

Erfolgreiche Praxisführung
für Zahnärztinnen
und Zahnärzte

DENTAL & WIRTSCHAFT



Abrechnung
PA-Analogeleistungen
- Abrechnung von
Anfang an richtig

Steuer-Tipp
Steuern sparen
mit einer Beitrags-
vorauszahlung

Zahnmedizin

**Der Wandel in der
Gesellschaft und
die Auswirkungen
im Dentalsektor**



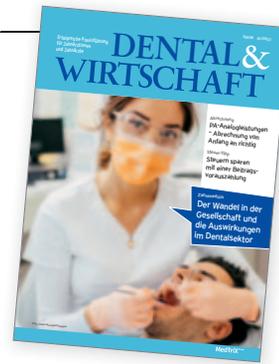
GESUNDHEIT
KENNT
**KEINE
INFLATION**

**JETZT 20% RABATT
AUF DIE 1. ARBEIT SICHERN!***

Egal, ob auf unseren bewährten internationalen oder in Deutschland produzierten ProLine-Zahnersatz.

 **dentaltrade**[®]
...faire Leistung, faire Preise

*Der Rabatt ist für Neukunden und Kunden erhältlich, die im Jahr 2022 noch keine Arbeit in Auftrag gegeben haben. Der Rabatt bezieht sich auf die zahntechnischen Leistungen von dentaltrade (Preislisten: dentaltrade 10/2022, ProLine 06/2022). Das Angebot gilt bis zum 31.12.2022 und kann nicht mit anderen Angebotspreisen von dentaltrade kombiniert werden. Änderungen und Irrtümer vorbehalten.



Carmen Bornfleth,
Chefredaktion



E-Mail:
carmen.bornfleth@medtrix.group

Neu ab 2023:

DENTAL & WIRTSCHAFT

Vor Ihnen liegt die Nullnummer, die Pilotausgabe, der Dummy, ein Muster - wie auch immer Sie diese allererste Ausgabe nennen wollen - der ab 2023 sechsmal jährlich erscheinenden Zeitschrift **DENTAL & WIRTSCHAFT**.

Zahnarztpraxen stehen heute mehr denn je vor großen Herausforderungen. Gründe dafür gibt es viele - sei es die Digitalisierung, der Fachkräftemangel, die Energiekrise, der Klimawandel oder der Ukraine-Kriege. Und Corona ist auch noch nicht ausgestanden.

Da fällt es mitunter schwer, sich neben der professionellen Patientenbetreuung ausreichend Zeit für Personalfragen, wirtschaftliche Themen, bürokratische Hindernisse und juristische Aspekte zu nehmen und bei alledem noch den Überblick zu bewahren, um das Unternehmen Zahnarztpraxis in eine erfolgreiche Zukunft zu führen.

Unser Ziel ist es, Niedergelassene in ihrer Rolle als erfolgreiche Unternehmerin oder Unternehmer, aber auch als Führungskraft in der eigenen Praxis, zu stärken.

D&W bietet praxisnahe Unterstützung bei betriebswirtschaftlichen, rechtlichen und praxisorganisatorischen Aufgaben. Mit aktuellen Beiträgen zu den Themen Praxisführung, -übernahme und -abgabe, Abrechnung, Steuern, Recht, Finanzen und Vorsorge, aber auch aktuellen Interviews und praktischen Tipps

zu Nachhaltigkeit und mehr. Selbstverständlich werden wir auch die verschiedensten Dentalthemen und Praxiskonzepte beleuchten, die Ihnen in Ihrer Praxis zum Erfolg verhelfen.

Um die Zeit bis zur ersten Ausgabe, die am 1. März 2023 rechtzeitig vor der IDS in Köln erscheint, zu überbrücken, finden Sie in unserem monatlichen Newsletter wertvolle Unterstützung. Diesen können Sie auf unserem Online-Wirtschaftsportal **www.dental-wirtschaft.de** abonnieren. Dort finden Sie weitere gebündelte und perfekt recherchierte Informationen zu allen Themen rund um die erfolgreiche Praxisführung. Auch ein Abonnement für die **DENTAL & WIRTSCHAFT** kann dort abgeschlossen werden, um ab 2023 keine Ausgabe zu verpassen. Im Übrigen gibt es online bereits verschiedene Podcasts, Branchen-News und aktuell eine Verlosung. Da lohnt es sich schnell zu sein. Noch bis zum 25. November gibt es einen Kurzurlaub in Südtirol zu gewinnen.

Wir freuen uns, dass wir mit der **D&W** dazu beitragen können, Ihr Unternehmen Zahnarztpraxis in Zukunft mit noch mehr Erfolg zu führen. Für das neue Jahr haben wir weitere Konzepte für Sie in der Pipeline. Sie können sich jetzt schon auf neue Podcasts, Webinare, Gewinnspiele und mehr freuen.

Viel Spaß bei der Lektüre

C. Bornfleth

Mit richtiger Abrechnung den Umsatz Ihrer Zahnarztpraxis steigern

Klar ist: Ohne einen optimalen Abrechnungsprozess geht es in einer modernen, erfolgreichen Zahnarztpraxis nicht. Die Gebührenordnung für Zahnärzte (GOZ) regelt die Abrechnung von Leistungen außerhalb der vertragsärztlichen Verordnung. Für PZR, Zahnimplantate, funktionsanalytische Leistung etc., erstellen Sie in der Regel eine Privatliquidation nach den Vorschriften der GOZ. Auf den ersten Blick erscheint die Abrechnung sehr kleinteilig und aufwendig. Sie stellt jedoch sicher, dass die von Ihnen tatsächlich erbrachten Leistungen und Aufwände korrekt abgerechnet und Honorarverluste verhindert werden.

Richtig aufklären und dokumentieren erleichtert den Abrechnungsprozess

Behandlungskosten, die nicht von der Krankenkasse übernommen werden, gehören zwingend zum Aufklärungsgespräch. Informieren Sie Patient:innen schriftlich (Kostenvoranschlag) und rechtzeitig vor der Behandlung über die voraussichtliche Höhe der Kosten. Bei Selbstzahlerleistungen oder IGeL bildet eine schriftliche Einwilligungserklärung die Grundlage für Vergütungsforderungen. Auch die Dokumentationspflicht ist eine wichtige Voraussetzung für eine korrekte GOZ-Abrechnung. Unvollständig und unstrukturiert drohen Honorarverluste und finanzielle Einbußen. Um die Abrechnung so verständlich wie möglich zu gestalten, sollten neben Gebührenscheffern die Behandlung auch textlich festgehalten werden. Checklisten und Textbausteine können die Arbeit erleichtern.

GOZ Training – Honorarverluste vermeiden

In der Webinar-Aufzeichnung erhalten Sie zahlreiche Umsetzungshilfen, wie der Abrechnungsprozess vereinfacht und die GOZ-Vorschriften optimal genutzt werden können. Die Fortbildung ist von der Kassenzahnärztlichen Vereinigung Berlin mit 2 CME-Punkten anerkannt!

Kostenfrei anschauen unter
doctolib.info/dw-goz-webinar



Nutzen Sie die Faktorsteigerung nach § 5 der GOZ

Über den Steigerungsfaktor dürfen Sie unter Berücksichtigung der Schwierigkeit, des Zeitaufwands sowie der Umstände bei der Leistungsausführung nach billigem Ermessen bestimmen. In der Praxis können das z. B. gesundheitliche Einschränkungen, wie Allergien oder Größe des Kiefers sein. Ein überdurchschnittlicher Zeitaufwand liegt bei besonderen Aufklärungsgesprächen bspw. bei Angstpatient:innen vor. Wird die Ausführung der Behandlung durch starken Speichelfluss, Würgereiz oder anderen vom Durchschnitt abweichenden Ausführungsarten beeinflusst, können Sie einen höheren Faktor ansetzen.

6 Tipps zur Steigerung der Wirtschaftlichkeit

Noch mehr praktische Tipps und detaillierte Ausführungen zur GOZ-Abrechnung erhalten Sie in unserem Ratgeber.

Jetzt kostenlos herunterladen unter
doctolib.info/dw-goz-ebook



Mehr Zeit und höhere Profitabilität durch digitale Tools

Nicht nur die richtige Abrechnung steigert Ihre Profitabilität. Auch gute Abläufe in der Praxis und eine gute Sichtbarkeit im Internet tragen dazu bei. Dabei helfen Tools, wie der digitale Terminkalender von Doctolib, denn dieser bietet (Neu)Patient:innen die Möglichkeit, 24/7 online Termine zu buchen und zu verwalten – unabhängig von Ihren Öffnungszeiten. Die Online-Terminvereinbarung entlastet dabei nicht nur Ihr Team, sondern hilft durch automatische Erinnerungen Termiausfälle zu reduzieren. Außerdem werden Sie über Ihr Profil auf der Doctolib-Plattform online von Patient:innen gefunden. Bereits 10 Mio. registrierte Patient:innen buchen regelmäßig ihre Termine darüber.

Sie wollen mehr erfahren?

Unter doctolib.info/dw-kontakt erhalten Sie weitere Informationen und können ein unverbindliches Beratungsgespräch vereinbaren.

INTERVIEW 8



Der Wandel in der Gesellschaft und die Auswirkungen im Dentalsektor
Einschneidende Veränderungen in der Gesellschaft prägen unsere Zeit. Im Interview mit Michael Ludwig geht es um Digitalisierung, New Work, Nachhaltigkeit und mehr.

STEUERN 16



Steuern sparen mit der Beitragsvorauszahlung der privaten Krankenversicherung
Unser erster Steuertipp von Sabine Banse-Funke ist in diesem Jahr noch zu realisieren und wirkt sich in den nächsten Jahren steuermindernd aus.

PRAXISMANAGEMENT 18



6 Schritte, um Mitarbeiter an Ihre Praxis zu binden
Fachkräftemangel - ein Problem in allen Branchen. Wolfgang Apel verrät sechs Strategien, um kompetente ZFAs langfristig an die eigene Zahnarztpraxis zu binden.

Foto: REDPIXEL - stock.adobe.com

AKTUELLES

- 06** Ergonomie in der Zahnheilkunde
Premiere: Der AGEZ-Preis für Nachhaltigkeit
- 06** BARMER-Zahnreport 2022
Prävention muss Vorrang vor Intervention haben
- 07** DG PARO stellt sich neu auf
Neuer Präsident der DG PARO ist Prof. Dr. Henrik Dommisch
- 07** Nach dem Zwiebschalenprinzip
E-Implantatpass der DGI für dentale Implantate

INTERVIEW

- 08** Interview mit Michael Ludwig
Der Wandel in der Gesellschaft und die Auswirkungen im Dentalsektor

ABRECHNUNG

- 10** Abrechnung leicht gemacht
PA-Analogleistungen - Abrechnung von Anfang an richtig

FINANZEN

- 12** Vermögensaufbau und -anlage
Inflation frisst Kaufkraft
- 14** Aus dem Beratungsalltag
Wie steht es um Ihre Praxis-Versicherungen?

STEUERN

- 16** Steuertipp
Steuern sparen mit der Beitragsvorauszahlung der privaten Krankenversicherung

PRAXISMANAGEMENT

- 18** Praxispersonal behalten
6 Schritte, um Mitarbeiter an Ihre Praxis zu binden

MARKT

- 20** Interview mit Hakan Gürer, dentaltrade GmbH
Patienten sind aktuell viel preissensibler
- 21** Beherrscht bakterielle Infektionen
Ein bedeutendes Verfahren für die Implantologie

BRANCHEN-NEWS

- 22** Einsparungen beim Materialeinkauf
AERA bringt moderne, digitale Lagerverwaltung
- 22** Mehr Lebensqualität im Alter
Dauer-Tiefpreise für digital hergestellte Prothetik
- 23** Eine wirtschaftliche Seitenzahnfüllung
Ein Bulk Flow Komposit ohne zusätzliche Deckschicht
- 23** Soziale Verantwortung
Practice Pink-Programm
- 24** „Wir machen Praxis“
Beratung bei Factoring, Abrechnung und Coaching
- 24** Vorsicht bei hochsensiblen Patientendaten
Schutz vor Angriffen auf das Praxisnetzwerk und Patientendaten

FORTBILDUNG

- 25** „ALLES AUSSER ZÄHNE“
- 25** Dentale Themenwelt in Stuttgart

RUBRIKEN

- 03** Editorial
- 26** Aufgespießt
- 26** Impressum

Ergonomie in der Zahnheilkunde

Premiere: Der AGEZ-Preis für Nachhaltigkeit

Die Arbeitsgemeinschaft „Ergonomie in der Zahnheilkunde“ in der DGZMK ermutigt Studierende der Zahnmedizin und Jungapprobierte Ideen zur Steigerung der Nachhaltigkeit zu entwickeln.

