

Erfolgreiche Praxisführung
für Zahnärztinnen
und Zahnärzte

DENTAL & WIRTSCHAFT

Finanzen

Passen Ihre Versicherungen zur Praxis? S. 14

Steuern

Was ist steuerlich absetzbar? S. 16

Recht

Entgeltgleichheit in der Zahnarztpraxis? S. 18

Praxismanagement

Auf Erfolgskurs mit Kennzahlen S. 26



Meine Praxis platzt aus allen Nähten – wie soll ich da noch meine **Hygienevorschriften** einhalten?

Wir sind für Sie da.

Mit hochwirksamen und
anwenderfreundlichen
Desinfektionsprodukten.
Und mit unserem kostenlosen
Hygieneplan-Service.



Jetzt kostenlosen Hygieneplan-Service entdecken

- Schnell online erstellen
- Automatische Updates
- Tipps und Tricks

mein
hygieneplan
by schülke



www.mein-hygieneplan.de



Jetzt kostenlos
abonnieren
[www.dental-wirtschaft.de/
newsletter/](http://www.dental-wirtschaft.de/newsletter/)

Sie brauchen mehr Zeit für Ihre Patienten?

Wir unterstützen Sie bei
folgenden Themen:

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



Der D&W-NEWSLETTER

bietet kostenlos, schnell, übersichtlich und bequem
14-tägig die besten Tipps, Ratgeber, Nachrichten,
Videos, Podcasts zu allen Themen rund um Ihre Praxis!

Bestellcoupon

Einfach ausfüllen und per Post an uns
zurückschicken oder als Fax an
08191 30555 92 senden!

Bitte vergessen Sie nicht, Ihre E-Mail-Adresse anzugeben!

An den Leserservice von
dental-wirtschaft.de
Justus-von-Liebig-Straße 1
86899 Landsberg

☐ **Ja**, ich will den 14-tägig erscheinenden, kostenlosen
dental-wirtschaft.de-Newsletter abonnieren.

E-Mail-Adresse

(Bitte in Druckbuchstaben ausfüllen)

Name

Raum für Stempel

Absender (Praxisstempel), Datum, Unterschrift

NEW
AB 01.05.

**NOCH BESSER UND
NOCH GÜNSTIGER!**



PREISBEISPIEL

TOUCH-UP

899,- €*

für beide Kiefer

18 Aligner pro Kiefer (9 soft und 9 hart)
je Set 2 Schienen
(Beide Kiefer: bis zu 36 Schienen)

*inkl. 2 Refits und 1 Refinement
innerhalb 1 Jahres; zzgl. MwSt. und Versand

TrioClear™ – das progressive Clear Aligner-System

- Nur noch zwei Aligner je Behandlungsschritt nötig
- Jetzt mit neuem dreischichtigem Schienenmaterial

TRIO
CLEAR

Nutzen Sie die Vorteile eines Komplettanbieters.

Das Plus für Ihre Praxis: Als weltweiter Aligner-Anbieter verfügt die Modern Dental Group über die Erfahrung aus vielen Tausend erfolgreich abgeschlossenen Patienten-Fällen.





Carmen Bornfleth
Editor-in-chief



E-Mail:
carmen.bornfleth@medtrix.group

Der Trend zum Angestelltenverhältnis

**Liebe Leserin,
lieber Leser,**

in der Zahnärztelandschaft ist eine klare Entwicklung zu erkennen: Seit 2007 nimmt die Zahl der Vertragszahnärzte, die entweder Inhaber oder Mitinhaber einer Praxis sind, langsam ab. Gleichzeitig steigt jedoch die Zahl der angestellten Zahnärzte stetig: Ende 2007 waren weniger als 2.000 Zahnärzte im Angestelltenverhältnis. Fünf Jahre später gab es bereits 6.500 angestellte Zahnärzte. Der Broschüre „Daten & Fakten 2023“ von der BZÄK und der KZBV ist zu entnehmen, dass diese Zahl im Jahr 2017 bereits auf 18.025 angestiegen ist und Ende 2021 einen bisher gemessenen Höchststand von 22.794 erreicht hat. Parallel dazu nimmt die Zahl derer, die in eigener Praxis niedergelassen sind kontinuierlich ab – von 53.534 im Jahr 2013 auf 46.700 Ende 2021. Diese Tendenz – weg von der Selbständigkeit hin zum Angestelltenverhältnis – ist übrigens auch bei Ärzten zu beobachten. Gleichzeitig steigt die Zahl der Zahnärzte, die aufgrund ihres Lebensalters ihre Tätigkeit beenden.

