achten?

Webseiten geben dem Patienten Orientierung und helfen dabei zu entscheiden, ob der jeweilige Anbieter zu den Bedürfnissen und Wünschen passt. Patienten urteilen hier bereits über die Qualität Ihrer Leistungen. Es werden Vorannahmen über Sie, die Einrichtung, den Preis, die Freundlichkeit und Hochwertigkeit getroffen. Diese Bewertung erfolgt immer, egal wie Ihre Seite aussieht.

Umso schwieriger scheint es jemanden zu finden, der nicht nur die technische Herausforderung, sondern Ihre sowie die Ansprüche der Interessenten, versteht.

*Vanessa Kohnert und Angela Lichtschlag
www.vysible.de, kontakt@vysible.de*



Angela Lichtschlag
ist bei Vysible
Ansprechpartnerin
für den Bereich
Projektmanagement
und Web.

➔ **Weitere Tipps
zum Praxismarketing
gibt es hier:**



Fotos: Vysible, Who is Danny - stock.adobe.com

Ein Qualitätsmanagement-System bietet Chancen zur Effizienzsteigerung und kann helfen, das Arbeitgeberimage zu verbessern.

Mit QM die Arbeitgeberattraktivität steigern

So punktet Ihre Zahnarztpraxis bei Bewerbern und Mitarbeitern

Die Einführung eines Qualitätsmanagement-Systems ist für Zahnarztpraxen und Zahnmedizinische Versorgungszentren (ZMVZ) verpflichtend vorgeschrieben. Manche empfinden die Auflage als Last. Andere erkennen die Möglichkeiten zur Effizienzsteigerung. Doch nur Wenige wissen um die Potenziale des Qualitätsmanagements (QM) für das Arbeitgeberimage. Tatjana Stefanowsky, Spezialistin für Praxisorganisation und Personalmanagement, erläutert, wie ein lebendiges QM Ihre Arbeitgeberattraktivität steigern kann.

QM hat im Gesundheitswesen das Ziel, die Einhaltung von Hygiene- und Sicherheitsrichtlinien sicherzustellen, Arbeitsabläufe effizient zu gestalten und zur stetigen Verbesserung der Praxisleistung beizutragen.

Die Ausarbeitung eines (digitalen) QM-Systems ist dabei sehr hilfreich, wird aber vielerorts noch immer als lästige Zusatzaufgabe empfunden. Dabei kann ein lebendiges Qualitätsmanagement mehr, als die Ablauforganisation Ihrer Zahnarztpraxis oder Ihres ZMVZ zu systematisieren und zu optimieren: Denn im Employer Branding (dt. Arbeitgebermarkenbildung) wird QM zum Aushängeschild für ein gut strukturiertes Gesundheitsunternehmen

– ein Qualitätsversprechen, das Mitarbeitende und Jobsuchende zu schätzen wissen.

Managementqualitäten: Arbeitgeber sind gefordert

Der zunehmende Personalmangel und die hohe Job-Wechselbereitschaft zahnmedizinischer Fachkräfte führen Praxisinhaberinnen und -inhabern schmerzlich vor Augen, wie existenziell Führungskompetenzen und Managementqualitäten in der heutigen Zeit werden. Im sogenannten Arbeitnehmermarkt wird Gesundheitspersonal aktiv an- bzw. abgeworben. Neben der Mitarbeitergewinnung wird auch die Mitarbeiterbindung essenziell. Denn eines

ist klar: Ohne passendes Personal ist die Arbeitsfähigkeit eines (Gesundheits-) Unternehmens schnell gefährdet.

Die Erwartungen der Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer nach professionellen Organisationsstrukturen und transparenten Workflows betreffen schon lange nicht mehr nur Kliniken oder MVZ-Struk-

„Neben der Mitarbeitergewinnung ist auch die Mitarbeiterbindung essenziell.“



turen, sondern müssen auch in Einzelpraxen erfüllt werden. Ein gleichstellungsorientiertes Personalmanagement, integrative Führungsstile und eine bedürfnisorientierte Arbeitsplatzgestaltung werden zu ausschlaggebenden Wettbewerbsfaktoren im hart umkämpften Fachkräftemarkt.

Erfolgreiche Mitarbeiterbindung und -gewinnung ist von vielfältigen Faktoren bestimmt: Neben der Berücksichtigung individueller Bedürfnisse, einem guten Teamgefüge und angemessenen Gehaltszahlungen zählt die Verlässlichkeit auf Regelungen und Prozesse sowie das Nachhalten und stetige Optimieren dieser zu den Grundvoraussetzungen der Mitarbeiterzufriedenheit. Und genau dort kann ein passendes Qualitätsmanagement ansetzen.

Vorteile von QM für Ihr Praxisteam

Von einem praktizierten Qualitätsmanagement können Ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in vielerlei Hinsicht profitieren. Denn die Einführung eines passenden QM-Systems schafft bei entsprechender Pflege unter anderem

- Arbeitsentlastung und reduziert Überstunden,
- Backup-Systeme und Vertretungsregelungen bei Urlaub oder Krankheit,
- klare Regelungen von Verantwortlichkeiten,



Tatjana Stefanowsky

Foto: Kock + Voeste GmbH

Tatjana Stefanowsky ist Wirtschaftspsychologin mit Schwerpunkt Personal- und Organisationsentwicklung. Als Beraterin und Trainerin unterstützt sie (Zahn-)Arztpraxen dabei, Praxisabläufe zu optimieren und die Zusammenarbeit im Praxisteam zu stärken.

- einen hohen Sicherheitsstandard und reibungslose Arbeitsprozesse,
- die Möglichkeit, neue Kolleginnen und Kollegen gezielter einzuarbeiten,
- die Grundlage, um die Praxis effizient weiterzuentwickeln.

Systematisierte Prozesse, definierte Arbeitsbereiche und klare Arbeitsplatzregelungen geben Ihrem Personal Sicherheit und Struktur. Faktoren, die sich maßgeblich auf die Arbeitszufriedenheit auswirken und das Betriebsklima positiv beeinflussen.

In vielen zahnärztlichen Niederlassungen stellt das Qualitätsmanagement noch immer primär die Patientenorientierung in den Zielfokus – erfolgreiche Effekte lassen sich jedoch nur dann erzielen, wenn auch die Mitarbeiterzufriedenheit berücksich-

tigt wird. Denn folgt man der Theorie des Bestsellerautors John C. Maxwell „Teamwork makes the dream work“ kann nur ein motiviertes und gut zusammenarbeitendes Team die Patientenzufriedenheit und letztlich den Praxiserfolg sichern. Die Grundsätze, wie eine solche Zusammenarbeit in Ihrer Zahnarztpraxis gelingen kann, sollten im QM verankert sein.

QM stärkt den Teamgeist und bezieht alle mit ein

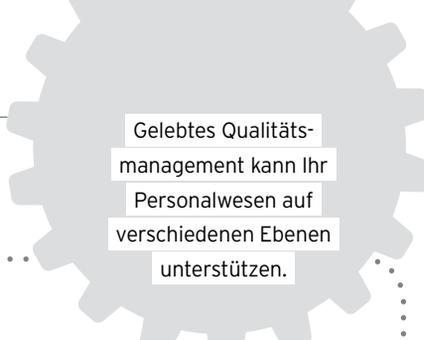
Ein wichtiger Baustein des Qualitätsmanagements ist die Förderung des internen Austausches. Fest terminierte und nach QM-Richtlinien dokumentierte Teammeetings tragen dazu bei, dass alle Mitarbeitenden die Prozesse aktiv mitgestalten können, den gleichen Informationsstand haben, sich in Veränderungsprozessen mitgenommen fühlen und eine Plattform für die Ansprache von Beschwerden, Problemen und eigenen Optimierungsvorschlägen geschaffen wird.

Das QM-Team und seine Vorteile

Für größere Praxis- und Abteilungsstrukturen empfiehlt sich die Einrichtung eines „QM-Teams“ – bestehend aus Mitgliedern des Managements und der Verwaltung sowie einigen Zahnärzten, Abteilungsleitern und ZFAs. Ziel dieser Maßnahmen ist es, an verschiedenen Standorten und in unterschiedlichen Abteilungen einheitliche Verfahren zu implementieren, alle Mitarbeitenden gleichwertig zu informieren und die Zusammenarbeit der Einheiten zu fördern.

Die Zusammenstellung eines QM-Teams bringt für die Mitarbeiterbindung mehrere Vorteile mit sich:

- Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer fühlen sich wertgeschätzt, wenn sie in Entwicklungsprozesse einbezogen werden und eigene Anregungen einbringen können. Ein abteilungsübergreifendes QM-Team sichert die Mitgestaltungsmöglichkeiten aller Hierarchieebenen und Organisationseinheiten. Es bilden sich Ansprechpartner und Schnittstellen zu Kolleginnen und Kollegen heraus, die dafür sorgen, dass jeder und jede aus dem Praxispersonal Vorschläge und Anregungen in den QM-Prozess einbringen kann.
- Abteilungsübergreifende Teams sichern den Informationsfluss in alle Praxiseinheiten. Vertreterinnen und Vertreter des »



Gelebtes Qualitätsmanagement kann Ihr Personalwesen auf verschiedenen Ebenen unterstützen.

Weitere Benefits von QM für das Personalmanagement

Klare Verantwortlichkeiten und Selbstwirksamkeit stärken

Mit exakten Stellenbeschreibungen, Terminvorgaben und Arbeitsanweisungen gelingt es Führungskräften in Zahnarztpraxen und Z-MVZ, Aufgaben vertrauensvoll zu delegieren. Das stärkt die Selbstwirksamkeit Ihrer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Denn ein klarer und verbindlicher Handlungsrahmen schafft Orientierung und gewährt gleichzeitig Freiheiten in der individuellen Ausgestaltung.