Der Weltverband der Zahnärzte FDI betrachtet Nachhaltigkeit als ein Grundprinzip der Zahnheilkunde, die „im Streben nach optimaler Mundgesundheit auf ethische Weise und mit einem hohen Maß an Qualität und Sicherheit ausgeübt werden muss. Nachhaltigkeit beinhaltet eine umfassendere Verpflichtung des Zahnarztes zu sozialer und ökologischer Verantwortung. Das Recht künftiger Generationen auf eine Welt mit ausreichenden natürlichen Ressourcen muss respektiert werden.“

Die Idee des AGEZ-Preises

Ziel des Wettbewerbs ist es, Lösungen in den Kategorien Qualität, Sicherheit, gesunde Arbeitsweise und Ergonomie im Sinne von „reduzieren, wiederverwenden,

recyclen und überdenken“ zu finden. Der Preis wird erstmalig 2023 anlässlich des 50-jährigen Jubiläums der AGEZ und später dann im zweijährigen Turnus verliehen. Die „junge Generation“ ist besorgt um das Wohlergehen unseres Planeten. Sie sind begeistert und neugierig und damit beschäftigt, Kenntnisse und Fähigkeiten nicht nur für die Zahnheilkunde zu erwerben, glauben die AGEZ-Verantwortlichen. Während der Ausbildung und am Beginn ihres Berufslebens werden sie angeregt, kritisch über professionelles Handeln nachzudenken. Oft stellt sich die Frage: Warum so und nicht anders? Auf diese Weise lernen sie, über die vielen Aspekte der beruflichen Praxis nachzudenken und Ideen für eine andere Herangehensweise zu entwickeln.

Bewerbung

Bewerbungsberechtigt sind Studierende der Zahnmedizin und jungapprobierte ZahnärztInnen mit max. fünf Jahren Be-

rufserfahrung. Die Bewerbungen sind per E-Mail beim Schriftführer der AGEZ einzureichen (agez-schriftfuierer@dgzmk.de). Die in der Bewerbung beschriebene Idee sollte sich mindestens auf eine der vier genannten Kategorien beziehen. Inhaltlich soll die Bewerbung eine verständliche Kurzbeschreibung der Idee, die Darstellung des Ziels, das mit der Umsetzung der Idee angestrebt wird, und einen Vorschlag über die Art und Weise der Verwirklichung umfassen. Die Bewerbungen werden von einer fachkundigen Jury evaluiert. Sie beurteilt, ob die Bewerbung die geforderten Kriterien erfüllt und für die Preisvergabe in Betracht kommt. Dieser Vorschlag wird dem Vorstand der AGEZ vorgelegt, der eine endgültige Entscheidung trifft.



Hier gibt es weitere Informationen:

www.agez-online.de

BARMER-Zahnreport 2022

Prävention muss Vorrang vor Intervention haben

Die Zahngesundheit im jungen und mittleren Lebensalter wird in Deutschland immer besser. Trotzdem können die Zahlen insgesamt noch nicht zufriedenstellen. Das geht aus dem aktuellen Zahnreport der BARMER hervor.

Der Report hat für verschiedene Alterskohorten untersucht, über welchen Zeitraum sie keine invasive Zahntherapie benötigten. Den geringsten Fortschritt gab es bei den 60-Jährigen, bei denen die mittlere therapiefreie Zeit um etwa einen Monat auf 1,6 Jahre angewachsen ist. „Bei der zahnmedizinischen Versorgung in Deutschland deutet sich ein Wandel an. Dieser ist aber noch lange nicht vollzogen. Der Wandel von einer therapie- zu einer nachhaltig präventionsgeprägten Zahnmedizin sollte konsequent weiterverfolgt werden“, so der Vorstandsvorsitzende der BARMER, Prof. Dr. med. Christoph Straub.

Wie aus dem Zahnreport weiter hervorgeht, sind fast 12 % der 60-Jährigen zwi-

schen den Jahren 2012 und 2020 ohne invasive Zahnbehandlungen ausgekommen. Bei den 40-Jährigen traf dies auf

gut 11 % zu und bei den 20-Jährigen auf knapp 24 %. „Bei den jungen Erwachsenen sind die Zahlen durchaus ermutigend. Im mittleren Alter hätten wir uns aber ein deutlich besseres Ergebnis gewünscht“, sagt Prof. Dr. Michael Walter von der Technischen Universität Dresden und Autor des Reports.

Unterschiede zwischen Ost-West und Geschlecht

Dabei zeigte sich in der jüngsten Alterskohorte, dass Unterschiede zwischen Ost und West zwar geringer werden, sich aber zwischen einzelnen Bundesländern noch Unterschiede zeigen. Auch gibt es deutliche Unterschiede zwischen den Geschlechtern. So waren zum Beispiel rund 12,4 % der 49-jährigen Männer und 8,4 % der gleichaltrigen Frauen langfristig ohne zahninvasive Behandlung. Den BARMER Zahnreport 2022 gibt es als Download auf der Homepage.

www.barmar.de



DG PARO stellt sich neu auf

Neuer Präsident der DG PARO ist Prof. Dr. Henrik Dommisch

Prof. Dr. Henrik Dommisch ist für die kommenden drei Jahre Präsident der Deutschen Gesellschaft für Parodontologie (DG PARO). Der Direktor der Abteilung für Parodontologie, Oralmedizin und Oralchirurgie der Charité – Universitätsmedizin Berlin freut sich auf diese Herausforderung. Das 100-jährige Jubiläum der DG PARO, das im September 2024 in Bonn gefeiert wird, fällt in seine Amtszeit.

Turnusgemäß wurde auf der DG PARO Jahrestagung 2022 in Stuttgart das neue Vorstandsteam gewählt: Prof. Dr. Dr. Thomas Beikler, Direktor der Poliklinik für Parodontologie, Präventive Zahnmedizin und Zahnerhaltung am Universitätsklinikum Eppendorf in Hamburg wurde neuen President elect der DG PARO. Frau Prof. Dr. Bernadette Pretzl von der Akademie für Zahnärztliche Fortbildung in Karlsruhe ist jetzt Generalsekretärin. Als Beisitzerinnen ergänzen den Vorstand Dr. Christina Tiet-



Prof. Dr. Henrik-Dommisch

Foto: Gesine Born; scaled

mann mit eigener Parodontologie-Praxis in Aachen und PD Dr. Raluca Cosgarea, Oberärztin in der Abteilung für Parodontologie, Zahnerhaltung und Präventive Zahnheilkunde am Universitätsklinikum

Bonn sowie Dr. Sonja Sälzer, PhD, mit eigener Parodontologie-Praxis in Hamburg und aktiv in der Forschungs- und Lehrtätigkeit am Universitätsklinikum Schleswig-Holstein. Bestehen bleibt Dr. Kai Worch als erfahrener und langjähriger Schatzmeister.

Prof. Dommisch bedankte sich bei der ausscheidenden Präsidentin: „Wir danken Bettina Dannewitz für ihren engagierten Einsatz: Sie war über zehn Jahre im Vorstand für die DG PARO äußerst aktiv und hat nun ganz aktuell mit dem Website-Relaunch, dem Aufbau der -Social-Media-Kanäle, den Webinaren und den Hands-on-Kursen wie ‚DG PARO kommt nach Hause‘ eine neue Zeit eingeläutet. Mit der Rundum-Modernisierung der Fachgesellschaft setzte sie einen neuen Standard in der Zahnmedizin und brachte sich unermüdlich für die faire Abrechnung der parodontologischen Behandlung in der Zahnmedizin in Deutschland ein.“

www.dgparo.de

Nach dem Zwiebschalenprinzip

E-Implantatpass der DGI für dentale Implantate

In vielen Bereichen der Zahnmedizin hat die digitale Zukunft begonnen. Digitale Workflows sind auf dem Vormarsch oder schon fest etabliert und verändern Arbeitsabläufe und Prozesse. Aber in der Implantologie gibt es noch die gefürchtete Frage: „Von welchem Hersteller könnte das Implantat stammen, das die mitgeschickte Röntgenaufnahme zeigt?“ Dann ist oft guter Rat teuer, angesichts von mehr als 200 Implantatsystemen, die sich mittlerweile auf dem Markt befinden. Zwar gibt es von den Herstellern Implantatausweise, doch diese werden nicht immer ausgegeben und aufgehoben - und sie können auch verloren gehen.

Darum hat die Deutsche Gesellschaft für Implantologie (DGI) die Initiative ergriffen, um in enger Zusammenarbeit mit Partnern und den zuständigen Organisationen einen E-Implantatpass auf den Weg zu bringen, der zum Einstieg in eine zeitgemäße Dokumentation implantolo-

gischer Therapien sowie der verwendeten Produkte und Materialien werden soll. „Wir reagieren damit auch auf den nachvollziehbaren Wunsch von Patientinnen und Patienten, die genau wissen wollen, welches Implantat ihnen eingesetzt wurde und welche Materialien bei der Behandlung verwendet wurden“, erklärte DGI-Vorstandsmitglied Prof. Dr. Dr. Bilal Al-Nawas, Direktor der Klinik für Zahn-, Mund und Kieferchirurgie der Universitätsmedizin Mainz bei der Eröffnung des Symposiums im Rahmen des Healthcare Hackathons in Mainz. Ziel der am 15. September gestarteten Initiative sei es, mögliche Partner zusammenzubringen, um Schnittstellen zu definieren und um herauszufinden, welche „Player“ in die Entwicklung eingebunden werden müssen, damit aus einer guten Idee ein guter Pass wird.

Die Dentalindustrie sieht die Probleme der bisher üblichen Papier-Ausweise ebenfalls. Das Spektrum reiche von

Falschbestellungen für Reparaturen bis hin zu Unklarheiten bei der Garantie durch Verwendung von Copy Cats. Nicht zuletzt hat die neue Medizinprodukteverordnung die Anforderungen an die Post-Market Überwachung der Produkte erhöht. So ist es nicht verwunderlich, dass das Thema E-Implantatpass auf der Agenda des nächsten Verbandstreffens der Dentalindustrie stehen wird.

Ziel des Passes muss es u. a. sein, Doppeldokumentationen zu vermeiden und Kommunikationswege zwischen allen Beteiligten datenschutzgesichert zu ermöglichen. Realistisch erscheint ein Zwiebschalensystem, bei dem ausgehend von wenigen Daten und Kernfunktionen der Implantatpass stufenweise entwickelt wird.

www.dgi-ev.de

WWW.

Noch mehr aktuelle Nachrichten auf:

dental-wirtschaft.de

Interview mit Michael Ludwig

Der Wandel in der Gesellschaft und die Auswirkungen im Dentalsektor

Einschneidende Veränderungen in der Gesellschaft prägen unsere Zeit. Digitalisierung, New Work, Nachhaltigkeit und ein Generationenwechsel in der Gesellschaft sind brandaktuelle Themen. Michael Ludwig war über 20 Jahre Geschäftsführer der CAMLOG Vertriebs GmbH. Heute gibt er seine Erfahrungen als Berater und Senator der Wirtschaft weiter. Wir haben mit ihm über den Wandel gesprochen.

? Die Welt befindet sich im Wandel, Rahmenbedingungen ändern sich in allen Bereichen. Welches sind die dominierenden Themen?

Michael Ludwig: Nicht nur die Welt, sondern auch unsere Branche befinden sich in einer umfassenden Umbruchphase. Einige Tendenzen zeichnen sich bereits heute deutlich ab. Der Patient wird im Gesundheitssystem der Zukunft deutlich mehr im Mittelpunkt stehen. Er wird mitbestimmen, infrage stellen, Therapien einfordern und so das Gesundheitssystem stärker mitprägen als je zuvor. Die personalisierte Medizin, verstanden als das umfassende Streben nach den besten persönlichen Chancen auf Vermeidung und Heilung von Krankheit und auf Verbesserung der Gesundheit, wird unsere Branche in den kommenden Jahren nachhaltig prägen und verändern. Und in Zukunft wird es mehr denn je gelten, den jetzt schon immanenten Fachkräftemangel mit geeigneten Mitteln zu bewältigen. Hier ist vor allem viel Flexibilität gefragt.

? Digitalisierung, New Work, Nachhaltigkeit und Generation Z sind aktuelle Schlagworte. Welche Entwicklungen sind damit verbunden?