Digitalisierung voranbringen

Ein QM-Tool ist nicht nur die moderne und digitale Lösung zur klassischen QM-Handbuchverwaltung, sondern bietet auch weitere Schnittstellen zur Digitalisierung Ihrer Praxis. Im Gegensatz zur klassischen Variante ermöglichen es die modernen QM-Systeme, die Anwenderfreundlichkeit zu steigern, indem beispielsweise Erklärvideos und Fotos integriert werden können. Um als Arbeitgeber auch für die jüngere Generation und Teilzeitkräfte attraktiv zu sein, sollte ein zeit- und ortsunabhängiger Zugriff auf das QM-Tool über Smartphones und Tablets Standard werden – ebenso wie ein digitaler Messenger-Dienst für die interne Kommunikation.

Gleichbehandlung sichern

Das QM-System lässt sich mit Vorlagen für erfolgreiche Mitarbeitergespräche bestücken. Diese unterstützen Führungskräfte dabei, den wertschätzenden Umgang mit ihren Mitarbeitenden zu stärken: Ob Jahres-, Feedback-, Motivations- oder Kritikgespräch: Einheitliches Vorgehen in der internen Gesprächsführung und -protokollierung garantiert die Gleichbehandlung aller Teammitglieder, schafft Vergleichbarkeit und Sicherheit in Führungsfragen.

Recruiting + Onboarding systematisieren

Auch die Personalgewinnung profitiert von Struktur und Systematisierung. Klare Richtlinien und Handlungsanweisungen unterstützen vor allem Großpraxen und Zahnmedizinische Versorgungszentren mit mehreren Standorten dabei, ihre Recruiting-Prozesse standortübergreifend zu standardisieren und zu professionalisieren. Im QM-Tool lassen sich Checklisten für Stellenausschreibungen und Bewerbermappen implementieren sowie klare Onboarding-Prozesse definieren. Mit einer gesicherten Informationsgrundlage fühlen sich Neuankommlinge geschätzt, finden schneller ihren Platz im Team und werden nach nur kurzer Einarbeitungszeit selbst produktiv.

QM-Teams tragen Verantwortung für die Aufklärung über und die Umsetzung von erarbeiteten QM-Maßnahmen in ihrer Abteilung. Darüber hinaus wird auch die Zusammenarbeit der unterschiedlichen Praxiseinheiten gestärkt.

■ Ein QM-System erfüllt erst dann seinen Zweck, wenn es im Praxisalltag gelebt und stetig nachgehalten wird. Expertinnen und Experten sprechen von einem „lebendigen“ Qualitätsmanagement. Mit der Einberufung eines QM-Teams, das den Ausgestaltungsprozess maßgeblich mitgestalten darf, installieren Sie Botschafterinnen und Botschafter in Ihrem Gesundheitsunternehmen, die das Potenzial haben, diese Lebendigkeit zu transportieren und zur Weiterentwicklung zu motivieren. Unternehmensprojekte, die von Mitarbeitenden mit vorangetrieben werden, verankern sich oftmals besser und entwickeln sich vielfach erfolgreicher als

klassische Top-Down-Ansätze. Darüber hinaus bietet die Implementierung eines QM-Systems auch Anlass, über gemeinsame Unternehmenswerte zu sprechen. Ein vom Team getragenes Leitbild fördert nachweislich die Bindung von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern an ihr Unternehmen.

Qualitätsmanagement in der Außenwirkung

Qualität im Praxismanagement ist die beste Mundpropaganda – nicht nur für Patientinnen und Patienten, sondern auch für potenzielle Bewerberinnen und Bewerber. Der Blick in die QM-Software einer Praxis verrät zahnmedizinischen Fachkräften viel über die Organisationsqualität (und Werte) Ihrer Praxis. Gibt es klar abgegrenzte Aufgabengebiete? Sind interne Prozesse professionell und verbindlich geregelt? Wie verläuft das Wissensmanagement? Wird eine offene Fehlerkultur gelebt? Um sich für den Fachkräfte-Markt überzeugend aufzustellen, ist eine individuelle Befüllung und regelmäßige Aktualisierung des QM-Portfolios ratsam.

Mit einer Praxis-Zertifizierung lassen sich Ihre hohen Qualitätsstan-

dards zusätzlich sichtbar machen. Die Zertifizierung Ihres QM-Systems kommuniziert klar die Qualitätsorientierung Ihres Gesundheitsunternehmens. Es zeigt, dass in regelmäßig stattfindenden Audits alle Praxisprozesse kontinuierlich überprüft und optimiert werden. Das stiftet Vertrauen bei Jobsuchenden und Kooperationspartnern und unterstreicht Ihre Unternehmerqualitäten.

Qualitätsmanagement-Systeme sollten immer einrichtungsbezogen entwickelt und bestückt werden. Vorgeschaltet empfiehlt sich eine Organisationsanalyse, mit der Sie die Umsetzung Ihres QMs im Praxisalltag auf den Prüfstand stellen und Optimierungspotenziale offenlegen. Auf Gesundheitsunternehmen spezialisierte Unternehmensberatungen unterstützen Sie bei der Weiterentwicklung Ihrer Praxisprozesse und geben hilfreiche Tipps, um Ihr QM zum Leben zu erwecken. Unter Berücksichtigung individueller Anforderungen und optimaler Ausnutzung Ihrer Ressourcen sorgen Expertinnen und Experten dafür, dass die Zahnräder in Ihrer Zahnarztpraxis und Ihrem ZMVZ reibungslos ineinandergreifen.

Tatjana Stefanowsky
www.kockundvoeste.de
info@kockundvoeste.de

„ Ein QM-System erfüllt erst dann seinen Zweck, wenn es im Praxisalltag gelebt wird. “

Das Magazin fürs gesamte Team

Dental-News und nutzwertige Tipps zu
Praxismanagement, Karriere & Lifestyle

JETZT NEU
4x jährlich
in **D&W!**



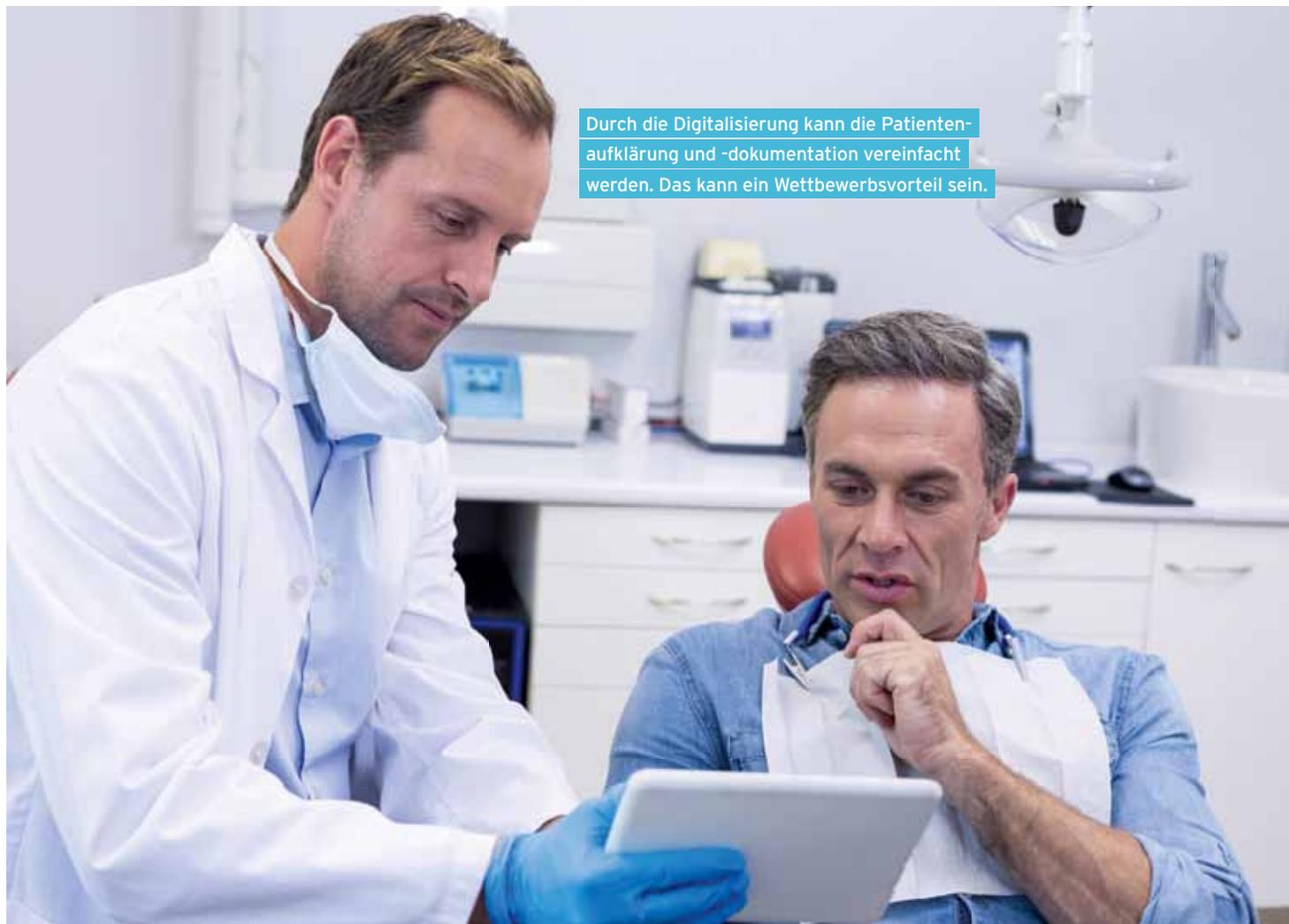
**Mehr erfahren &
direkt abonnieren:**

qr.medtrix.group/shop-recall

Das Praxisteam-Magazin
recall

**DENTAL &
WIRTSCHAFT**

[MTX]



Durch die Digitalisierung kann die Patientenaufklärung und -dokumentation vereinfacht werden. Das kann ein Wettbewerbsvorteil sein.

Aktuelle Umfrageergebnisse

Der Stand der digitalen Zahnheilkunde

Wie ist der aktuelle Stand der Digitalisierung in Zahnarztpraxen? Informationen und Analysen gibt es viele. Klaus Spitznagel, Geschäftsführer der Permadental GmbH, wollte es genauer wissen und hat direkt bei Zahnärztinnen und Zahnärzten nachgefragt. 342 Personen aus ganz Deutschland haben an der Umfrage teilgenommen. Wir konnten einen Blick auf die spannenden Ergebnisse werfen und haben einige interessante Erkenntnisse zusammengefasst.

Die Studie gibt einen vertieften Einblick in die sich weiter digitalisierende Praxislandschaft. Dabei wurde nach Praxisformen, Praxisgrößen und Fachrichtungen differenziert, da sich der Digitalisierungsgrad unterscheidet. 77 % der Studienteilnehmer sind in einer Einzelpraxis tätig, 20 % in einer Gemeinschaftspraxis und nur 3 % in einem Z-MVZ. Die Mitarbeiterzahl liegt in 41 % der Praxen bei 6-10 Mitarbeitern und in 41 % bei 11-20 Mitarbeitern. Prothetik ist mit 79 % die häufigste Fachrichtung, dicht gefolgt von Implantologie (75 %), Endodontie

(67 %), Oralchirurgie (56 %) und ästhetischer Zahnmedizin (42 %). Andere Spezialisierungen waren mit weniger als 25 % unterrepräsentiert.

Motivation zur Digitalisierung

Die Motivation zur Digitalisierung ist in den befragten Praxen unterschiedlich. Der Hauptantrieb ist die Verbesserung der Arbeitsvorbereitung, d.h. schnellere und präzisere Arbeitsschritte, Zeitersparnis und die Hoffnung auf eine reproduzierbare Qualität. Ein weiteres wichtiges Argument sind Effizienz und Kostenein-

sparungen, d.h. effizienteres Arbeiten, weniger Materialverbrauch und geringere Kosten. Auch der Patient wird in die Überlegung mit einbezogen, denn Patientenkomfort und Patientenerfahrung sind weitere wichtige Faktoren. Dazu gehören weniger konventionelle Abformungen und eine geringere Strahlenbelastung. Als weitere Argumente wurden das allgemeine Interesse an neuen digitalen Verfahren, Qualitätsverbesserung, Dokumentation, Innovation, Wettbewerbsvorteil, Diagnostik und Nachhaltigkeit genannt. Die Befragten sehen zahlreiche Vorteile in

der Einführung digitaler Arbeitsabläufe in der Zahnarztpraxis. Die Digitalisierung ermöglicht eine Weiterentwicklung der Zahnmedizin, verbessert die Patientenversorgung und trägt zur Effizienzsteigerung in den Praxen bei. Trotz einiger Herausforderungen, wie Kosten und Implementierungsaufwand, überwiegen für viele Praxisinhaber die positiven Aspekte. Auch die Kommunikation mit dem Labor oder mit Kollegen wird durch digitale Lösungen erleichtert.

Hindernisse und Bedenken

Die Integration der digitalen Scantechnologie bringt jedoch auch Herausforderungen mit sich. Dazu gehören die damit verbundenen Veränderungen der Arbeitsabläufe, technische Schwierigkeiten, personelle Aspekte, wie z. B. Schulungsbedarf und Akzeptanzprobleme. Auch patientenbezogene Herausforderungen, wie die Skepsis der Patienten aufgrund hoher Kosten, wurden genannt. Trotz dieser Herausforderungen betonen viele Praxisinhaber, dass sich die anfänglichen Schwierigkeiten nach einer Einarbeitungsphase gelegt haben und die Vorteile der digitalen Scantechnologie, wie Patientenkomfort und Zeitersparnis, überwiegen. Eine erfolgreiche Integration erfordert jedoch eine sorgfältige Planung, die Schulung des Personals und eine enge Zusammenarbeit mit Technologieanbietern und Labors.

Datenschutzbedenken und die technische Komplexität werden als weitere Risiken genannt.

Besseres Patientenerlebnis

Das digitale Scannen führt nach Meinung der Befragten nicht nur zu einem höheren Patientenkomfort, sondern auch zu Zeitersparnis, höherer Präzision und einer insgesamt positiven Wahrnehmung der Zahnarztpraxis. Als besonders angenehm wird von den Patienten der Wegfall der traditionellen Abformung empfunden.

Wichtigste Informationsquellen

Um stets über digitale Innovationen und Produkte für die Zahnmedizin informiert zu sein, nutzen die Studienteilnehmer vor allem Veröffentlichungen in Fachzeitschriften. Sie erkennen diese als wesentliche Quelle für aktuelle Forschung, Entwicklung und neue Produkte an. Online-Foren werden auch gerne zum Austausch von Erfahrungen und Informationen mit Kollegen und Experten genutzt. An dritter Stelle folgen Webinare und andere Online-Weiterbildungskurse als eine flexible Möglichkeit, um sich über neue Technologien und Verfahren zu informieren.

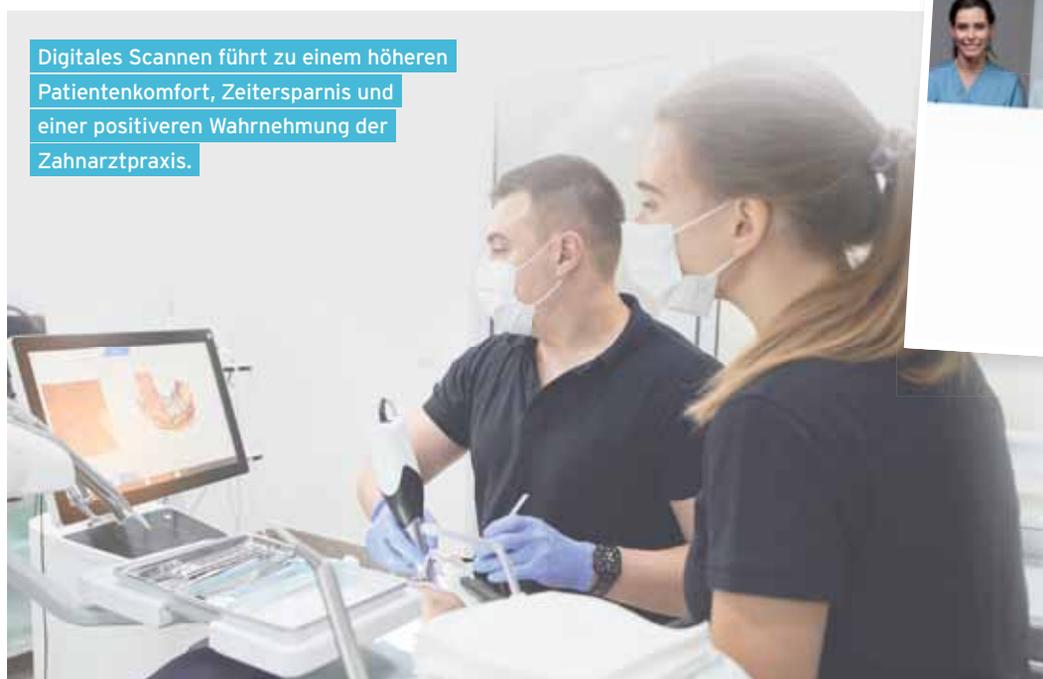
Wie geht es weiter?

Beim Blick in die digitale Zukunft erwarten die Studienteilnehmer verschiedene

Entwicklungen. Neben vollständig digitalem Arbeiten kann Künstliche Intelligenz bei der Diagnostik und Abrechnung unterstützen. Scanner werden verbessert, d. h. sie werden schneller und genauer. Neben der 3D-Drucktechnologie wird eine Vereinfachung der Arbeitsabläufe erwartet. Der digitale Workflow – von der Abformung bis zur Prothetik – wird sich verbessern. Viele weitere digitale Szenarien sind in der Studie nachzulesen.

60 % der Befragten, die noch keinen digitalen Scanner besitzen, erwägen die Anschaffung in naher Zukunft. Dabei ist der Preis der Investition für 76 % der Befragten sehr relevant. Auch Beratung und Schulung werden mit 75 % als sehr wichtig eingestuft. Die Zusammenarbeit mit einem Anbieter sollte eine ausgewogene Mischung aus technischer Zuverlässigkeit, persönlichem Service, transparenter Kommunikation und Zukunftsorientierung bieten. Auch das Vertrauen in die Marke und das Preis-Leistungs-Verhältnis spielen eine entscheidende Rolle.

Carmen Bornfleth



➡ Die kompletten Studienergebnisse sind hier direkt abrufbar.



Fotos: Permadental

Drei Fragen an ...



**René Ramcke
und Sebastian
Weidner,**
Geschäftsführer
Rankingdocs
GmbH

Foto: Rankingdocs

? **Wo sehen Sie derzeit die größten Herausforderungen für Zahnarztpraxen?**

Personal ist und bleibt auch künftig eine große Herausforderung für viele Zahnarztpraxen. Für Praxen ist es hierbei entscheidend, einen holistischen Ansatz zu verfolgen, um nicht auf Personalengpässe zu stoßen, eine hohe Fluktuation zu vermeiden und eine positive Teamstimmung aufrechtzuerhalten. Das richtige methodische Vorgehen, um passende Mitarbeiter zu finden, ist ein wichtiger Aspekt, der die personelle Herausforderung allein jedoch nicht bezwingen kann. Sich ganzheitlich mit dem Thema Personal zu beschäftigen und auch Aspekte wie Employer Branding, Mitarbeiterführung und Mitarbeiterbindung in die Personalstrategie zu implementieren, ist wichtiger denn je und sichert die Zukunft der Zahnarztpraxis. Wichtig: Wer derzeit mit personellen Herausforderungen konfrontiert ist, sollte

den Kopf nicht in den Sand stecken oder es auf die Generation Z schieben. Es gibt Wege und Lösungen, um passende Mitarbeiter zu finden, zu binden und eine positive und produktive Teamkultur zu schaffen. Jede neue Herausforderung ist ein Tor zu neuen Erfahrungen.