Michael Ludwig: Für den gesamten Gesundheitsmarkt und damit auch für die Zahnmedizin hat die Digitalisierung eine gravierende Bedeutung. Die Generation Z ist sehr wohl leistungsbereit und auch in hohem Maße leistungsfähig. Sie sind kreativ, digital wie analog hoch versiert, auslandserfahren und streben nach Sinn. Früher war man Ärztin, Lehrer oder Bürokaufmann. Heute arbeitet man als Ärztin, Lehrer oder Bürokaufmann. Was nach einem kleinen semantischen Unterschied klingt, ist tatsächlich das Ergebnis eines



Michael Ludwig
beschäftigt sich intensiv mit dem aktuellen Wandel.
Foto: Privat

großen Bewusstseinswandels: Arbeit definiert uns nicht mehr, sie bereichert das Leben. Die jungen Leute wollen einen Job, der in ihr Leben passt und es nicht bestimmt. Sie wollen die Arbeitswelt nach ihren Werten gestalten. Der Beruf ist für sie nicht das ganze Leben, sondern nur ein Teil davon. Diese Einstellung erreicht mit der Generation Z einen neuen Höhepunkt. Zahlreiche Studien zeigen auch, dass die Millennials und die Generation Z durch ihr Konsumverhalten den Markt für nachhaltige Produkte vorantreiben und bereit sind dafür mehr Geld auszugeben.

? Was bedeuten diese Entwicklungen für einen Praxisinhaber?

Michael Ludwig: Die Gen Z steht in den Startlöchern und es wird auf jeden Fall spannend zu sehen, in welche Richtung die Dinge sich auch in den Praxen entwickeln.

? Was macht einen attraktiven Arbeitgeber heute aus?

Michael Ludwig: Der Arbeitsmarkt befindet sich gerade in einem enormen Umbruch. Nicht nur die Digitalisierung fordert eine zeitgemäße Art der Führung, auch die wachsende Anzahl jüngerer Generationen im Arbeitsleben bringt viele neue Anforderungen mit sich. Kein Unternehmen, ob klein oder groß, kann sich dem mehr verschließen.

Wir alle wünschen uns doch, dass unsere Arbeit Spaß macht, einen Sinn hat, dass wir einen echten Beitrag leisten, dass

wir in einem großartigen Team sind, das gemeinsam erfolgreich ist und dass die Vorgesetzten keine Fehlbesetzung sind.

Gerade in unsicheren Zeiten sind die Praxen auf leistungsbereite und leistungsstarke Mitarbeitende angewiesen. Wer im Wettbewerb um gefragte Mitarbeiter Schritt halten will, muss ihre Wünsche und Bedürfnisse ernst nehmen. Die Online-Jobplattform StepStone hat kürzlich eine Umfrage gemacht, was einen attraktiven Arbeitgeber auszeichnet. Herausgekommen sind dabei Faktoren wie sinnhafte Aufgaben, eine gute Unternehmenskultur, flexibles Arbeiten, ein faires Gehalt, Fort- und Weiterbildungsmöglichkeiten, gute Kommunikation, ein sicherer Arbeitsplatz und eine Ausgewogenheit zwischen Privatleben und Arbeit.

Klingt einfach, ist es aber nicht. Wer heute ein TOP Arbeitgeber sein möchte, muss sich kontinuierlich weiterentwickeln. Ein einmaliger Blick in den Rückspiegel ist dabei nicht genug. Viel mehr braucht es das dauerhafte Hinschauen und Gestalten. Der Wandel der Arbeitswelt bedeutet für alle Unternehmer jetzt nicht den Anschluss zu verlieren.

? Wie sucht sich ein Patient der «Generation Z» seinen Zahnarzt aus und welche Erwartungen hat er/sie?

Michael Ludwig: Sie ist die erste Generation, die komplett mit dem Internet aufgewachsen ist und die Zeit vor Smart-

„ Ein Zahnarzt muss auf den Kanälen kommunizieren, wo seine Patienten sind. “



Die Welt dreht sich immer schneller - Rahmenbedingungen in der Zahnarztpraxis ändern sich.

Foto: DigiLife - stockadobe.com

phones nur noch vom Hörensagen kennt. Technologieaffin und immer online, ungeduldig und fordernd, gesundheits- und umweltbewusst – mit diesen Eigenschaften lässt sich die Generation Z umschreiben. Die Generation Z hat deshalb auch eine hohe Affinität zu digitalisierten Gesundheitsangeboten.

Viele Praxen nutzen in der Kommunikation mit der Generation von morgen immer noch Tools von gestern. Das bedeutet, ich muss als Zahnarzt auf den Kanälen kommunizieren, wo meine Patienten sind. Wir erleben gerade die Geburtsstunde des selbstbewussten Patienten, der sein Wissen aus unterschiedlichsten Quellen bezieht, sein eigenes Urteilsvermögen einsetzt und seinen Zahnarzt als Dienstleister versteht.

? Was denken Sie, wie sieht die Praxis der Zukunft für Sie aus?

Michael Ludwig: War der Dentalmarkt vor einigen Jahren noch männlich dominiert, gibt es heute im zahnmedizinischen

Übersicht der Generationen nach Jahrgang

Traditionalisten	1922-1945
Baby Boomer	1946-1964
Generation X	1965-1979
Generation Y / Millennials	1980-1994
Generation Z	1995-2010
Generation Alpha	ab 2010

Bereich über 70 % weibliche Studierende. Sie werden in Kürze den Markt als Entscheiderinnen betreten – mit ganz neuen Bedürfnissen und Erwartungen an die tägliche Praxis.

ZahnärztInnen müssen in Zukunft auch weit mehr meistern als nur medizinische Herausforderungen. Die wichtigsten Veränderungen, denen sie sich heute stellen müssen, liegen neben fachlichen und technologischen Entwicklungen, vor allem im Bereich der betriebswirtschaftlichen Praxisführung.

? Reicht es denn heute noch ein fachlich guter Zahnarzt zu sein?

Michael Ludwig: Es reicht nicht mehr eine gute Zahnärztin oder ein guter Zahnarzt zu sein. Zahnarztpraxen sind mehr denn je als Unternehmen zu betrachten. Zusätzlich zu einer guten Zahnmedizin mit fachlichen und technologischen Entwicklungen braucht man heute zusätzliche Kenntnisse.

Digitaler Wandel, betriebswirtschaftliche Kennzahlen, Marketing, Dienstleistung, moderne Personalführung oder Soziale Medien sind nicht nur Schlagworte, sondern wichtige Parameter, um eine Praxis in Zukunft erfolgreich zu führen und auf dem Gesundheitsmarkt der Zukunft bestehen zu können. Ich bin absolut überzeugt, die Zahnarztpraxis hat im Gegensatz zu vielen anderen Branchen eine gute Zukunft – wenngleich diese anders aussieht als die Vergangenheit.

Vielen Dank, Herr Ludwig, für ihre Beurteilung des Wandels im Dentalbereich.



**MEHR IN DER
D&W AB 2023**

Noch mehr aktuelle Tipps und Tricks zur korrekten Abrechnung gibt es ab 2023 in der **DENTAL & WIRTSCHAFT** und online auf unserer Homepage www.dental-wirtschaft.de.

Abrechnung leicht gemacht

PA-Analogleistungen - Abrechnung von Anfang an richtig

Auch wenn die S3-Leitlinie zur Parodontose bereits länger besteht, ist es jetzt wichtiger denn je, nicht nur die neuen PAR-Positionen für den Kassenpatienten anzupassen, sondern diese Maßnahmen für den Privatpatienten abrechnungstechnisch für die Praxen zugänglich zu gestalten.

Die Abrechnung der neuen Leistungen der PAR-Richtlinie, die in der S3-Leitlinie enthalten sind, sind für Kassenpatienten seit dem 01.07.2021 im BEMA geregelt. Für Privatpatienten hatte die BZÄK bereits im September 2021 eine Liste von Analogleistungen veröffentlicht.

Viele Praxen haben bis heute keine dieser vorgeschlagenen Leistungen in Ansatz gebracht. Vermutlich sollten zuerst einmal die gesetzlich neugeregelten Parodontose-Richtlinien in den Praxen terminlich als auch abrechnungstechnisch etabliert werden.

Da das inzwischen geregelt ist, gehen die Praxen langsam dazu über, auch bei Privatpatienten, die in der Leitlinie vorgesehenen Maßnahmen abrechnungstechnisch auf den Stand 2022 zu bringen.

Noch ist nicht alles geklärt

Beihilfe und PKV-Versicherungen sind sich in vielen Dingen jedoch noch nicht einig, wie eine Erstattung aussehen soll. Erste Aussagen zu den Leistungen für analoge Berechnung sind nicht zufriedenstellend.

Patientenindividuelle Mundhygieneuntersuchung

So wird z. B. die Patientenindividuelle

Mundhygieneuntersuchung (MUH) (analog 9150a Beispiel der BZÄK) abgewiesen mit dem Hinweis:

„Eine Analogberechnung für die unterstützende Parodontitis-Therapie kann nicht berücksichtigt werden, da eine analoge Abrechnung ausschließlich für nicht in der GOZ aufgeführte Leistungen vorgenommen werden darf. Die Abrechnung der Parodontitis-Therapie erfolgt nach der Gebührenordnung für Zahnärzte und nach den Gebührensätzen GOZ 4000 ffg. Prophylaktische zahnärztliche Leistungen werden nach GOZ 1000 ffg. berechnet. Daher haben wir anstelle der berechneten Analogziffer die GOZ 1000 erstattet.“

Parodontologisches Aufklärungs- und Therapiegespräch

Ebenso beim ATG, dem Parodontologischen Aufklärungs- und Therapiegespräch (z. B. analog 9040a) wurde die Aussage getroffen, dass die GOZ 6190a als angemessen angesehen und diese auch nur zum 2,3-fachen Satz erstattet wurde.

Antinfektiöse Therapie

Die Positionen für die Antinfektiöse Therapie nach AIT a/b (z. B. nach Analogie 9060a/9020a) wurden ebenfalls mit den



Bianka Herzog-Hock

Foto: Präsident

in der GOZ beinhalteten PAR-Positionen GOZ 4000 ffg. abgelehnt. Dies kann jedoch keine Lösung sein, eine lege artis Behandlung nach dem heutigen Wissenschaftsstand bezahlt zu bekommen.

Das Bundesgesundheitsministerium (BMG) bestätigt die analoge Berechnung der PAR-Leistungen gemäß der Aussage des Positionspapiers des BMG, welches die Auffassung der BZÄK untermauert.

Was sagt das Bundesministerium für Gesundheit (BMG)?

Laut Drucksache 20/1678 des Deutschen Bundestages vom 6. Mai 2022 gab das Bundesministerium für Gesundheit (BMG) in der Fragestunde vom 11. Mai eine Antwort auf die vom Abgeordneten Stephan Pilsinger (CDU/CSU) zu einer möglichen Weiterentwicklung der Gebührenordnung für Zahnärzte (GOZ) analog zum Einheitlichen Bewertungsmaßstab für zahnärztliche Leistungen (BEMA) gestellte Frage.

Frage an das Bundesministerium für Gesundheit:

„Aus welchen Gründen entwickelt das BMG die Gebührenordnung für Zahnärzte (GOZ) nicht analog zum Einheitlichen Bewertungsmaßstab für zahnärztliche Leistungen (BEMA) weiter, der seit kurzem zum Beispiel eine neue Parodontitis-Strecke beinhaltet, obwohl dies im Sinne des Patientenschutzes und der Patientenversorgung nach Auffassung der einschlägigen zahnärztlichen und Patientenverbände dringend notwendig wäre?“ (s. QR-Code)

Antwort des Bundesministeriums für Gesundheit:

„Die Gebührenordnung für Zahnärzte (GOZ) und der Einheitliche Bewertungsmaßstab (BEMA) sind voneinander unabhängige und hinsichtlich Rechtsgrundlage und Ausrichtung grundsätzlich unterschiedliche Vorgaben. Daher ist eine ständige Anpassung der GOZ an

die BEMA nicht zwingend erforderlich und im Hinblick auf den komplexen und langwierigen Novellierungsprozess der GOZ für einzelne Leistungen bzw. Leistungskomplexe auch nicht sinnvoll.

Für die Sicherstellung einer leitliniengerechten Versorgung ist eine Anpassung der GOZ ebenfalls nicht erforderlich, da nicht im Gebührenverzeichnis der GOZ enthaltene Leistungen über den Weg der Analogabrechnung in Rechnung gestellt werden können. Die Bundeszahnärztekammer veröffentlicht hierzu Abrechnungsempfehlungen zum Beispiel auch für die angesprochene Parodontitisversorgung.“

Das BEMA-Honorar muss als Minimum dessen angesehen werden, was in der PKV (GOZ) von den Zahnärzten für die Analogberechnung mindestens abgerechnet werden kann.