? **Wie können Sie die Zahnarztpraxen unterstützen?**

Wir sind seit 2018 darauf spezialisiert, Zahn- und Facharztpraxen bei der Gewinnung passender Mitarbeiter und dem Aufbau lukrativer Talent-Pools für Schlüsselpositionen in der Praxis (zum Beispiel in der Assistenz oder Prophylaxe) zu unterstützen. Zahnarztpraxen, die mit akuten Vakanzen oder mit häufigem Bedarf an Personalbeschaffung zu kämpfen haben, beauftragen Rankingdocs, um Stellen in kurzer Zeit passend zu besetzen und sich gegen plötzliche Engpässe vorsorglich abzusichern.

Durch digitale Werkzeuge wie spezielle Bewerber-Chatbots, KI-gesteuerte Reichweite in sozialen Medien und für Zahn- und Fachärzte entwickelte Software zur Bewerberverwaltung können wir offene Stellen in wenigen Wochen besetzen und die personelle Situation dauerhaft entspannen. Wir legen bei unseren Maßnahmen großen Wert darauf, die eigene Authentizität unserer Kunden zum Ausdruck zu bringen, um Mitarbeiter anzuziehen, die auch menschlich ins Team passen.

? **Welche Erfolge können Sie vorweisen?**

Seit Gründung der Firma durften wir mehr als 1.500 Zahn- und Facharztpraxen erfolgreich bei der Besetzung offener Stellen helfen. Seitdem sind viele enge Partnerschaften mit wichtigen Institutionen im Gesundheitswesen entstanden, die wir ebenfalls als Erfolge verbuchen. Die für uns größten Erfolge sind jedoch die vielen positiven Erfahrungsberichte unserer Kunden, die sich auch im Netz nachlesen lassen. Die Rückmeldung unserer Kunden, dass sie im Rahmen der Zusammenarbeit mehr über sich selbst, über ihre Praxis und über die Bewerber-Zielgruppe erfahren haben, was ihnen auch für zukünftige Personalthemen hilft und Mehrwert stiftet, freut uns sehr und motiviert uns dazu, den Markt in unserem Segment weiter voranzutreiben. Sind Sie, liebe Leserin oder lieber Leser, unsere nächste gemeinsame Erfolgsgeschichte?



Foto: Vlad Chorniy - stock.adobe.com

DZR Kongress 2024

Praxiswissen inspirierend präsentiert

Der DZR Kongress 2024 überzeugte die 200 TeilnehmerInnen mit einer Fülle an praxisrelevanten Informationen rund um die Themen Abrechnung, Dokumentation, Cybersicherheit, Motivation und Persönlichkeitsentwicklung. Das facettenreiche Programm umfasste viele Themen, die auf den Nägeln brennen.



Uwe Koch sprach über die Abrechnung zahntechnischer Leistungen.



Thomas Randi und Désirée Char begrüßten die Gäste und erklärten damit den Kongress für eröffnet.

Gleich am ersten Kongresstag schloss Dr. Dr. Alexander Raff eine wichtige Wissenslücke: die von der GOZ 2012 nicht beachteten selbstständigen zahnärztlichen Leistungen der Analyse und Therapie der Funktion des stomatognathen Systems.

Uwe Koch, Leiter DZR Kompetenzzenter BEL/BEB/Zahntechnik, zeigte auf, dass mit dem Einzug digitaler Techniken in die Zahntechnik der Wissensstand bei der Abrechnung nicht Schritt gehalten hat. Die „Macht der Dokumentation“ unterstrich Stefanie Schneider, Leiterin DZR Kompetenzzenter und Fachreferat GOZ/GOÄ/BEMA, in ihrem Vortrag. „Aus der Behandlungsdokumentation entsteht die Rechnung“, sagt Schneider. „Dennoch fallen Begleitleistungen allzu oft unter den Tisch, was zu Honorarverlust führt.“ Vergessene oder nicht dokumentierte Leistungen können sich – nach dem Motto „Kleinvieh macht auch Mist“ – pro Jahr auf einen vierstelligen Betrag summieren. Die Situation kann sich mit der elektronischen Patientenakte sogar noch verschärfen.

Erfrischende Impulse

Inspirierende Ideen für Mitarbeiterbindung und -gewinnung stellte die Berliner Zahnärztin Judith Grieger-Happel vor. Ihr Team punktet bei Social Media und Marketing mit erfrischenden Ideen. Content für Instagram erstellen die MitarbeiterInnen in der Praxis gemeinsam und einmal im Jahr fährt das Team mit den erwirtschafteten Werbeeinnahmen zusammen in den Urlaub, nicht zur Weiterbildung, sondern aus Spaß an der Freude.

Dass man ein ernstes Thema mit viel Humor präsentieren kann, bewies Cybersecurity-Experte Cem Karakaya: Angesichts der wachsenden Gefahr durch Hackerangriffe ermahnte er, im Praxisalltag mehr Zeit für Sicherheit und Datensicherung zu investieren. Ein improvisierter Live-Hack und Beispiele von besonders raffinierten Tricks der Datenräuber verblüfften das Publikum.

Preiskalkulation und Hygienevorschriften

Leistungsgerechte Honorierung war das Thema von Christian López Quintero, der klarstellte, dass ZahnärztInnen im Ärztervergleich unterdurchschnittlich bezahlt werden. Angesichts von Leistungskürzungen und steigenden Materialkosten sei die regelmäßige Überprüfung der Preiskalkulation deshalb unverzichtbar. Dass die behördliche Praxisbegehung kein alter Hut ist, unterstrich Viola Milde, Inhaberin der VMH-Hygieneberatung. „Wusste ich nicht“ sei bei Hygienevorschriften keine gute Strategie, so die Expertin, die sowohl über Stolperfallen als auch die Top 10 der häufigsten Hygienemängel sprach und Tipps gab, diese zu umschiffen.

Das Ziel vor Augen

Für die Reduktion auf das Wesentliche warb Extremskibergsteiger und Dynafit-Geschäftsführer Benedikt Böhm in seinem mit beeindruckenden Videos umrahmten Vortrag. Böhm zufolge werden durch die Konzentration auf das Wesentliche Ziele schneller erreicht – sei es, um einen 8.000er-Berg im Himalaya zu besteigen oder den Berufsalltag in einer Zahnarztpraxis zu meistern. Sein Tipp: durch Ungewissheit ausgelöste Angst durch Achtsamkeit ersetzen. Für einen abschließenden Gänsehaut-Moment sorgte der Pilot und Autor Philip Keil, der davon berichtete, wie er bei einem Routineflug nach einem plötzlichen Strömungsabriss einen Absturz seiner Maschine abwenden konnte. Für Keil eine Lektion, wie unerlässlich die Intuition bei wichtigen Entscheidungen ist. Wir alle brauchen einen klaren Kompass, wenn wir neue Ziele erreichen wollen. Keils Appell: Verlass Dich nicht auf Dein Glück und werde Pilot Deines Lebens.



www.dzr.de



Studien für Sie gelesen

Blick in die Wissenschaft

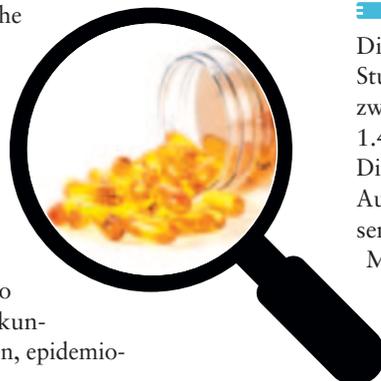
Der Einfluss von Vitamin D auf die Osseointegration von Zahnimplantaten

➔ DIE STUDIE

Buzatu, B.L.R.; Buzatu, R.; Luca, M.M. Impact of Vitamin D on Osseointegration in Dental Implants: A Systematic Review of Human Studies. *Nutrients* 2024, 16, 209.

➔ HINTERGRUND

Vitamin D ist ein Hormon, das in zahlreichen physiologischen Prozessen eine wichtige Rolle spielt. Ein Vitamin-D-Mangel ist mit einem erhöhten Risiko für Erkrankungen des Knochen- und Kalziumstoffwechsels verbunden. Während beispielsweise die bekannte Vitamin-D-Mangel-Erkrankung Rachitis heute in der westlichen Welt sehr selten geworden ist, sind in den letzten Jahrzehnten zahlreiche Assoziationen zwischen niedrigeren Vitamin-D-Spiegeln und erhöhten Risiken für verschiedene onkologische Erkrankungen, Autoimmunerkrankungen, kardiovaskuläre Erkrankungen, Infektionskrankheiten und auch orale Erkrankungen beschrieben worden. Inwiefern eine Supplementierung/Nahrungsergänzung mit Vitamin D positive Effekte auf das Erkrankungsrisiko bzw. den Verlauf dieser Erkrankungen hat, wurde daher in klinischen, epidemio-



logischen sowie in unterschiedlichen wissenschaftlich hochstehenden systematischen Übersichten adressiert. Bezüglich eines möglichen Einflusses des Vitamin-D-Spiegels auf die Osseointegration dentaler Implantate bestand aber nach wie vor Unklarheit.

➔ METHODIK

Im Rahmen einer systematischen Übersichtsarbeit wurde eine Literatursuche in elektronischen wissenschaftlichen Datenbanken durchgeführt. Es sollten ausschließlich klinische Studien, die an Menschen durchgeführt wurden, berücksichtigt werden. Gemäß diesem Kriterium ergab die Suche sieben Arbeiten, die über den Vitamin-D-Spiegel in Korrelation zu Implantaterfolgsparemtern berichteten. Die Publikationen erschienen zwischen den Jahren 2008 und 2021.

➔ ERGEBNISSE

Die eingeschlossenen Publikationen wiesen unterschiedliche Studiendesigns mit variierenden Nachbeobachtungszeiträumen zwischen 6 und 250 Wochen auf. Sie berichteten gesamthaft über 1.462 Patienten, bei denen 4.450 Implantate inseriert wurden. Die Implantatverlustrate bewegte sich zwischen 3,9 und 11,4%. Aufgrund der enormen Heterogenität zwischen den eingeschlossenen Studien konnte keine Zusammenfassung im Sinne einer Meta-Analyse durchgeführt werden und die Ergebnisse der Studien wurden separat beschrieben. So wurde, basierend auf unterschiedlicher Evidenz gezeigt, dass: 1.) einerseits eine Assoziation zwischen Vitamin D TaqI Rezeptor Polymor-

Blick in die Wissenschaft

Interdentalraumreinigungshilfsmittel verbessern die Mundgesundheit

➔ DIE STUDIE

Holtfreter, B., Conrad, E., Kocher, T., Baumeister, S. E., Völzke, H., & Welk, A. (2024). Interdental cleaning aids are beneficial for oral health at 7-year follow-up: Results from the Study of Health in Pomerania (SHIP-TREND). *J Clin Perio dontol*, 51(3), 252-264.

➔ HINTERGRUND

Die Verwendung einer Hand- oder elektrischen Zahnbürste reicht nicht aus, um die Zähne adäquat zu reinigen. Die Zahnzwischenräume werden auch bei einem ausgetüftelten Borstendesign und entsprechender Borstenanordnung zu großen Teilen unberührt gelassen. Daher werden hier speziell für diese schwierig zu reinigenden Bereiche konzipierte Hilfsmittel, wie zum Beispiel Zahnseide oder Zahnzwischenraumbürstchen, benötigt. Deren Wirksamkeit wurde zwar in verschiedenen Studien dokumentiert, aktuellere

phismus und einem Implantatmisserfolg unwahrscheinlich ist, andererseits aber eine Rezeptor-Mutation im Vitamin D Allel G rs 3782905 mit verringerter Osseointegration vergesellschaftet sein kann, 2.) eine hohe Implantatverlustrate bei schwer Vitamin D defizitären Patienten, mit möglicherweise noch synergistischen Effekten durch Tabakkonsum und parodontalen Erkrankungen, besteht, 3.) eine erfolgreiche Implantation nach Vitamin-D-Supplementierung auch bei schwerer Vitamin-D-Defizienz möglich ist und 4.) eine verbesserte Knochendichte erreichbar ist, wenn Vitamin D postoperativ supplementiert wird.

➔ KLINISCHE SCHLUSSFOLGERUNGEN

Der hier zitierte sehr aktuelle systematische Review fasst das derzeitige Wissen aus klinischen Berichten zur Assoziation zwischen Implantaterfolgsparametern und dem Vitamin-D-Haushalt zusammen. Nachdem bereits anhand von Tierversuchen ein weitgehend konsistentes Bild hinsichtlich des Einflusses von Vitamin D auf den Implantaterfolg entstanden ist, weisen mittlerweile auch zahlreiche Daten aus humanen Studien in eine ähnliche Richtung. Daraus lässt sich in Übereinstimmung mit den Autoren dieser Übersicht schlussfolgern, dass ein Vitamin-D-Defizit einen potenziellen Risikofaktor in der dentalen Implantologie darstellt. Demzufolge sollte der Vitamin-D-Spiegel in der Planung implantatchirurgischer Eingriffe erfasst und für das weitere Vorgehen adäquat berücksichtigt werden. Für das vertiefte Verständnis des Vitamin-D-Stoffwechsels und dessen Effekte auf die dentale Implantologie sind weitere Untersuchungen von großer Bedeutung.

Prof. Dr. Clemens Walter

systematische Übersichtsarbeiten zeichnen jedoch ein differenziertes Bild und beschreiben eher schwache wissenschaftliche Evidenz für die Effektivität dieser Produkte. Im Wesentlichen handelt es sich dabei um Analysen, die die Reduktion von Plaque oder der gingivalen Blutungsneigung betreffen. Tatsächliche patientenrelevante Endpunkte, wie z. B. proximale Karies, Parodontitis oder Zahnverlust, werden eher nicht berichtet. Darüber hinaus liegen bisher nur wenige robuste Daten über die Langzeiteffekte der Verwendung von Hilfsmitteln zur Zahnzwischenraumpflege vor. Diese Lücke sollte nun durch Auswertungen einer großen bevölkerungsrepräsentativen Studie geschlossen werden.

➔ METHODIK

In dieser Arbeit wurden die 7-Jahres Follow-up Daten der bevölkerungsrepräsentativen Untersuchung SHIP-TREND (Study of Health in Pomerania, SHIP) hinsichtlich des Effektes der Zahnzwischenraumreinigung auf dentale und parodontale »

DZR | Blaue Ecke

GOZ 1000 – Wie kann sie berechnet werden?

GOZ 1000 Erstellung eines Mundhygienestatus und eingehende Unterweisung zur Vorbeugung gegen Karies und parodontale Erkrankungen, Dauer mind. 25 Min. wird im Bundesdurchschnitt mit dem 2,2-fachen Faktor abgerechnet.

» GKV Niveau liegt bei dem 4,45-fachen Faktor!

Die GOZ 1000 Erstellung eines Mundhygienestatus und eingehende Unterweisung zur Vorbeugung gegen Karies und parodontale Erkrankungen, Dauer mind. 25 Min. wird im Bundesdurchschnitt (Jan. 23 – Dez. 23) mit dem 2,2-fachen Faktor abgerechnet. Um das GKV-Niveau zu erreichen, muss mit dem 4,45-fachen Faktor abgerechnet werden.

Der Kariesrisikotest 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. 23,95 Euro honoriert.

Quelle: DZR HonorarBenchmark (BEMA Punktwert: 1,3525)

Ein Service des DZR

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



Parameter und unter Berücksichtigung etwaiger Co-Faktoren analysiert. Bei 2.224 Probanden wurde nach der Verwendung von Zahnhölzchen, Zahnseide oder Zahnzwischenraumbürstchen gefragt und in Korrelation zu verschiedenen oralen Kenngrößen gesetzt.

➔ ERGEBNISSE

Der Gebrauch von Zahnseide bzw. Zahnzwischenraumbürstchen führte zu 5-6% geringeren interdentalen Plaque-Werten, zu 3-5% niedrigeren interdentalen Blutungswerten und zu 0,05 mm niedrigeren mittleren Sondierungswerten (Zahnseide) im Vergleich zu Probanden, die keine Hilfsmittel zur Zahnzwischenraumpflege verwendeten. Die Verwendung von Zahnseide reduzierte die Rate der Zahnextraktionen um 29% im Vergleich zu Nichtanwendern. Positive Effekte auf die Kariesprogression konnten demgegenüber in dieser Studie nicht nachgewiesen werden. Betrachtete man die Ergebnisse differenziert nach unterschiedlichen parodontalen Krankheitsbildern konnte zusammenfassend gezeigt werden, dass die Verwendung von Zahnseide und Zahnzwischenraumbürstchen zu reduzierten interdentalen Plaque- und Blutungswerten sowie zu geringeren mittleren interdentalen Sondierungstiefen und Attachmentleveln bei Teilnehmern ohne oder mit leichter Parodontitis als auch bei Teilnehmern mit moderater oder schwerer Parodontitis führt.

➔ KLINISCHE SCHLUSSFOLGERUNGEN

Auch die Vorteile elektrischer Zahnbürsten reichen nicht aus, um gesunde dentale und parodontale Verhältnisse zu etablieren. Die Zahnzwischenräume müssen separat mit geeigneten Instrumen-



ten regelmäßig durch den Patienten angesprochen werden. In der hier vorgestellten großen repräsentativen epidemiologischen Langzeitstudie konnten nun deutliche Vorteile bezüglich der Anwendung von Hilfsmitteln zur Zahnzwischenraumreinigung gegenüber dem Verzicht auf

Zahnseide oder Zahnzwischenraumbürstchen gezeigt werden. Die Zahnzwischenräume weisen eine große Varianz hinsichtlich ihrer dentalen oder parodontalen anatomischen bzw. pathologischen Verhältnisse auf. Im Rahmen der individuellen patientenzentrierten Mundhygieneinstruktion geht es nun darum, die für die Zahnzwischenräume passenden Hilfsmittel zu identifizieren und dem Patienten zu empfehlen, ohne ihn dabei mit zu vielen Produkten zu überfrachten. Im Vergleich zu Zahnseide ist die Anwendung von Zahnzwischenraumbürstchen in aller Regel einfacher zu erlernen. Zudem sind Zahnzwischenraumbürstchen im parodontal kompromittierten Gebiss, mit fehlenden Interdentalpapillen, deutlich effektiver. Liegen aber geschlossene Interdentalräume bei weitgehend gesunden Parodontien und geringem interdentalen Abstand vor, ist in vielen Fällen Zahnseide der Vorzug zu geben, da Zahnzwischenraumbürstchen möglicherweise traumatisierend für Zahn und Zahnfleisch wären.

Prof. Dr. Clemens Walter

Fotos: warmworld - stock.adobe.com, Dan Race - stock.adobe.com

Fortbildungskalender
2024



Dentdays: Get-2-Gether

14. Juni 2024 im Weitblick in Augsburg

Ein Mix aus brillanten Vorträgen, guten Gesprächen und entspanntem Zusammentreffen werden auch dieses Get-2-Gether zu einem außergewöhnlichen Event machen, das Sie nicht verpassen sollten. Das Event findet in diesem Jahr bereits zum 14. Mal statt. Veranstaltet wird es von der Dentdays GmbH zusammen mit den Laborpartnern Sandmair Zahntechnik GmbH und CS Zahntechnik GmbH – und von vielen Partnern unterstützt.

Fünf Top-Experten sind dabei und gestalten das spannende Programm. Los geht es mit Dr. Christoph Neubert und Dr. Carsten Schwindt von Philipp Morris. Sie sprechen über „RaucherInnen mit niedriger Rauchstoppmotivation“ und erläutern, wie Barrieren erkannt und zielgerichtete Maßnahmen ergriffen werden können.

ZTM Daniel Sandmair spricht über Innovationen in der Scan-technologie und KI in der Zahnmedizin.