Wir empfehlen unseren Praxen

Rechnen Sie die Analogpositionen ab, klären Sie Ihren Patienten im Vorfeld gut über etwaige Erstattungsprobleme auf und geben Sie Ihrem Patienten gleich bei Kostenvoranschlagstellung den Hinweis zum Positionspapier des BMG mit.

*Bianka Herzog-Hock
PASiDENT GmbH
Nürnberger Str. 2a
92318 Neumarkt/Opf.
info@pasident.de*

Analoge Leistungen der S3-Leitlinie „Die Behandlung von Parodontitis Stadium I bis III“:



Bundeszahnärztekammer - Arbeitsgemeinschaft der Deutschen Zahnärztekammern e.V. (BZÄK) (bzaek.de)

➔ ANALOGE LEISTUNGEN DER S3-LEITLINIE „DIE BEHANDLUNG VON PARODONTITIS STADIUM I BIS III“

Die Bundeszahnärztekammer spricht aus grundsätzlichen Erwägungen keine Empfehlungen für konkret zur analogen Bewertung und Berechnung heranzuziehende Leistungen aus. Nur der behandelnde Zahnarzt ist berechtigt und in der Lage, festzulegen welche Leistung nach Art, Kosten- und Zeitaufwand als gleichwertig erachtet werden kann. Die nachstehend ausgewiesenen Gebührennummern sind deshalb ausdrücklich nur als unverbindliche Beispiele für die mögliche Auswahl geeigneter, d. h. nach den Kriterien des § 6 Abs. 1 GOZ gleichwertiger Leistungen zu verstehen. Bei der Auswahl zur analogen Bewertung und Berechnung heranzuziehender Leistungen steht dem behandelnden Zahnarzt das Leistungsverzeichnis der GOZ sowie die Leistungen der GOÄ, die gemäß § 6 Abs. 2 GOZ dem zahnärztlichen Zugriff eröffnet sind, vollumfänglich zur Verfügung.

Die in der Tabelle nicht enthaltenen, den BEMA-Positionen PSI, CPTa, UPTc, UPTd, CPTb, 111 und 108 entsprechenden Privatleistungen können nach den originären Geb.-Nrn. der GOZ berechnet werden. Ein Ausgleich des Honorarunterschieds zwischen BEMA- und GOZ-Vergütung kann über eine Vereinbarung nach § 2 Abs. 1 GOZ erfolgen. Weicht der Leistungsinhalt der erbrachten Leistung so stark von der in der GOZ beschriebenen Leistung ab, dass er von der Leistungsbeschreibung nicht mehr erfasst ist, steht auch für diese Leistungen die Berechnung nach § 6 Abs. 1 GOZ offen. Andernfalls können Besonderheiten ggf. über § 5 GOZ bei der Faktorbemessung Berücksichtigung finden.

Quelle: BZÄK



Analoge Leistung gemäß § 6 Abs. 1 GOZ	BEMA-Leistung	BEMA-Vergütung	Beispiel für eine nach § 6 Abs. 1 GOZ vergleichbare GOZ-Leistung		
			Geb.-Nr.	Faktor	Gebühr GOZ
Befunderhebung und Erstellung eines Parodontalstatus gemäß S3-Leitlinie	Befunderhebung und Erstellung eines Parodontalstatus (Nr. 4)	51,68 €	9000a	1,1	54,69 €
Parodontologisches Aufklärungs- und Therapiegespräch	Parodontologisches Aufklärungs- und Therapiegespräch (ATG)	32,89 €	9040a	1,0	35,21 €
Patientenindividuelle Mundhygieneunterweisung	Patientenindividuelle Mundhygieneunterweisung (MHU)	52,86 €	9150a	1,4	53,15 €
Antinfektiöse Therapie, einwurzeliger Zahn	Antinfektiöse Therapie (AIT a)	16,44 €	9060a	1,0	17,60 €

WWW.



Die gesamte tabellarische Übersicht finden Sie im Internet auf der Seite der Bundeszahnärztekammer www.bzaek.de oder auf unserer Homepage www.dental-wirtschaft.de

Fotos: phototechno/gettyimages, iStock/JDawnlink



Vermögensaufbau
und -anlage

Inflation frisst Kaufkraft

Foto: auremar - stock.adobe.com

Wenn es um die Finanzen geht, glauben die meisten Menschen, sie handelten mit kühlem Kopf und Verstand. Weit gefehlt, denn uns leiten auch Gefühle. Wer das weiß und sein Kapital für sich arbeiten lässt, kann vernünftige und erfolgreiche Vermögensentscheidungen treffen.

Gerade verändert sich die Welt rasant: Das Statistische Bundesamt hat seine Berechnungen für eine steigende Inflation bestätigt. Im Oktober erreichte die Teuerungsrate neue Höchstwerte, ein dauerhaft niedriges Inflationsniveau erscheint zunehmend unrealistisch. Ähnlich sehen das auch führende deutsche Wirtschaftsinstitute, angesichts der stark steigenden Preise für Energie und Nahrungsmittel und dem damit verbundenen Kaufkraftverlust. Trotzdem halten die Deutschen an ihrer Sparkultur fest. „Die Deutschen gelten weiterhin als Sparweltmeister und machen ihrem Ruf alle Ehre“, sagt Prof. Dr. Oscar Stolper, Professor für Behavioral Finance an der Philipps-Universität Marburg. „Das zeigt sich ganz klar am Gesamtfinanzvermögen: Dieses hat hierzulande in den letzten zehn Jahren um 44 % auf knapp 6.400 Milliarden Euro zugenommen. Seit 2002 hat sich das Finanzvermögen deutscher Privathaushalte sogar fast verdoppelt. Legten die Bundesbürger 2019 im Durchschnitt 11 % ihres verfügbaren Einkommens auf die hohe Kante, so waren es 2021 schon 20 %.“

Die Deutschen sparen sich arm

Beeindruckende Rücklagen und eine hohe Sparquote – das klingt nach guten Nach-

richten für den Vermögensaufbau. Doch diese Sparkultur hat auch eine Kehrseite: Wenn es um die Rendite geht, ist die Bundesrepublik im internationalen Vergleich das Schlusslicht. Denn nach wie vor parken viele Menschen ihr Geld auf dem Girokonto, dem Spargbuch oder in Tages- und Festgeldkonten. Dabei kann der Ertrag dieser Produkte schon seit zehn Jahren nicht einmal die Inflation kompensieren. „Die aktuell hohe Inflationsrate verschärft das Problem noch und beschleunigt die Vermögensschmelze weiter. Kurz gesagt: Die Deutschen sparen sich arm“, sagt Professor Stolper.

Nichts zu tun hat Folgen

„Den schlimmsten Fehler, den Sie begehen können, ist der, überhaupt nicht zu handeln und gar nichts anzulegen“, sagt Prof. Dr. Thorsten Hens, Wirtschaftswissenschaftler an der Universität Zürich.

UNSER SERVICE FÜR SIE



Sie möchten eine individuelle Beratung in Anspruch nehmen?

Vereinbaren Sie einen Termin unter
0221 14832-323 oder unter
service@aerzte-finanz.de

Wer Vermögen aufbauen, anlegen oder absichern möchte, kommt heute nicht mehr um den Kapitalmarkt herum. Das gilt gerade auch – und vor allem – für sicherheitsorientierte Anlegerinnen und Anleger.

Welche Ziele verfolgen Sie?

Stellt sich also die Frage: Welche Ziele Sie haben und wie können Sie den Einstieg in den Kapitalmarkt ganz konkret angehen? Das Angebot an Aktienfonds, Sparplänen, ETFs, fondsbasierten Vermögensverwaltungen und vielem mehr ist für die meisten kaum zu überblicken. Und je nach Sparziel, Risikobereitschaft, individueller Lebenssituation und Anlagehorizont kann die optimale Anlage ganz unterschiedlich aussehen.

Finanzexpertise ist gefragt

Gerade für vielbeschäftigte Zahnärztinnen und Zahnärzte empfiehlt sich deshalb eine Beratung, die Orientierung und Finanzexpertise bietet. Die Expertinnen und Experten der Deutschen Ärzte Finanz erarbeiten mit Ihnen gemeinsam Lösungen, die zu Ihren Wünschen und Zielen passen – und kümmern sich um die Umsetzung.

Kontakt
Deutsche Ärzte Finanz
www.aerzte-finanz.de

HELBO

PHOTODYNAMISCHE THERAPIE

Essentiell in der Implantologie

Seit über 25 Jahren bewährte

aPDT
Desinfektion

LLLT
Biomodulation

Effizienz ohne Nebenwirkungen

HELBO antimikrobielle photodynamische Therapie (aPDT)

- **Ermöglicht Implantate ohne Antibiotika**
- **Sichert den Erfolg der (Sofort-) Implantation**
- **Heilt Mukositis - verhindert Periimplantitis - erhält Implantate**

Die Effizienz wird durch den biologischen Effekt der LowLevel-Lasertherapie (LLLT) mit dem HELBO-Laser unterstützt!

Mehr Informationen zur patientenfreundlichen HELBO-Therapie direkt vom Marktführer telefonisch unter **0 62 27 / 5 39 60-0**.



DENTAL INNOVATIONS
SINCE 1974

bredent^{group}

Aus dem Beratungsalltag

Wie steht es um Ihre Praxis-Versicherungen?

Ein Oralchirurg fand uns vor einigen Wochen auf der Suche nach einem unabhängigen Versicherungsmakler für Zahnärzte übers Internet. Er suchte nach praktischen Lösungen für seine Praxis-Versicherungen, da er aktuell eine Praxis übernehmen möchte.

➔ Risikolebensversicherung

Nach Sichtung der BWAs des Praxisverkäufers und der neuen, praxisbezogenen Darlehensverträge stellte sich heraus, dass eine Risikolebensversicherung über 750.000 Euro für die Zinsbindungszeit von 10 Jahren als Sicherheit an die Bank abgetreten werden müsse. Der Versicherungsantrag und der bei diesem Versicherer notwendige Gesundheitscheck beim Arzt (großes Blutbild, Ruhe- und Belastungs-EKG, körperliche Untersuchung) war zum Zeitpunkt unseres Kennenlerntermins bereits erfolgt, jedoch noch ohne Ergebnis.

Wofür Risikolebensversicherung?

- Absicherung der Familie im Todesfall.
- Absicherung des Praxisdarlehens (immer häufiger vom Darlehensgeber vorgegeben).

Tipp:

- Wer bei Vertragsabschluss Nichtraucher ist und während der Vertragslaufzeit zum Raucher wird, hat dies dem Versicherer unverzüglich zu melden. Entweder sind rückwirkend die Beiträge für Raucher (ca. 50 % höher zu zahlen oder auf Wunsch wird die Versicherungsleistung entsprechend gekürzt. Diese Regelung ist unterschiedlich bei den Versicherern. Es existieren nur wenige Tarife von Versicherern, die auf diese Meldepflicht verzichten.
Definition Raucher (von Versicherer zu Versicherer leicht unterschiedlich): Rauchen meint das Konsumieren von Tabak unter Feuer, beispielsweise den Genuss von Zigaretten, Zigarillos, Zigarren oder Pfeifen, sowie der Konsum von E-Zigaretten.
- Achten Sie beim Vergleich nicht nur auf den Zahlbeitrag, welcher der eigentliche Beitrag für den Versicherungsschutz minus für die Zukunft nicht garantierter Überschüsse/Gewinne des Versicherers, sondern auf den Beitrag ohne Überschüsse. Erwirtschaftet der Versicherer nicht mehr die Gewinne in dem Maße, kann der Zahlbeitrag bis zum Beitrag ohne Abzug der Überschüsse angehoben werden. Das würde zu einer Verdoppelung bis Verdreifachung des Beitrages führen.

Unsere Empfehlung

Der Oralchirurg hat auf unseren Rat hin parallel bei zwei anderen Versicherern Anträge mit wenigen Gesundheitsfragen gestellt – ohne ärztliche Untersuchung und somit kein Öffnen der Gesundheits-Blackbox. In der Zwischenzeit wurde er über einen Beitragszuschlag von 75 % vom kooperierenden Versicherer der Bank informiert.

Mit unserer Unterstützung hat der inzwischen zum Kunden gewordene Oralchirurg über die 10 Jahre der Darlehenszinsbindung eingespart:

Summe der Ersparnisse über die 10 Jahre Zinsbindung: Beitragszahlung ohne Überschüsse	Summe der Ersparnisse über die 10 Jahre bei Zahlbeitrag nach Verrechnung der nicht für die Zukunft garantierten Überschüsse
15.501 Euro	5.515 Euro



Dipl.-Kfm. Martin Stromberg
Stromberg Finanz
Consulting GmbH

➔ Berufsunfähigkeitsrentenversicherung

Eine Berufsunfähigkeitsrentenversicherung zahlt eine Rente, falls der Versicherte aus gesundheitlichen Gründen seinen Beruf nicht mehr ausüben kann.