Bei Zahnärztin Anne Carolin Hochberger (Betriebswirtin Zahn-

medizin und Zahnärztin bei „Zahnmedizin im Zentrum“ in Hildesheim) heißt es „Thinking outside the box“. Sie gibt Einblicke, wie die Digitalisierung die multidisziplinäre Behandlung vereinfacht.

Last but not least beschäftigt sich der international bekannte Univ.-Prof. Dr. Dr. Ralf Smeets (Stellvertretender Klinikdirektor, Leiter der Sektion Regenerative Orofaziale Medizin am UKE Hamburg) mit den Trends in der Implantologie und beantwortet die Frage „Gibt es wirklich etwas Neues?“

Im Anschluss an die Vorträge gibt es ab 20.30 Uhr eine After-Party mit Dessert und mit dem Münchner Szene-DJ Johnny Leo. Bei gutem Wetter ist die Party auf der Rooftopterrasse – dabei ist ein einzigartiger Blick über Augsburg inklusive.



www.dentdays.de

Foto: Yeiti Studio - stock.adobe.com

2024



Webinare zur Digitalisierung in der Zahnarztpraxis

Verschiedene Online-Termine ab Juni 2024

Henry Schein Dental Deutschland bringt mit neuen Webinaren Licht in die vielfältigen Möglichkeiten des digitalen Workflows in der Zahnarztpraxis. Die Live-Webinare legen den Fokus auf einen praxisnahen Einblick in die konkreten Abläufe und den Vergleich verschiedener Systeme. Ein erfahrener CAD/CAM-Experte führt die Teilnehmenden durch die einzelnen Schritte und gibt Tipps zur Implementierung der Technologie.

Beim Webinar „CAD/CAM-Fertigung in der Zahnarztpraxis“ bekommen die Teilnehmenden durch Videos der einzelnen Arbeitsschritte einen umfassenden Einblick in den gesamten Prozess von der digitalen Abformung bis zur fertigen Krone. Der Referent führt live durch das Programm, vergleicht verschiedene Systeme und erläutert, welche Voraussetzungen erfüllt werden müssen, damit ZahnmedizinerInnen die Technologie effektiv in ihrer Praxis einsetzen können.

Für alle Praxisinhaber, die den Einstieg in die Digitalisierung planen und sich für einen Intraoralscanner als unkompliziertes Scan-Only-System interessieren, hat Henry Schein zusätzliche Termine für das Webinar „Digitale Abformung für Einsteiger“ angesetzt. Dieses Seminar führt in die Grundlagen der digitalen Abformung ein und stellt aktuelle Intraoralscanner vor.



www.henryschein-mag.de

Masterstudiengang KFO & Alignertherapie

Ab September 2024 - Online und Präsenz

Der deutschlandweit erste und einzige berufsbegleitende Masterstudiengang Kieferorthopädie und Alignertherapie, entwickelt von der ibiz academy und der Hochschule Fresenius, schließt eine Lücke in der zahnmedizinischen Weiterbildung. Das Studium vermittelt das erforderliche Know-how, um auf die steigende Nachfrage von Patienten nach modernen Therapiemethoden auf diesem Gebiet reagieren zu können.

„In Bereichen wie Kieferorthopädie und Alignertherapie, die zunehmend von digitalen Technologien geprägt sind, ist es essentiell, am Puls der Zeit zu bleiben“, erklärt Dr. Banafsheh Nairizi, M.Sc., die Initiatorin der ibiz academy, einer neuen Bildungseinrichtung in der Zahnmedizin. „Viele Zahnärztinnen und Zahnärzte wollen in ihren Praxen mehr Leistungen aus diesem Gebiet anbieten, vermissen aber bislang eine berufsbegleitende, wissenschaftsbasierte und praxisorientierte Weiterbildung, die ihnen Trittsicherheit gibt“, weiß die Zahnärztin aus Gesprächen mit InteressentInnen.

Neben fachspezifischem Wissen werden auch unternehmerische Fähigkeiten vermittelt. Prof. Dr. iur. Heinrich Hanika bearbeitet mit den Studierenden Themen wie Praxismanagement, Gesundheitsökonomie, KI und Robotik, übergreifende

Dental Spezial

20./21. September 2024 im Maritim Airport Hotel in Düsseldorf

Dental Spezial – das Event für junge ZahnmedizinerInnen findet am 20. und 21. September 2024 in Düsseldorf statt. Insgesamt 18 Seminare werden an den zwei Tagen angeboten – und diese sind erfahrungsgemäß sehr schnell ausgebucht.

Als Referenten sind in diesem Jahr dabei: Prof. Dr. Thomas Attin, Dr. Peter Bongard, Prof. Dr. Axel Bumann, Prof. Dr. Bernd Klaiber, Thilo Mann, Dr. Siegfried Marquardt, Dr. Joachim Müller, Dr. Ralf Schlichting, Martin Thaden, Dr. Chris Köttgen, Dr. Bernhard Saneke, Dr. Joachim Müller, Normen Niehage, Christina Gaede-Thamm und Susette Schweigert. Sie sorgen für ein fachlich hochstehendes Programm.

Es gibt Seminarangebote für ZahnärztInnen und solche für das gesamte Team. Teils handelt es sich um praktische Workshops und es gibt Angebote, die auch für MitarbeiterInnen Mehrwerte bieten.

In der Dentalausstellung findet am Freitag ab 18 Uhr das 2. Minigolf-Puttturnier mit Fingerfood und Freigetränken statt. Nach der Siegerehrung und der Verlosung von Tombolapreisen der Partner geht es dann übergangslos weiter zur 2. DSpezial Party in der Morleys Bar. Dort kann dann bis tief in die Nacht gefeiert werden, bevor es dann am Samstag mit dem Fachprogramm weitergeht.



www.dentalspezial.de

digitale Prozesse in der Zahnmedizin und nicht zuletzt auch Rechtsfragen.

Mit einem Mix aus 18 Online- und Präsenzmodulen auf dem modernen Campus der Hochschule Fresenius in Wiesbaden und in den Praxen der Dozenten bietet der Studiengang in vier Semestern eine umfassende und praxisnahe Ausbildung.

Ein besonderes Merkmal ist, dass die DozentInnen nicht nur aus dem Bereich Kieferorthopädie und Alignertherapie kommen. Ein Facharzt für MKG-Chirurgie gehört ebenso dazu wie ein Facharzt für Hals-Nasen-Ohrenheilkunde, ein Parodontologe und Dr. Nairizi ist Absolventin des DGI-Masterstudiengangs Implantologie. Dieses Spektrum zeigt die Breite des Studiengangs und die zahlreichen Verbindungen von KFO und Alignertherapie zu anderen Gebieten der Zahnmedizin.

Nach bestandener Abschlussprüfung können die Absolventen des Studiengangs den schulfähigen akademischen Grad Master of Science im Bereich KFO und Alignertherapie führen. Das macht die Qualifikation auch nach außen sichtbar für PatientInnen.



www.ibiz-academy.eu

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.



Online
& Print

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: 31. August 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.

Dürr Dental launcht zwei neue Röntgengeräte

Anwenderfreundlicher, schneller, designstärker

Ende April haben die zwei Panoramäröntengeräte VistaPano S und VistaPano S Ceph einen Nachfolger bekommen. Mit VistaPano S 2.0 und VistaPano S Ceph 2.0 profitieren Praxen beim zahnärztlichen Röntgen zukünftig von noch besserer Bildschärfe und einem durchdachten Workflow. Aber das ist noch lange nicht alles.

Mit VistaPano S 2.0 und VistaPano S Ceph 2.0 setzt Dürr Dental erneut hohe Standards bei Bildschärfe und der VistaSoft Imaging Suite. Darüber hinaus überzeugen die Nachfolger mit neuen Features bei der Bedienerfreundlichkeit und dem Design.

So verfügen sowohl der VistaPano S 2.0 als auch der VistaPano S Ceph 2.0 über ein großzügiges 8-Zoll-Touch-Dis-



Der neue VistaPano 2.0 mit „Ambient Light“.

Foto: Dürr Dental

play aus Glas, das nicht nur leicht zu desinfizieren ist, sondern auch eine intuitive Bedienung ermöglicht.

Der Schnellscan-Modus des VistaPano S 2.0 erstellt zudem eine vollständige Panorama-Aufnahme innerhalb von nur sieben Sekunden. Völlig neue Möglichkeiten, moderne Röntgengeräte in das individuelle Farbkonzept der Praxis zu integrie-

ren, bietet die Funktion „Ambient Light“ mit dem kompletten RGB-Farbraum von 65.536 Farben, was außerdem für entspannte Patienten sorgt.

Weniger ist mehr, heißt es hingegen beim VistaPano S Ceph 2.0. Durch den Wegfall der Sekundärblende und dem in ein Gehäuse integrierten Sensor, entfallen sämtliche beweglichen Teile in Patientennähe, so dass die Positionierung vereinfacht wird und Wiederholungsaufnahmen durch Patientenkontakt vermieden werden. Das System in der neuen Ausführung hat die Höhenverstellung ergonomisch im Sensorgehäuse integriert, ein weiterer Pluspunkt für die Bedienerfreundlichkeit. Ceph-Aufnahmen erstellt das Gerät in weniger als 2 Sekunden. Eine Zeitspanne, die das Risiko für Bewegungsunschärfen merklich minimiert. Gerade bei jungen Patienten bedeutet die Kombination von kurzer Scanzeit und geringer Strahlendosis einen erheblichen Vorteil.

www.duerrdental.com

Kleine Eröffnungsfeier mit Familien und Freunden

Tokuyama an neuem Standort

Am 1. März 2024 feierte TOKUYAMA DENTAL Deutschland im kleinen Rahmen gemeinsam mit Familien und Freunden die Eröffnung des neuen Standorts in Metelen.

Die Feier begann mit aufschlussreichen Rundgängen durch den neuen Vertriebsstandort, bei dem die Gäste einen Einblick in die modernen Räumlichkeiten bekamen.

Anschließend richteten Yosuke Ozawa (Managing Director) und Markus Leson (General Manager) herzliche Grußworte an die Anwesenden, in denen sie ihre Dankbarkeit für die Unterstützung und das Vertrauen in das Unternehmen – auch während der arbeitsreichen Umzugsphase – zum Ausdruck brachten.

Markus Leson führte aus, dass man sich bisher am alten Stammsitz in Altenberge – zusammen mit der Firma Euronda – immer sehr wohl und heimisch gefühlt habe. Nun sei es aber Zeit, flügge

zu werden und auf eigenen Beinen zu stehen. Dafür finde man in Metelen optimale Voraussetzungen, so dass man voller Zuversicht die neuen Aufgaben und Projekte angehen könne.

Nach den inspirierenden Ansprachen genossen Gäste und Mitarbeiter erfrischende Getränke sowie ein köstliches Fingerfood-Buffer. In entspannter Atmosphäre fanden anregende Gespräche statt, in denen sich alle Anwesenden auch über die Zukunftsaussichten des Unternehmens und die Bedeutung des neuen Standorts austauschen konnten.

Die Eröffnungsfeier erwies sich als voller Erfolg, der nicht nur einen weiteren Meilenstein in der Geschichte und Entwicklung für TOKUYAMA DENTAL Deutschland markierte, sondern auch die enge Verbundenheit des Unternehmens mit bisherigen und neuen Wegbegleitern sowie der Gemeinde Metelen unterstrich.

www.tokuyama-dental.eu



Yosuke Ozawa (links) und Markus Leson (rechts) zusammen mit Gregor Krabbe, dem Bürgermeister von Metelen.

Foto: Tokuyama Dental

Gewusst wie

Reinigung und Desinfektion benutzter Instrumente



Dieser Artikel fokussiert den zweiten Schritt zur erfolgreichen Infektionsprävention: Die korrekte Reinigung von benutzten Instrumenten. W&H AIMS (Advanced Infection Prevention Management Solutions) unterstützt medizinisches Fachpersonal bei den Arbeitsabläufen zur idealen Wiederaufbereitung. Es kann zwischen manueller, semi-automatischer und automatischer Reinigung und Desinfektion unterschieden werden. Für jede dieser Anwendungen gibt es eine Schritt-für-Schritt-Anleitung und praktische Tipps und Tricks.

Der erste Schritt zur Reinigung ist das Zerlegen der Medizinprodukte gemäß den Herstellerangaben, wenn ein Zerlegen möglich ist. Anschließend stehen drei Reinigungsmethoden zur Wahl: manuell, mit dem Ultraschallgerät oder einem automatischen Reinigungs- und Wiederaufbereitungsgerät. Grundsätzlich empfiehlt W&H im Sinne der Effektivität und Sicherheit die Nutzung der automatischen Reinigung. Unabhängig von der gewählten Methode sollte das medizinische Fachpersonal während dieses Schritts jedenfalls durchstoßfeste und hitzebeständige Handschuhe und eine Schutzbrille tragen.

Manuelle Reinigung

Bei der manuellen Reinigung müssen die Instrumente im Anschluss an das Zerlegen unter fließendem Wasser gespült werden. Danach werden mit einem geeigneten Rei-

nigungsmittel und einer nichtmetallischen Bürste, um Kratzer auf der Instrumentenoberfläche zu vermeiden, Schmutz und Ablagerungen entfernt. Ein wichtiges Kriterium für die Qualitätskontrolle ist Trockenheit. Instrumente können von Hand mit einem sauberen, fusselreifen Einwegtuch abgetrocknet werden. Vertiefungen in Instrumenten müssen mit Druckluft getrocknet werden.

Semi-automatische Reinigung

Die semi-automatische Reinigung erfolgt mittels Ultraschallbad. Die Ultraschallwellen können hartnäckige Verschmutzungen wie Blut effektiv entfernen. Auch die schwer erreichbaren Stellen der Medizinprodukte werden gründlich gereinigt und die Bildung von Bakterien und Keimen kann verhindert werden. Darüber hinaus ist das Ultraschallbad schonend für die Instrumente und kann deren Lebensdauer

Je nach gewählter Reinigungsmethode müssen die benutzten Instrumente im Anschluss an das Zerlegen unter fließendem Wasser gespült werden.
Fotos: W&H



Mit dem BePro Disinfectant I steht ein hochwirksames Desinfektionskonzentrat für medizinische und zahnärztliche Instrumente zur Verfügung.



verlängern. Alle Schritte sind grundsätzlich identisch zur manuellen Methode: Spülen, Zerlegen, Ultraschallreinigung gemäß Herstellerangaben und Trocknen.

Automatische Reinigung

Eine automatische Reinigung sorgt für hochqualitative und zuverlässige Ergebnisse und volle Rückverfolgbarkeit. Außerdem wird das Infektionsrisiko für das medizinische Fachpersonal stark reduziert. Die Instrumente werden bei Einsatz eines automatischen Reinigungs- und Desinfektionsgeräts, wie beispielsweise dem Teon oder Teon + von W&H, automatisch gespült, gereinigt, desinfiziert und getrocknet.

Reinigung und Desinfektion

W&H stellt für die manuelle, aber auch für die Reinigung im Ultraschallgerät mit dem BePro Disinfectant I ein hochwirksames, leistungsstarkes Desinfektionskonzentrat für medizinische und zahnärztliche Instrumente zur Verfügung. Das Konzentrat wurde speziell zur Desinfektion und Reinigung von rotierenden zahnärztlichen Instrumenten entwickelt. Beide Lösungen gewährleisten eine absolut sichere und hygienisch einwandfreie Reinigung und Desinfektion.

www.wh.com

Spezifische Version auf Kundenwunsch

Ergonomische Sattelstühle aus Dänemark

ScanChair, Skandinaviens führender Lieferant von Behandlerstühlen, präsentiert den neuen Sattelstuhl Futura. Der Stuhl kann mit Sitzwinkelverstellung, Rückenlehne oder der beweglichen ErgoSwing Funktion bestellt werden.

Der Futura Sattelstuhl ist optimal für den Einsatz am Patienten. Klein, wendig und extrem bequem. Sein weiches Polster macht längere Behandlungen erträglicher. Der Stuhl wird individuell zusammengestellt und nach Kundenwunsch in Dänemark hergestellt. Um hygienischer zu Arbeiten gibt es selbstverständlich auch eine OP-Fußbedienung für die Sitzhöhenverstellung. Weitere ergonomische Sattelstühle in verschiedenen Breiten werden auf der ScanChair Homepage oder der MIRUS MIX Homepage präsentiert. Testen Sie das neue Sitzgefühl in Ihrer Praxis: MIRUS MIX stellt seinen Kunden einen kostenlosen Probestuhl für 14 Tage zur Verfügung, um die Vorteile der Stühle kennenzulernen. Service und Kundenzufriedenheit stehen an erster Stelle. Für alle Stühle gilt eine Herstellergarantie von zwei Jahren. Beratung und Betreuung erfolgen exklusiv durch die MIRUS MIX Handels-GmbH. Eine Kontaktaufnahme ist auch telefonisch unter Telefon 06203/64668 möglich.

www.scanchair.de



Den Futura Sattelstuhl gibt es in verschiedenen Farben und individuellen Ausführungen.

Foto: Mirus Mix

Aktuelle Handlungsempfehlungen für die Implantologie

Blutprodukte werden zum Standard

Obwohl Platelet-Rich-Fibrin (PRF) schon lange eine Rolle in der Zahnmedizin spielt, gab es bis vor wenigen Monaten keine eindeutigen Handlungsempfehlungen für seine Verwendung. Mit der S3-Leitlinie der Deutschen Gesellschaft für Implantologie (DGI) und einer neuen Richtlinie der Bundeszahnärztekammer (BZÄK) wurde nicht nur die Wirksamkeit von PRF verdeutlicht, sondern sein Einsatz zum Standard erhoben.

Platelet-Rich-Fibrin (PRF) ist ein autologes Blutkonzentrat, das aus venösem Blut durch Zentrifugation gewonnen wird. Es enthält eine hohe Konzentration an Blutplättchen sowie Wachstumsfaktoren und wird insbesondere in der Zahnmedizin verwendet, um die Wundheilung zu unterstützen und Gewebe zu regenerieren.

Zuletzt etablierten die S3-Leitlinie der Deutschen Gesellschaft für Implantologie (DGI) und eine neue Richtlinie der Bundeszahnärztekammer (BZÄK) PRF als Standard in der Zahnmedizin.

Die S3-Leitlinie der DGI ist die weltweit erste zum Thema Blutprodukte und wurde im September 2023 veröffentlicht. Sie betont die Wirksamkeit von PRF und wurde von ExpertInnen aus 18 Fachgesellschaften unter der Federführung der DGI erstellt. Die Leitlinie hilft ZahnärztInnen dabei, sich selbst und ihre PatientInnen über das Vorgehen zu informieren und



Platelet-Rich-Fibrin (PRF) hilft, die Wundheilung zu unterstützen und Gewebe zu regenerieren.

Foto: SBCB

das Verfahren fundiert über die PKV abzurechnen.

Die neue Richtlinie der Bundeszahnärztekammer (BZÄK) zur „Gewinnung von Blut und zur Herstellung sowie Anwendung von Blutprodukten in der Zahnheilkunde“, die im November 2023 publiziert wurde, unterstreicht ebenfalls die Bedeutung von PRF als wirksame Methode. Sie basiert auf dem Transfusionsgesetz, das ZahnärztInnen die Entnahme und Verwendung kleiner Blutmengen ermöglicht.

Wer mehr über das Thema Blutkonzentrate erfahren möchte, sollte am „International Blood Concentrate Day“ teilnehmen. Dieser findet am 12. und 13. September 2024 in Frankfurt am Main unter der wissenschaftlichen Leitung von Prof. Dr. Dr. Dr. Shahram Ghanaati statt.