Der Berater des Finanzbetriebs der Bank unterbreitete dem Oralchirurg eine Berufsunfähigkeitsrentenversicherung über 5.000 Euro monatlich.

Der Oralchirurg hat jedoch eine monatliche Darlehensrate über 5.700 Euro, die durch den Berufsunfähigkeitsrenten-Vorschlag des Bank-Finanzvertriebs im Falle der Fälle nicht einmal gedeckt sein würde. Durch Inanspruchnahme eines unserer Sonderkonzepte in Kombination mit einer günstigeren, leistungsstarken BU-Versicherung ist seine existenzielle Absicherung für das Darlehen (jetzt mtl. 12.500 Euro BU-Rente im Vergleich zu 5.000 Euro) und seine Lebensqualität im BU-Fall gewährleistet – und das zu deutlich niedrigeren Beiträgen als vom Finanzvertrieb der Bank vorgeschlagen.

Unsere Empfehlung

Holen Sie sich zum Vergleich mehrere Angebote mit Antrag und Gesundheitsfragen ein.

Kontakt:

Dipl.-Kfm. Martin Stromberg
Stromberg Finanz Consulting GmbH
Benrodestr. 41, 40597 Düsseldorf
www.aerzterberatung-duesseldorf.de
st@stromberg-finanzen.de

Cyberisiken
minimieren.
Existenz sichern.

Wir halten Ihnen den Rücken frei!

Die Abläufe in Zahnarztpraxen werden immer digitaler und vernetzter. Gleichzeitig wächst die Bedrohung durch Cyberangriffe.

Sichern Sie deshalb Patientendaten und Ihre IT. Und im Fall der Fälle sind Sie vor den finanziellen Folgen geschützt – mit unseren individuellen Absicherungskonzepten.

Diese und viele weitere maßgeschneiderte Finanz-, Versicherungs- und Vorsorgelösungen bietet Ihnen die Deutsche Ärzteversicherung.

So können Sie stets entspannt nach vorn blicken!

Jetzt informieren: 0221 148-22700
oder www.aerzteversicherung.de

 Deutsche
Ärzteversicherung

Steuertipp

Steuern sparen

mit der Beitragsvorauszahlung der privaten Krankenversicherung



**MEHR IN
DER D&W
AB 2023**

MEHR STEUERTIPPS AB 2023

Brennt Ihnen eine Frage zur privaten oder betrieblichen Steuerberatung unter den Nägeln? Haben Sie den Kauf Ihrer eigenen Praxis geplant und freuen Sie sich über Tipps von Fachleuten? Sind sie sich unsicher bei der steuerlichen Vertragsgestaltung oder bei der Wahl der Gesellschaftsform? Brauchen Sie Ratschläge zur Unternehmensnachfolge?

Schreiben Sie uns an dw-redaktion@medtrix.group. Unsere Experten beantworten Ihre Fragen in der **DENTAL & WIRTSCHAFT** ab 2023 - selbstverständlich anonym.

In dieser Rubrik finden Sie zukünftig leicht anwendbare und einfach umzusetzende Steuertipps. Dadurch kann jede Leserin und jeder Leser einfach lernen, wie einzelne Bereiche des Steuerrechtes durch positive Effekte Spaß machen können. Vielleicht entdeckt der eine oder andere dadurch auch ein „Fünkchen Liebe“ zum Steuerrecht.

Los geht es mit einer schönen Möglichkeit, Steuern zu sparen – mit der Vorauszahlung zur privaten Kranken- und Pflegepflichtversicherung.

Beiträge für Versicherungen, die als sonstiger Vorsorgeaufwand gelten, sind grundsätzlich pro Person bis maximal 2.800 Euro pro Jahr absetzbar. Soweit ein Zuschuss für die Krankenversicherung gezahlt wird (z. B. bei Arbeitnehmern) oder ein Anspruch auf Übernahme von Krankheitskosten besteht, vermindert sich dieser Betrag auf 1.900 Euro pro Person und Jahr.

Was gehört zum sonstigen Vorsorgeaufwand?

Zum sonstigen Vorsorgeaufwand gehören zum Beispiel die Beiträge zur Arbeitslosenversicherung, zur Berufsunfähigkeitsversicherung, zur Unfallversicherung, zur Privathaftpflichtversicherung, zur Risikolebensversicherung oder der privaten Kfz-Versicherung. Bei vielen privat Krankenversicherten wirken sich die Versicherungen des sonstigen Vorsorgeaufwandes steuerlich nicht aus, da der maximal absetzbare Betrag von 2.800 Euro bzw. 1.900 Euro pro Jahr bereits durch die private Kranken- und Pflegepflichtversicherung ausgeschöpft ist.

Neben den Beiträgen für das laufende Jahr kann zusätzlich maximal der dreifache Jahresbeitrag als Vorauszahlung zur privaten Krankenversicherung und Pflegepflichtversicherung steuerlich abgesetzt werden.

Worin besteht der Vorteil der Vorauszahlung?

Durch die Vorauszahlung wird in den Folgejahren, in denen aufgrund der Vorauszahlung keine Krankenversicherungsbeiträge mehr gezahlt werden müssen, die Möglichkeit geschaffen, den Höchstbetrag für den sonstigen Vorsorgeaufwand in Höhe von 2.800 Euro bzw. 1.900 Euro pro Person und Jahr für die Geltendmachung der anderen Versicherungsbeiträge



Sabine Banse-Funke
Foto: Mirja Diederich

zu nutzen. Diese wären sonst meist steuerlich nicht mehr absetzbar gewesen.

Im besten Fall können durch die Änderung der Zahlungsweise und das bloße zeitliche Vorziehen der Zahlungen für die drei vorausgezählten Jahre pro Person und Jahr Sonderausgaben von 2.800 Euro zusätzlich abgesetzt werden, in Summe also ein Betrag von 8.400 Euro. Bei einem Spitzensteuersatz für die Einkommensteuer von 42 % beträgt die Steuerersparnis im Idealfall über die drei Jahre gerechnet rund 3.500 Euro pro Person, die Ersparnis an Kirchensteuer und Solidaritätszuschlag noch nicht eingerechnet.

Einige private Krankenkassen gewähren einen zusätzlichen Rabatt auf die Beitragsvorauszahlung.

Wie geht man am besten vor?

Fragen Sie bei der Krankenversicherung die Bankverbindung an, ob es einen Rabatt bei Vorauszahlung gibt und wie hoch die Vorauszahlung sein kann. Die Vorauszahlung sollte spätestens bis 21.12. des Jahres bei der Krankenkasse eingegangen sein. Es gibt auch Fälle, bei denen sich eine Vorauszahlung nicht lohnt. Diese finden Sie im Blog von Vesting & Partner.

UNSER SERVICE FÜR SIE



Sie möchten eine individuelle Beratung in Anspruch nehmen?

Sabine Banse-Funke
Vesting & Partner
Leonard-Nelson-Str. 10b
37073 Göttingen
Tel. 0551 49801-0
banse-funke@vesting-stb.de
www.vesting-stb.de

Fotos: KUBE - stock.adobe.com, olkita - stock.adobe.com, iStock/kllee123

➔ MEHR DAZU IN
DER D&W 2023

Wie sich die einzelnen Schritte zur Mitarbeiterbindung konkret auch in Ihrer Praxis umsetzen lassen, erfahren Sie in unserer sechsteiligen Serie in der **DENTAL & WIRTSCHAFT** ab 2023.

Praxispersonal behalten

6 Schritte, um Mitarbeiter an Ihre Praxis zu binden

In Zahnarztpraxen herrscht aktuell - wie in vielen anderen Branchen - ein hoher Fachkräftemangel. Es wird immer schwieriger, kompetentes, motiviertes und ins Team passendes Praxispersonal zu finden. Betriebswirt und Praxisberater Wolfgang Apel verrät Ihnen sechs Strategien, mit denen Sie Ihre kompetenten ZFAs langfristig an Ihre Praxis binden.

In Zahnarztpraxen herrscht ein hoher Fachkräftemangel: Für Praxisinhaber ist es eine große Herausforderung, motiviertes und kompetentes Personal zu finden. Umso schlimmer ist es, wenn vertrauenswürdige und qualifizierte ZFAs ihre Praxis verlassen. Denn neue Mitarbeiter zu finden und einzuarbeiten, ist nicht nur zeitaufwendig, sondern auch kostspielig. Mit den folgenden sechs Strategien gelingt es Ihnen, passendes Personal nicht nur zu finden, sondern auch langfristig an Ihre Praxis zu binden.

1 Wohlfühlatmosphäre im Team

Für eine langfristige Personalbindung ist es wichtig, dass sich das ganze Team wohlfühlt und miteinander harmoniert: Tatsächlich gehört das Team zu den häufigsten Gründen, wieso ZFAs eine Zahnarztpraxis verlassen. Achten Sie bereits im Einstellungsprozess darauf, dass neue Mitarbeiter gut in das bestehende Team passen, beispielsweise in Bezug auf die Altersstruktur. So beugen Sie potenziellen Problemen vor.

Auch beim bestehenden Team sorgen einfache Maßnahmen für eine Wohlfühlatmosphäre. Dazu gehört beispielsweise eine regelmäßige Teambesprechung, in der Mitarbeiter ihre Sorgen ansprechen können. Lösen sie diese gemeinsam, bevor sie zu einem größeren Problem werden. Ebenso wirken sich regelmäßige Veranstaltungen positiv auf das Betriebsklima

aus. Empfehlenswert sind mindestens vier Veranstaltungen im Jahr, z. B. ein Sommerfest, eine Weihnachtsfeier, ein praktisches Event und ein Familientag.

2 Offene Kommunikation

Auch individuelle Mitarbeitergespräche sollten viermal pro Jahr stattfinden. Nehmen Sie sich die Zeit für Einzelgespräche: Individuelle Sorgen und Wünsche Ihrer Mitarbeiter sowie Feedback beiderseits können in diesem Rahmen besser angesprochen werden. Fragen Sie nach den persönlichen Zielen und Zukunftswünschen Ihrer Mitarbeiter und nutzen Sie die Gelegenheit, um über individuelle Weiterentwicklungsmaßnahmen zu sprechen.

3 Interne Karrierepläne und externe Fortbildungen

Gerade engagierte und kompetente Mitarbeiter wollen sich regelmäßig weiterentwickeln und neue Aufgaben übernehmen. Wäre es nicht schade, wenn Ihre besten Mitarbeiter hierfür in eine andere Praxis wechseln müssen? Bieten Sie Ihren Mitarbeitern stattdessen die Möglichkeit, sich in Ihrer Praxis weiterzuentwickeln. Mit externen Weiterbildungen und internen Karriereplänen ist das ganz einfach umsetzbar. Hier ist die einfachste Version, Ihren Mitarbeitern zusätzliche

Verantwortungsbereiche zu vergeben, die über die klassischen Aufgaben einer ZFA hinausgehen. Eine Mitarbeiterin ist dann beispielsweise zusätzlich verantwortlich für die Social-Media-Kanäle oder kümmert sich um die Auszubildenden.

4 Identifikation bieten

Kompetente ZFAs haben die Wahl, in welcher Praxis sie arbeiten wollen. Wieso sollten Sie sich ausgerechnet für Ihre Praxis entscheiden? Entscheidend ist bei der Mitarbeitergewinnung und -bindung eine klare Positionierung: Mitarbeiter entscheiden sich nur für Ihre Praxis und

„Mitarbeiter fühlen sich in Ihrer Praxis wohl, wenn sie sich damit identifizieren können.“

Wolfgang Apel



fühlen sich langfristig wohl, wenn sie sich mit ihr identifizieren können! Fragen Sie sich einmal, was die Arbeit in Ihrer Praxis ausmacht und was Sie von anderen Zahnärzten auf dem Markt unterscheidet. Binden Sie Ihre Mitarbeiter auch in die Zukunftsplanung, Ihre Visionen und Ziele für die Praxis ein, damit Sie ein Teil der Veränderung sein können. Somit identifizieren sie sich selbst auch mit Ihren Zielen und unterstützen Sie dabei, diese zu erreichen.

5 Leistungsgerechtes Einkommen

Neben den bereits genannten weichen Faktoren spielt das Einkommen bei der Personalbindung eine entscheidende Rolle. Wirklich gute Mitarbeiter bleiben nicht langfristig in Ihrer Praxis, wenn sie nicht angemessen bezahlt werden – unabhängig davon, ob sie sich wohlfühlen oder nicht. Zum einen muss das Gehalt Ihrer ZFAs zum Markt passen, d. h. das Gehalt sollte in Relation zur Region und der Größe Ihrer Praxis passen.

Zum anderen ist es kein Geheimnis, dass zwei ZFAs, die die gleiche Ausbildung und Arbeitserfahrung haben, nicht unbedingt das Gleiche für Ihre



Wolfgang Apel

Foto: MediKom Consulting GmbH

- Wolfgang Apel ist Betriebswirt und seit 17 Jahren als Praxisberater tätig.
- Er veröffentlicht regelmäßig den Podcast „Unternehmen Arztpraxis“.
- Gemeinsam mit dem Team der MediKom Consulting GmbH unterstützt er Arztpraxen aller Fachrichtungen, die mehr erreichen wollen: Mehr Lebensqualität, mehr Wirtschaftlichkeit und mehr Zufriedenheit.

Praxis leisten. Über die Zeit wirkt sich das demotivierend auf Ihre engagierten ZFAs aus und sie könnten sich nach besser bezahlten Stellen umsehen. Eine Lösung ist eine leistungsgerechte Bezahlung, die sich aus fixen und variablen Bausteinen zusammensetzt: Alle Mitarbeiter erhalten ein fixes Grundgehalt und haben die Möglichkeit, sich drei variable Boni zu erarbeiten. So entscheiden Ihre ZFAs selbst, wie hoch ihr Gehalt am Ende ausfällt. Die

drei Boni basieren auf einem persönlichen Jahresziel, einem gemeinsamen Praxisjahresziel und einer jährlichen Mitarbeiterbeurteilung.

6 Mitarbeiter als ideale Mitunternehmer

Die höchste Stufe der Mitarbeiterbindung ist die ideale Mitunternehmerschaft: Hierbei behandeln Sie Ihre ZFAs, als wären sie Mitunternehmer Ihrer Praxis. Dies macht jedoch nur Sinn, wenn Sie die anderen Schritte zur Personalbindung vollkommen ausgeschöpft haben. Binden Sie Ihre Mitarbeiter beispielsweise in finanzielle Entscheidungen ein: Diskutieren Sie offen, ob geplante Anschaffungen wirklich nötig sind und was Sie und Ihr Team sich von dieser Anschaffung versprechen. Diese Transparenz verleiht Ihren Mitarbeitern ein Gefühl für die wirtschaftliche Lage Ihrer Praxis und zeigt ihnen, wie sehr Sie ihre Meinung schätzen und auf ihre Mitarbeit vertrauen.

Kontakt:

Wolfgang Apel

MediKom Consulting GmbH

Obere Bergstr. 35, 90607 Rückersdorf

www.medikom.org

w.apel@medikom.org

Wenn alle sechs
Puzzleteile
zusammenpassen,
klappt es mit der
Mitarbeiterbindung.



Podcast



Wolfgang Apel spricht über Mitarbeiterzufriedenheit und gibt Tipps für ein motiviertes Team.

Jetzt reinhören:

[www.dental-wirtschaft.de/
doctolib-podcasts/](http://www.dental-wirtschaft.de/doctolib-podcasts/)



Interview mit Hakan Gürer, dentaltrade GmbH

Patienten sind aktuell viel preissensibler

Zweieinhalb Jahre Pandemie liegen hinter uns - und der nächste von Corona geprägte Winter steht kurz bevor. Schon jetzt hat diese globale Krise bei vielen deutschen Zahnarztpraxen Spuren hinterlassen. Wie sich das Patientenaufkommen in dentalen Praxen verändert hat, warum weniger Heil- und Kostenpläne umgesetzt werden und welche immense Bedeutung Zahnersatz zu günstigen Konditionen dabei spielt, rentabel zu bleiben oder sogar Umsätze und Auslastung zu steigern, erklärt Hakan Gürer, Head of Business Development bei dentaltrade GmbH.

? Aus Ihren Erfahrungen im engen Austausch mit Zahnärzten: Wie hat sich die Auslastung in den Zahnarztpraxen in den letzten Jahren verändert?

Hakan Gürer: Viele Patienten blieben während der Pandemie wichtigen Vorsorgeuntersuchungen oder Behandlungen fern. Auch heute ist die Auslastung noch nicht wieder so hoch wie vor Pandemiebeginn. Neben dem geringeren Patientenaufkommen spüren Zahnärzte die Krise aber vor allem an der Umsetzungsquote geschriebener Heil- und Kostenpläne. Patienten sind besorgt und haben wegen gestiegenen Kosten im Alltag aufgrund von Inflation, Ukraine-Krieg und Energiepreisexplosionen berechtigte Ängste, ihre Behandlungskosten nicht tragen zu können. Sie leiden merklich unter der wirtschaftlichen Situation und sind viel preissensibler, als es noch vor Jahren der Fall war. Und das bekommen Zahnarztpraxen zu spüren.

? Kann man sagen, dass Zahnersatz aus internationaler Produktion gerade in den aktuellen Zeiten wichtig ist?

Hakan Gürer: Absolut. Die aktuellen Entwicklungen zeigen mehr denn je die Bedeutung von qualitativ hochwertigem Zahnersatz zu fairen Konditionen – sowohl für Patienten als auch für Zahnärzte, die mehr Heil- und Kostenpläne umsetzen und Patienten dazugewinnen können. In schweren Zeiten, in denen Menschen sich gegen für sie eigentlich notwendigen Zahnersatz entscheiden müssen, weil sie fürchten ihre Kfz-Versicherung oder Energie-Rechnung im kommenden Monat nicht zahlen zu können, wird deutlich, welche gesellschaftliche Verantwortung wir



Hakan Gürer
Head of Business
Development
Foto: dentaltrade

als Unternehmen tragen. Denn unsere Überzeugung ist: Guter Zahnersatz muss ein Recht für jeden Bürger in Deutschland sein – und das unabhängig von seinem Einkommen.

? Wie fällt das Feedback der Zahnarztpraxen aus, mit denen Sie zusammenarbeiten?

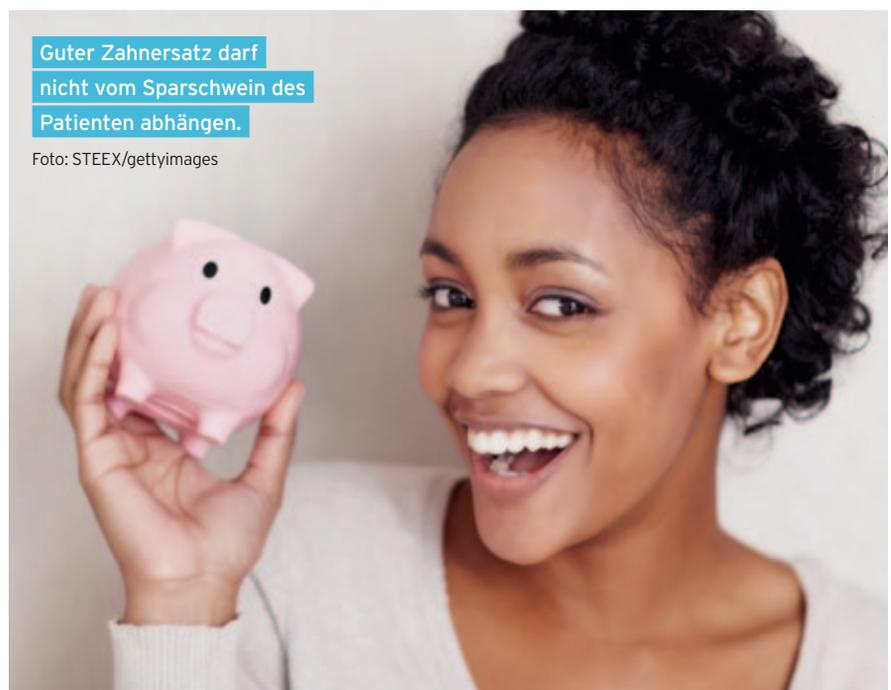
Hakan Gürer: Wir beobachten, dass Praxen, die mit preiswertem Zahnersatz von uns arbeiten, nicht ansatzweise so stark unter den Krisen leiden wie andere. Wir haben seit Monaten einen stetigen Zuwachs an neuen Zahnarztpraxen und bekommen die Rückmeldung, dass sich die HKP-Umsetzungsquote aufgrund der besseren Konditionen deutlich erhöht. Neue

Zahnärzte sind oft überrascht über unsere Qualität und schildern uns, wie dankbar die versorgten Patienten sind.

? Sie liefern mittlerweile auch in Deutschland hergestellten Zahnersatz. Halten Sie dennoch an dem bisherigen Geschäftsmodell international gefertigter Prothesen fest?

Hakan Gürer: Unbedingt! Denn die Nachfrage nach dem über Jahrzehnte bewährten global produzierten Zahnersatz steigt stetig an. Gerade die heutige krisenbehafte Zeit, die den Bürgern immer mehr abverlangt, zeigt, dass global produzierter Zahnersatz, den sich mehr Menschen leisten können, richtig und wichtig ist.

*dentaltrade GmbH
Otto-Lilienthal-Str. 27
28199 Bremen
Tel. 0421 247147-0
Fax 0421 247147-9
www.dentaltrade-zahnersatz.de
service@dentaltrade.de*



Guter Zahnersatz darf nicht vom Sparschwein des Patienten abhängen.

Foto: STEEX/gettyimages

Beherrscht bakterielle Infektionen

Ein bedeutendes Verfahren für die Implantologie

HELBO hat sich in den letzten 18 Jahren verstärkt auf den Bereich der antimikrobiellen Photodynamischen Therapie konzentriert. Wir haben mit dem Business Development Team, Dr. Ulrike Vizethum und Dr. Seppe Vander Beken, über die Vorzüge der Helbo-Therapie für die Praxis und für die Patienten gesprochen.



Fotos: Helbo



Dr. Ulrike Vizethum
Business Development
Team
Foto: HELBO/privat



Dr. Seppe Vander Beken
Business Development
Team
Foto: HELBO/privat

? Was ist eine Helbo-Behandlung?

Dr. Ulrike Vizethum: Die Behandlung setzt sich aus zwei Therapien zusammen. Auf der einen Seite steht die antimikrobielle Photodynamische Therapie (aPDT) zur Behandlung von mikrobiell bedingten Entzündungen. Hier werden Bakterien mit einer Farbstofflösung angefärbt, die anschließend durch den Helbo Therapielaser aktiviert wird.

Die aktivierten Farbstoffmoleküle reagieren mit Sauerstoff der Umgebung und wandeln diesen in hochreaktiven Singulett-Sauerstoff um, der die Bakterienhüllen zerstört. Auf der anderen Seite steht die Low-Level-Lasertherapie (LLLTL), bei dieser unterstützt das Licht des Helbo Softlasers körpereigene Mechanismen, wie z. B. die ATP-Synthese und damit Heilungsprozesse des Hart- und Weichgewebes.

? Welche Rolle spielt Helbo in der Implantologie?

Dr. Ulrike Vizethum: Krankheitserregende Bakterien stellen in der Implantologie ein großes Risiko für vielfältige Komplikationen dar. Indem diese vorab sicher entfernt werden, können Augmentationen und Implantationen in einem sauberen Umfeld stattfinden. Bei Augmentationen finden wir nach einer Helbo-Therapie in der Regel quantitativ und qualitativ besseren Knochen vor, sodass die Voraussetzungen für die Implantation verbessert werden.

? Ist die Helbo-Therapie auch während einer OP sinnvoll?

Dr. Seppe Vander Beken: Ja, absolut. Gerade bei Sofortimplantationen konnte nachgewiesen werden, dass nach dieser Desinfektion mehr und besserer Knochen vorhanden ist. Zudem konnte in verschiedenen klinischen Beobachtungen festgestellt werden, dass die Rate der Implantatverluste und weiterer Komplikationen signifikant sinkt. Und anders als bei Antibiotika können keine Resistenzen oder Nebenwirkungen auftreten.

? Neben der Implantation wurde die Helbo-Behandlung in der Vergangenheit in erster Linie für die Periimplantitis-Behandlung genutzt. Welche Rolle spielt sie dort?

Dr. Seppe Vander Beken: Hier hat die aktuelle Forschung neue Erkenntnisse gebracht. Auf der Europerio 2022 wurde das erste Mal gezeigt, dass periimplantäre Mukositis und Periimplantitis eine sehr ähnliche biologische Signatur haben und dass sich bei wiederholtem Auftreten aus der Mukositis immer eine Periimplantitis entwickelt. Nach dieser Darstellung hat man genau einen Pfeil im Köcher, um die

Mit der antimikrobiellen Photodynamische Therapie werden gezielt Bakterien bekämpft.