Die Gesellschaft für Blutkonzentrate und Biomaterialien e.V. (SBCB) bietet auch spezielle Kurse und Schulungen zum Thema an, um die Aus- und Weiterbildung zu fördern und Forschungsprojekte voranzutreiben.

www.sbcb.online

Nachhaltigkeit in der Zahnmedizin - eine kritische Betrachtung

Upstream und Downstream

Diese Serie beleuchtet die Grundlagen einer wissenschaftlich fundierten nachhaltigen Zahnmedizin. In diesem dritten Teil geht es um die Aufteilung in verschiedene Prozesse und die Frage, was alles berücksichtigt werden muss, um den gesamten zahnmedizinischen Fußabdruck zu identifizieren und zu reduzieren.

Die Begriffe «upstream» und «downstream» (d.h. vor- bzw. nachgelagerte Prozesse) stammen aus der Wirtschaftswissenschaft und werden zur Beschreibung des Produktions- und Vertriebsprozesses eines Produktes verwendet. Upstream bezieht sich auf die vorgelagerten Stufen des Produktionsprozesses, während Downstream die nachfolgenden Stufen bis zur Entsorgung umfasst. Dazwischen liegen die Midstream-Aktivitäten – also der Bereich, den das betrachtete Unternehmen tatsächlich betrifft.

Die Prozesse in der (Zahn-)Medizin

In der Medizin kann das Prinzip der vor- und nachgelagerten Aktivitäten auf verschiedene Bereiche angewendet werden, um den Prozess der Produktion und Bereitstellung von Gesundheitsdienstleistungen zu beschreiben. Upstream bezieht sich auf die Phasen, die der Patientenversorgung vorausgehen und den Patienten auf die Versorgung vorbereiten. Downstream umfasst die Bereiche, die nach der eigentlichen Patientenversorgung stattfinden.

Im vorgelagerten Bereich der Medizin gibt es Tätigkeiten wie medizinische



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

Foto: Tröltzsch

Forschung, Entwicklung und Herstellung von Arzneimitteln und Medizinprodukten. Dazu gehören die Erforschung von Krankheiten, die Durchführung klinischer Studien zur Beurteilung der Wirksamkeit und Sicherheit von Arzneimitteln sowie die Produktion und Herstellung von Arzneimitteln und Medizinprodukten. Auch die Ausbildung von Gesundheitsfachkräften gehört dazu. Diese vorgelagerten Aktivitäten sind entscheidend für die Entwicklung innovativer Therapien und Technologien, die letztendlich die Gesundheit der Patienten verbessern.

Der mittlere Bereich der Medizin umfasst Tätigkeiten wie die klinische Versorgung, Diagnostik, Behandlung und Betreuung von Patienten. Dazu gehören auch die Verschreibung von Medikamenten und chirurgische Eingriffe.

Der nachgelagerte Downstream-Bereich konzentriert sich auf die Abfallent-

sorgung, die Wartung von Anlagen, aber auch auf die Sanitärinstallation sowie den Verkauf und die Wartung von Produkten, die zur Aufrechterhaltung der Gesundheit nach der im Midstream-Bereich behandelten Krankheit erforderlich sind. Dazu gehören Rehabilitationsmaßnahmen und Langzeitpflege.

Was bedeutet das für die Zahnarztpraxis?

Die Übertragung dieser Begriffe auf die zahnärztliche Praxis ordnet uns dem Midstream zu. Die Herstellung all unserer Produkte, Utensilien und Arbeitsgeräte gehören zum Upstream-Bereich. Downstream ist z. B. die Reinigung unserer Arbeitskleidung und die Entsorgung der Abfälle (hoffentlich mit Recycling!)

Fazit

Durch die ganzheitliche Betrachtung des Produktions- und Lieferprozesses können Möglichkeiten zur Verbesserung des gesamten Fußabdrucks identifiziert werden. Zusammenfassend ist also zu sagen, dass in der Medizin, die der Patientenversorgung vor- und nachgelagerten Prozesse bei der Betrachtung des gesamten Fußabdrucks mitbetrachtet werden müssen. Eine Reduktion des Fußabdrucks kann nur gelingen, wenn nicht nur unsere Praxis, sondern der gesamte Prozess analysiert und angepasst wird.

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



➡ In der nächsten Ausgabe geht es um die Themenkomplexe Energie und Müll.



Schon gewusst?

Die zahnärztliche Tätigkeit gehört in den Bereich „Midstream“.

Foto: Velishchukgettyimages

Umweltbewusstsein

Nachhaltige Tipps für die Zahnarztpraxis



Umdenken bei der Zahnpflege

Zahnputztabletten werden immer beliebter. Kein Wunder: Im Gegensatz zu herkömmlicher Zahnpasta polieren sie die Zähne wunderbar glatt und an glatten Oberflächen bleiben auch Bakterien schlechter haften, was die Gefahr von Karies deutlich reduzieren kann. Viele Menschen, die die Zahnputztabletten von Denttabs verwenden, berichten bereits nach wenigen Anwendungen von einem völlig neuen und angenehmen Mund- und Zahngefühl - und von deutlich angenehmeren Zahnarztbesuchen. Ganz abgesehen davon sind Denttabs auch ökologisch unbedenklich: Sie verbrauchen 80 % weniger Verpackungsmaterial, werden ohne Einsatz von Wasser hergestellt und schonen auch das Abwasser.



www.denttabs.com

Grüne Energie von oben

Wo gearbeitet wird fallen Späne, oder: Es entsteht ein hoher Stromverbrauch! Mit einer eigenen Photovoltaik-Anlage setzt die AERA EDV-Programm GmbH, Betreiberin der Preisvergleichs- und Bestellplattform für Dentalprodukte AERA-Online,



nun ein Zeichen für eine umweltfreundliche Zukunft.

Das Haupt- und Entwicklungsgebäude auf dem AERA-Online Campus wurde komplett mit einer Photovoltaik-Anlage

ausgestattet. 114 Hochleistungsmodule glänzen in der Sonne, wandeln deren Strahlen in sauberen Solarstrom um und ermöglichen dem IT-Unternehmen aus Vaihingen an der Enz eine komplett autarke Stromversorgung. Selbst bei bewölktem Himmel oder Stromausfall stellt die Batterie dank großer Speicherkapazitäten eine reibungslose Versorgung sicher. Auf dem AERA-Firmengelände wurden inzwischen fünf Ladesäulen für Hybrid- und Elektro-Autos installiert.



www.aura-online.de

Umweltfreundliche Desinfektionstücher aus Zellulosefasern

Die HS-EuroSept® Xtra Bio Desinfektionstücher im Flowpack wurden speziell für die Desinfektion in der Zahnarztpraxis entwickelt. Mit einer Einwirkzeit von nur 30 bis 60 Sekunden, optimaler Wirkstoffabgabe und herausragenden Reinigungseigenschaften unterstützen sie die schnelle und sichere Desinfektion von allen alkoholbeständigen Oberflächen, nicht invasiven Medizinprodukten und medizinischem Inventar. Die empfohlenen Einwirkzeiten variieren je nach Anwendungsgebiet und organischer Belastung, wobei die Tücher von begrenzt viruzid bis viruzid wirksam sind. Ein dezenter, angenehmer Duft rundet das Produkt ab. Die Tücher vereinen Effektivität mit Umweltbewusstsein. Practice Green by Henry Schein zielt darauf ab, Lösungen zu bieten, die helfen, praktische Wege zu mehr Nachhaltigkeit zu beschreiten und gleichzeitig die aktuellen Gesundheits- und Sicherheitsvorschriften einzuhalten und weiterhin eine qualitativ hochwertige Patientenversorgung zu gewährleisten. Es wird eine Auswahl an umweltfreundlichen Produkten und Lösungen sowie Dienstleistungen und Unterstützung angeboten, die helfen, umweltschonendere Praktiken zu entwickeln und die Bemühungen, um ökologische Nachhaltigkeit zu verbessern.



www.henryschein-dental.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

Abrechnung



Begleitleistungen beim Kassenpatienten

Viele Behandlungen werden heute nicht mehr leistungsgerecht bezahlt. So kommt die Mehrkostenvereinbarung (MKV) mit gesetzlich Versicherten heute in der Zahnarztpraxis zum Einsatz. Mehr Informationen dazu gibt es im Beitrag von Bianka Herzog-Hock.

Praxisführung



Arbeitsrecht: Die Umsatzbeteiligung in der Zahnarztpraxis

Gerade zahnärztliche Angestellte erhalten häufig neben einem festen Monatslohn eine zusätzliche variable Vergütung in Form einer Umsatzbeteiligung. Doch wie genau funktioniert diese Vergütungsform eigentlich?

Sozialrecht



Strafklauseln im Berliner Testament: Was sie bringen, wem sie nützen

Wer seinen Ehepartner gut versorgt wissen will, muss im Testament Prioritäten setzen und Konflikte innerhalb der Familie möglichst vorausschauend lösen. Hierfür gibt es verschiedene Lösungsansätze.



› 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 neuer Podcast befasst sich mit der interdisziplinären Zusammenarbeit.



› 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: Drobot Dean - stock.adobe.com, Robert Kneschke - stock.adobe.com, reinhard sesler - stock.adobe.com, Graficriver - stock.adobe.com, doris oberfrank-list - stock.adobe.com, Burbuzin - stock.adobe.com, OpenDesigner - stock.adobe.com, StudioGraphic/gettyimages



NEU

Der interdisziplinäre Podcast für Expert:innen fühlt der Medizin auf den Zahn

Zwei Perspektiven – ein gemeinsamer Therapieerfolg



Direkt Reinhören und abonnieren!

dental-wirtschaft.de/medizin-trifft-zahnmedizin

permadental[®]
Modern Dental Group

PERMADENTAL.DE
0 28 22 -71330



EGAL, OB ABDRUCK ODER SCAN.

WIR SIND IHR ANSPRECHPARTNER FÜR IMPLANTAT- VERSORGUNGEN

Der Mehrwert für Ihre Praxis: Als Komplettanbieter für zahntechnische Lösungen beliefern wir seit Jahrzehnten renommierte Zahnarztpraxen, Implantologen und implantologisch tätige Praxen.

All-on-X
Implant solutions