Mukositis zu stoppen. Hier sehen wir den Einsatz von Helbo schon beim initialen Auftreten des Bleeding-on-Probing, noch vor Auftreten von radiologisch erkennbarer Knochenresorption. Mit der aPDT können wir effektiv die Mukositis stoppen. Durch die LLLT wird die Heilung unterstützt. Ein Vorteil für Anwender und Patienten ist, dass diese Behandlung von der Prophylaxefachkraft durchgeführt werden kann, denn diese entdeckt in der Regel erste Blutungen (BoP) und kann sofort einschreiten.

Dr. Ulrike Vizethum: Die Helbo-Therapie bietet auch bei der Periimplantitis-Behandlung weiterhin einen signifikanten Vorteil. Einerseits wird die Implantatoberfläche nach Reinigung bis in die tiefsten Lakunen schonend desinfiziert. Andererseits hemmt die LLLT die Entzündung als Ursache des Knochenabbaus und sichert so langfristig den Erhalt der Implantate.

? Was sind Ihre weiteren Ziele?

Dr. Seppe Vander Beken: Wir sind überzeugt, dass die Helbo-Therapie ein essenzieller Begleiter in der Implantologie sein sollte und es ist unser Ziel, sie einer möglichst großen Anzahl von Zahnärzten und Patienten zur Verfügung zu stellen.



www.helbo.de

Einsparungen beim Materialeinkauf

AERA bringt moderne, digitale Lagerverwaltung

Für die Zahnarztpraxis steht heute mehr denn je wirtschaftliches Arbeiten im Vordergrund. Auch vor Dentalmaterialien machen Preiserhöhungen keinen Halt und der Zeitaufwand für Materialwirtschaft ist nicht zu unterschätzen. Ist der Bereich Materialwirtschaft gut aufgestellt und vertraut man auf Bestell- und Preisvergleichsplattformen, dann sind Einsparungen beim Materialeinkauf von bis zu 50% möglich.

Der Workflow von AERA-Online ist einfach und intuitiv. Produkte suchen, gewünschte Menge festlegen und vom automatischen Warenkorboptimierer den besten Vorschlag anzeigen lassen. Fertig. Die Plattform bietet für die Lagerorganisation clevere Features, die helfen Zeit, zu sparen.

Der bekannte Bestellkompass

AERA war mit dem Bestellkompass vor fast 30 Jahren der Pionier als es darum

ging, dem Zahnarzt, die Materialverwaltung und das Bestellwesen zu vereinfachen. Das Tool bot neben der Bestellung von Dentalmaterialien bereits eine EDV-gestützte Lagerverwaltung. Auch eine Dokumentation mit Chargennummer und Haltbarkeitsdatum war integriert. Dieser Bestellkompass war kostenpflichtig.

Moderne digitale Lagerverwaltung

AERA bietet in Kürze eine moderne, digitale Lagerverwaltung. Hier können eigene Lagerorte angelegt, Bestände zu- und abgebucht werden, um so einen stets aktuellen Überblick über das eigene Lager zu haben. Kommt ein Paket an, werden die Produkte entweder manuell oder mit der praktischen AERA-App gescannt und der Bestand einem Lagerort zugebucht. Alle Artikel, die eingebucht werden, erhalten eine fortlaufende Wareneingangsnummer, mit der eine zuverlässige Erfassung und MDR-konforme Chargendokumentation

gewährleistet ist. Über die Druckfunktion werden Etiketten für das Lager gedruckt, die später für eine Nachbestellung wieder eingescannt werden können. Damit beginnt der einfache Workflow wieder von vorne. Am Ende bringt der automatische Warenkorboptimierer die individuell besten Ergebnisse. Fertig.

Perfekter Überblick

Es stehen zudem vielfältige Statistikmöglichkeiten zur Verfügung, um beispielsweise zu sehen, welche Materialien sich in welchen Mengen und mit welchem Wert im Lager befinden. Melde- und Mindestbestand der Artikel im Lager können konfiguriert werden.

Diese Online-Bestandsführung wird in Kürze allen Kunden von AERA-Online zur Verfügung stehen – ohne versteckte Kosten und ohne die Anschaffung einer zusätzlichen Software.

www.aera-online.de

Mehr Lebensqualität im Alter

Dauer-Tiefpreise für digital hergestellte Prothetik

Der Wunsch von PatientInnen nach bezahlbaren Prothesen, die es ermöglichen, wieder problemlos und ohne Hemmungen zu lachen, zu sprechen, zu essen und zu kauen, kann jetzt noch einfacher erfüllt werden.

Mit einer Kombination aus bereits etablierten klinischen Protokollen und einer exakt planbaren, digitalen Herstellung bietet Permadental prothetische Lösungen, die besonders auf die Wünsche von SeniorInnen eingehen und für mehr Lebensqualität im Alter sorgen.

Drei Jahre Garantie

Jeden Monat werden bereits heute Hunderte EVO fusion Prothesen in Emmerich produziert und an Praxen in ganz Europa versandt. Patientenindividuell designte und gefräste Zahnreihen und gefräste Basen werden hier von einem Team aus erfahrenen Zahntechnikern/-meistern und CAD/CAM-Spezialisten zusammengefügt, individualisiert und finalisiert.

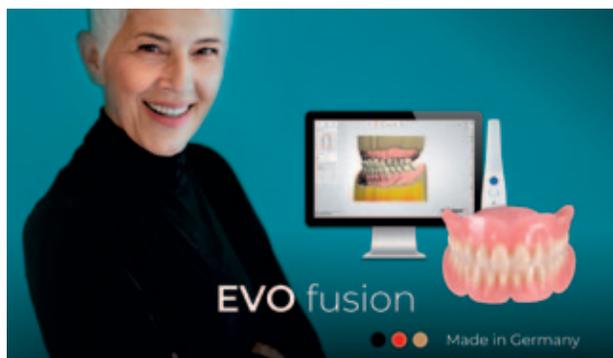


Foto: Permadental

Hier gibt es weitere Informationen.

www.permadental.de



Selbstverständlich erhält jeder Patient für seine Prothese eine Drei-Jahres-Garantie.

Ein echtes Try-In

Die Basis der später definitiven Prothesen sind geprintete Try-Ins. Diese können auf Patientenwunsch zur „Anprobe“ mit nach Hause genommen werden, um diese ganz in Ruhe auszuprobieren. Eventuelle Anpassungen werden später mit einem Rescan in die finale Versorgung überführt.

Der schnelle Weg zur Zweitprothese

Damit die Prothesen einfach und schnell reproduzierbar sind, werden patientenspezifische digitale Daten mindestens fünf Jahre gespeichert. So lässt sich auch eine Zweitprothese oder Reiseprothese mit nur wenigen Mausklicks schnell und besonders kostengünstig realisieren.

Permadental hält für interessierte Praxisteams einen umfassenden EVO fusion Katalog bereit.



Seitenzahnkavitäten wirtschaftlich versorgt - links Ausgangssituation, rechts fertiges Ergebnis.

Fotos: Dr. Nora Joos

Eine wirtschaftliche Seitenzahnfüllung

Ein Bulk Flow Komposit ohne zusätzliche Deckschicht

Mit Venus Bulk Flow ONE hat Kulzer eine neue Generation der Bulk-Fill Komposits präsentiert. Damit ist es erstmals möglich, 4 mm Schichten zu legen, ohne abschließend mit einer separaten kaukräfttragenden Deckschicht zu überschichten. Erste Resonanz aus den Praxen: Die Industrie hätte schon früher darauf kommen können, dass wir Praktiker gern die Kavitäten mit 4 mm Schichten füllen – ohne noch ein weiteres Material für die Deckschicht nehmen zu müssen. Das Komposite kommt in verschiedenen Indikationen zum Einsatz: Direkte Versorgungen der Klassen I, II, III und V; Kavitätenlining von Kavitäten der Klassen I und II; Reparatur von (in-)direkten Restaurationen in Kombination mit geeignetem Adhäsiv; Schienung gelockerter Zähne und zur erweiterten Fissurenversiegelung. Seit September gibt es das Komposite in Spritzen (2 g), als Einzeldosis PLT und mit einem attraktiven Kennenlern-Angebot.

Webinar-Aufzeichnung

Zur Produkteinführung gab es das Webinar „Neue Material-Konzepte für die wirtschaftliche und effiziente Seitenzahnversorgung“ mit Prof. Dr. Michael J. Noack und Frau Dr. Nora Joos. Für alle, die nicht dabei sein konnten, gibt es die kostenfreie Webinaraufzeichnung auf der Produkt-Homepage.

www.kulzer.de/venus-bulk-flow-one

Soziale Verantwortung

Practice Pink-Programm

Bis Ende November läuft das Practice Pink®-Programm, eine weltweite Initiative von Henry Schein Cares.

In 16 Jahren hat Henry Schein mehr als 1,8 Millionen Dollar in Verbindung mit der Kampagne gespendet. Im Rahmen des Programms werden eine Reihe von Produkten ausgewählt, von deren Erlös ein Teil an den Verein Brustkrebs Deutschland e.V. gespendet wird. Ziel ist es, mit den auffällig pinken Produkten Menschen aktiv auf das Thema Brustkrebs und die Bedeutung regelmäßiger Brustkrebsvorsorge hinzuweisen. Weitere Informationen über die Produkte gibt es direkt bei Henry Schein Dental.

www.henryschein-dental.de



HENRY SCHEIN



— DIE —
ZA

WIR MACHEN PRAXIS

Wir krempeln für Sie die Ärmel hoch – und Ihre Praxis um. Im positiven Sinne, denn wir machen Praxis.

Mit unserem Rundum-Servicepaket bringen wir Ihre Praxis gezielt voran.

- Leistungsstarke Factoringprodukte
- Individuelle Abrechnungslösungen
- Maßgeschneidertes Coaching

Wobei können wir Sie unterstützen?



Rufen Sie uns an unter: **0800 92 92 582.**

DIE ZA || ZA AG | ZA eG

„Wir machen Praxis“

Beratung bei Factoring, Abrechnung und Coaching

Seit mehr als 30 Jahren macht sich DIE ZA als „von Zahnärzten für Zahnärzte“ geführtes Abrechnungsunternehmen für die berufsständischen Interessen und Werte der unabhängigen Zahnärzteschaft stark. Unter dem Motto „Wir machen Praxis“ steht sie Zahnärzten mit einem breiten Servicespektrum rund um das Thema Abrechnung und die gesamte Praxisentwicklung zur Seite.

Im Zentrum stehen dabei leistungsstarke Factoring-Produkte, die durch ein breites Portfolio an zusätzlichen Dienstleistungen ergänzt werden – wie individuelle Abrechnungslösungen, maßgeschneiderte Coachings oder Unterstützung bei der Praxisgründung, -übernahme und -abgabe. Mit einer exzellenten GOZ-Expertise und effizienten Lösungen hält DIE ZA nicht nur den Zahnmedizinern, sondern dem gesamten Praxisteam den Rücken frei – damit Praxisprozesse ohne Störung laufen und sie sich ganz auf ihre Patien-



ten konzentrieren können. Ein Großteil der Gewinne fließt dabei im Sinne des Gemeinschaftsprinzips der Genossenschaft in ausgeklügelte Projekte und intelligente Services für die Kunden und

die gesamte Zahnärzteschaft zurück. Bei Interesse freut sich DIE ZA über einen Anruf unter der Telefonnummer 0211 56 93-310.

www.die-za.de

Vorsicht bei hochsensiblen Patientendaten

Schutz vor Angriffen auf das Praxisnetzwerk und Patientendaten

In Zeiten, in denen Daten nur noch digital gespeichert und verarbeitet werden, ist es insbesondere im Gesundheitswesen wichtig, das Praxisnetzwerk abzusichern und hochsensible Patientendaten vor Angriffen zu schützen.

Bereits seit Anfang 2021 gilt die IT-Sicherheitsrichtlinie gemäß §75b SGB V. Diese verpflichtet dazu, Maßnahmen zu ergreifen, um Datenmissbrauch zu verhindern. Als führendes E-Health-Unternehmen bietet die CompuGroup Medical (CGM) mit CGM PROTECT auch IT-Security Produkte, die auf die Bedürfnisse von Praxen und Institutionen aller Fachbereiche abgestimmt sind. Mit der Kombination aus CGM Firewall und CGM Endpoint 360° wird ein maßgeschneiderter Rundumschutz für das Praxisnetzwerk geboten.

Türsteher für das Praxisnetzwerk

Die Wege, über welche sich Schadsoftware im Praxisnetzwerk einnisten kann, sind ebenso vielfältig wie die Arten der

Schadsoftware selbst (Viren, Trojaner & Phishing). Umso wichtiger ist es, potenzielle Bedrohungen bereits „an der Schwelle“ aufzuhalten. Genau dazu dient

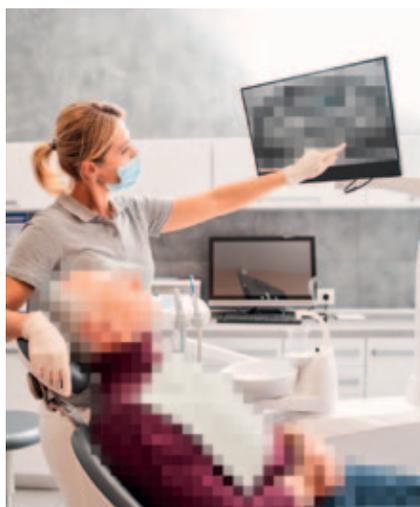


Foto: CGM Deutschland AG

Wer die eigenen Patienten sind, geht nur Zahnmediziner selbst etwas an.

die CGM Firewall: Durch ihre Grundkonfiguration werden die Anforderungen der IT-Sicherheitsrichtlinie für jede Praxis optimal umgesetzt. Anhand individuell festgelegter Regeln, die auf die Bedürfnisse der jeweiligen Praxis abgestimmt sind, wehrt sie gezielt Angriffe von außen auf das Praxisnetzwerk ab. Dabei erlaubt sie nur Verbindungen, die im Vorfeld explizit freigeschaltet wurden.

Mehr als nur ein Virenschutz

CGM Endpoint 360° ist eine innovative IT-Sicherheitslösung für Computer, Laptops und Server, welche die Schutztechnologien eines klassischen Virenschutzes sowie zusätzlich eine Echtzeit-Überwachung vereint. Alle laufenden Anwendungen und Prozesse des Praxiscomputers oder -Servers werden dabei überwacht und potenzielle Schadprogramme innerhalb des Praxisnetzwerkes automatisch und in Echtzeit blockiert.

www.fightcybercrime.de



➔ „ALLES AUSSER ZÄHNE“

5. und 6. Mai 2023, Hotel Sofitel Bayerpost in München

Der Fachkongress „Alles außer Zähne“ thematisiert bereits zum achten Mal alles Wichtige rund um die erfolgreiche Unternehmensführung und gibt inspirierende Denkanstöße zu den Themen Unternehmensführung, Kommunikation, Motivation, Personalmanagement und Nachhaltigkeit.

Am 5. und 6. Mai 2023 kehrt der Fachkongress AAZ zurück ins Fünf-Sterne-Hotel Sofitel Bayerpost - zentral gelegen am Münchner Hauptbahnhof. „Das Besondere an ALLES AUSSER ZÄHNE ist, dass unsere Referenten und Referentinnen aus ganz unterschiedlichen Branchen stammen - häufig sogar fachfremd. Ihre herausragenden Erfolgsgeschichten sind so inspirierend und motivierend, dass sie sich auch auf unseren Bereich übertragen lassen. Unsere Teilnehmerinnen und Teilnehmer werden wieder jede Menge Input mitnehmen“, verspricht Veranstalter Carsten Schlüter, Geschäftsführer von M:Company. Zeit für den Austausch untereinander gibt es dann am Abend bei einer exklusiven Party mit Live-Musik.

Auch das Erfolgsformat „Quick Wins“ wird ausgebaut: Kurze Vorträge, deren Inhalte direkt am nächsten Tag in der Praxis umgesetzt werden können. Selbstverständlich erhalten die Teilnehmenden auch Fortbildungspunkte.



www.allesausserzaehne.de

➔ Dentale Themenwelt in Stuttgart

19. und 20. Mai 2023, Mercedes-Benz Museum in Stuttgart

Die zweite Ausgabe von „Dentale Themenwelt“ ist vollgepackt mit spannenden Keynotes, interaktiven Workshops und ausreichend Zeit für den kollegialen Austausch.

Am Freitag stehen wichtige Aspekte der Zahnmedizin auf dem Programm. Angefangen von Zukunftsaussichten der Zahnmedizin, High Performance Culture in der Praxis bis hin zu Innovationen der Künstlichen Intelligenz und Digitalen Fortschritten für die Praxis. Abgerundet wird der Tag mit einem feinen Gala Dinner, einem spannenden Abendprogramm und heißen Beats. Am zweiten Tag geht es um Innovationen im Gesundheitswesen, Generationenfragen im Team, Tipps für Praxisneugründer. Im Nachmittagsblock wagen die Referenten visionäre Ausblicke auf Entwicklungen in der Parodontologie, Prothetik & Digitalisierung. Parallel dazu laufen verschiedene Workshops - dort geht es um PA-Therapie, Abrechnung, Finanzmanagement, Kennzahlen einer Zahnarztpraxis bis hin zu Podcasts.

„Innovation, Motivation und Zukunftsvision prägen das Event. Von Praxisführung, Leadership, Erfolgsfaktoren einer Praxis bis hin zu Zukunftstrends, und Visionen der kommenden Jahre - all das vereinen wir unter einem Dach“, so Veranstalter Dr. Daniel Petcu.



www.dentalthemenwelt.de

Fotos: Yeti Studio - stock.adobe.com, stas111 - stock.adobe.com

**DENTAL &
WIRTSCHAFT**
dental-wirtschaft.de

MedTriX
Group

 Podcast

**What's up Doc?! -
Sprechstunde mal
anders**

Doctolib & arzt-wirtschaft.de



Im Podcast „What's up Doc?! – Sprechstunde mal anders“ informieren Doctolib und DENTAL & WIRTSCHAFT regelmäßig über Themen wie Wirtschaftlichkeit, Organisation und Digitalisierung in der Zahnarztpraxis.

Alle Podcast-Folgen finden Sie auf unserer Website unter: www.dental-wirtschaft.de/doctolib-podcasts/



Jetzt Reinhören:
[www.dental-wirtschaft.de/
doctolib-podcasts/](http://www.dental-wirtschaft.de/doctolib-podcasts/)

Fotos: RobertKneschke - stock.adobe.com

**Experten-Tipps zu Wirtschaftlichkeit, Organisation
und Digitalisierung in der Zahnarztpraxis**

AMÜSANTES AUS AUFSÄTZEN

*Ich bin zwar
nicht getauft,
dafür
aber geimpft.*

*Mein Papa
ist ein
Spekulatius.
Der verdient
ganz viel Geld
an der Börse.*

LEBENSWEISHEIT

*Wir können den Wind
nicht ändern,
aber die Segel anders setzen.*

Aristoteles

WAHNSINNIC WITZIG

„Ich war bestimmt
acht Jahre nicht mehr beim
Zahnarzt.“
„Das hast Du auch gar nicht nötig,
Du hast tolle Zähne.... alle drei.“



„Der Zahnarzt hat meine
ausgeprägten Kiefermuskeln
bewundert.
Endlich zahlt sich die jahrelange
Fresserei aus.“



Nach vielen Jahren ging der
Gitarrist zum Zahnarzt und liess
sich den Zahnstein entfernen.
Jetzt spielt er wieder unplaqued.

DENTAL & WIRTSCHAFT

Erscheinungsweise: 6 x jährlich
ISSN: 2752-2385

HERAUSGEBER
MedTriX Wiesbaden
Unter den Eichen 5, 65195 Wiesbaden

VERLAG
MedTriX Landsberg
Justus-von-Liebig-Str. 1, 86899 Landsberg
Telefon: 08191 125-0
www.dental-wirtschaft.de
www.medtrix.group

CEO: Oliver Kramer

Geschäftsführung:
Stephan Kröck, Markus Zobel

Redaktion:
Gesamtreaktionsleitung Deutschland
Günter Nuber

Chefredaktion
Carmen Bornfleth
E-Mail: carmen.bornfleth@medtrix.group

Redaktion
dw-redaktion@medtrix.group

Redaktion Online:
Marzena Sicking -415,
E-Mail: marzena.sicking@medtrix.group
Petra Kühner, Lydia Hörhammer

Verkauf:
Ratko Gavran
E-Mail: gavran@gavran.de
Götz Kneiseler
E-Mail: g.kneiseler@t-online.de
Andrea Lottes
E-Mail: andrea.lottes@medtrix.group

Media- und Vertriebsleitung:
Björn Lindenau

Anzeigen:
Nicole Brandt, Sylvia Sirch
E-Mail: aw-anzeigen@medtrix.group

Anzeigentarif nach Preisliste Nr. 1,
gültig ab 1.1.2023.

Leitung Layout:
Andrea Schmuck
Layout:
Andrea Schmuck, Beate Scholz, Mira Vetter

Druck:
Vogel Druck und Medienservice, Höchberg

**VERTRIEBS-
UND ABONNENTENSERVICE**
Leserservice: Fax 08191 125-456,
E-Mail: dw-leserservice@medtrix.group
Abonnement:
www.dental-wirtschaft.de/heft-abo/

Bezugsbedingungen:
Jahresabonnement
Inland € 40,00 (inkl. MwSt. und Versand)
Einzelverkaufspreis € 7,00
(inkl. MwSt. und Versand)

Erfüllungsort und Gerichtsstand ist Wiesbaden
Registergericht:
Amtsgericht Wiesbaden
HRB 12 808, USt-IdNr.: DE 206 862 684

Bankverbindung:
HVB/UniCredit Bank AG IBAN:
DE12 7002 0270 0015 7644 62
SWIFT (BIC): HYVEDEMMXXX

Mit der Einsendung eines Manuskriptes erklärt sich der Urheber damit einverstanden, dass sein Beitrag ganz oder teilweise in allen Printmedien und elektronischen Medien der MedTriX GmbH, der verbundenen Verlage sowie Dritter veröffentlicht werden kann. Mit Verfasseramen gekennzeichnete Beiträge geben nicht unbedingt die Meinung der Redaktion wieder.



Jetzt
kostenlos
D&W-Newsletter
abonnieren

Fotos: iStock/Studio-Pro, Sammy – stock.adobe.com

D&W-NEWSLETTER

Mit unserem Newsletter bekommen Sie 1x monatlich die besten Tipps zu folgenden Themen:

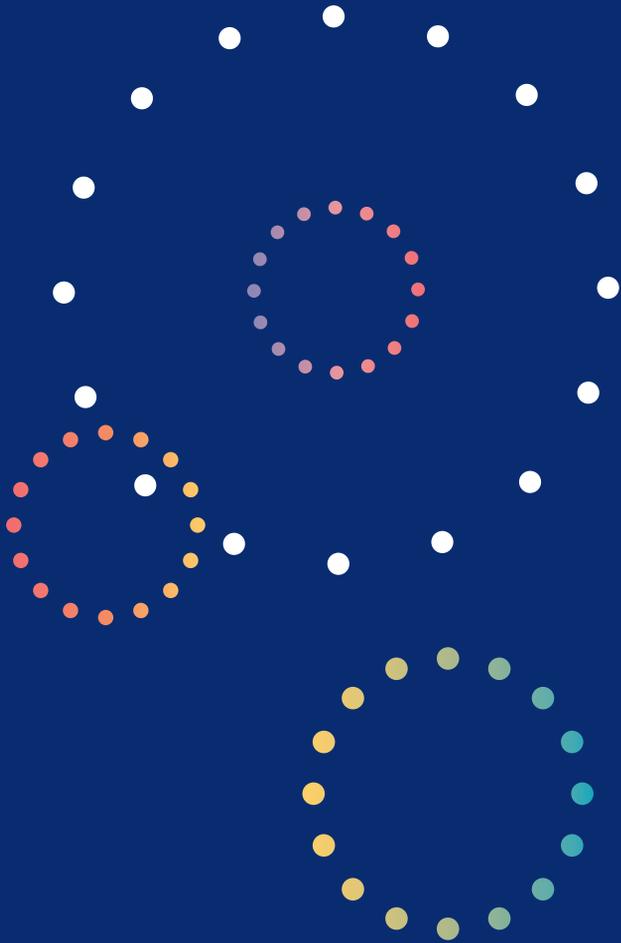
- Erfolgreiche Praxisführung
- Recht & Steuern
- Branchen-News
- Abrechnung & Wirtschaftlichkeit
- Praxiskauf & Übergabe
- Digitalisierung & Zahnmedizin



Jetzt kostenlos abonnieren!
Entweder hier scannen oder abonnieren unter:
www.dental-wirtschaft.de/newsletter/



120
Jahre
apoBank



Gemeinsam stark – seit 120 Jahren

Seit 120 Jahren steht die apoBank an der Seite der Heilberufe und ihrer Institutionen. Vertrauensvoll und auf Augenhöhe, mit einem starken Netzwerk und großer Expertise im Gesundheitsmarkt. Damit Sie sich auf das Wesentliche konzentrieren können und Ihre Ziele erreichen.

Danke für Ihr Vertrauen!