Junge Zahnärztinnen und Zahnärzte der Generation Y sind heute aus diversen Gründen nicht mehr bereit, sich niederzulassen. Die Entscheidung für den Traum der eigenen Praxis ist insgesamt schwieriger geworden: Da ist zum einen

die Scheu vor vielen administrativen Tätigkeiten und dem unternehmerischen Risiko. Auch der Finanzierungsbedarf für eine Neu-Niederlassung oder eine Praxisübernahme ist immens. Dazu kommt noch die Fachkräfteproblematik. Dann ist da noch der Wunsch nach der perfekten Work-Life-Balance. Alles in allem eine schwierige Konstellation, die es gilt in Einklang zu bringen. Da scheint das Angestelltenverhältnis die beste Lösung. Doch wenn die Zahl der Praxisinteressenten zurück geht, haben auch ältere Zahnärztinnen und Zahnärzte ein Problem. Das Risiko steigt, dass die Baby Boomer, die in den kommenden Jahren ihre Praxis abgeben möchten, keinen Nachfolger finden und die Praxis einfach geschlossen wird – ohne einen Gewinn durch den Praxisverkauf. Dieser ist jedoch oft als Teil der Alterssicherung eingeplant.

Da lohnt es sich – wenn möglich – rechtzeitig gegenzusteuern. Oft sind es kleine Stellschrauben, an denen gedreht werden kann, um diese an die aktuelle Praxis-Situation anzupassen. Erfahren Sie in dieser Ausgabe mehr über Praxiskennzahlen, Altersvorsorge und Versicherungen und machen Sie den Praxis-Check.

Haben Sie konkrete Fragestellungen? Schicken Sie uns Ihr Anliegen. Antworten veröffentlichen wir gerne, damit alle Leserinnen und Leser vom Know-how unserer ExpertInnen profitieren können.

In diesem Sinne – viel Spaß bei der Lektüre wünscht

C. Bornfleth



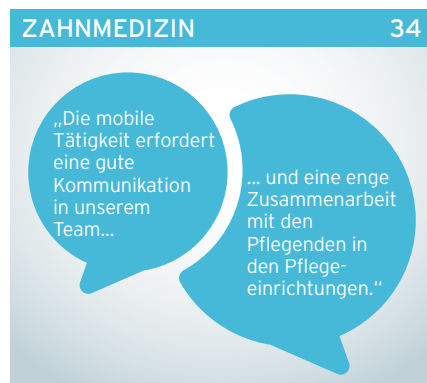
FINANZEN 12

Wenn die Altersvorsorge zum Renditegrab wird
Zahlen Sie für die Altersvorsorge in eine Lebens- oder Rentenversicherung ein? Dabei gibt es einiges zu beachten.



PRAXISMANAGEMENT 22

Erfolgsfaktoren für das Gründen und Betreiben eines Z-MVZ
Um ein Z-MVZ langfristig erfolgreich am Markt zu etablieren muss auf verschiedene Faktoren geachtet werden.



ZAHNMEDIZIN 34

Die Bedeutung von Kommunikation in der Alterszahnmedizin
Dr. Michael Weiss versorgt mit seinen mobilen Zahnärzteteams pflegebedürftige Menschen.

AKTUELLES

- 06 Effizienz und Ressourcenschonung **Intelligente Materialien für die Aligner-Therapie**
- 06 EAO und DGI gemeinsam **Weltweit größter Kongress für Implantologie**
- 07 Stiftung Gesundheit **Praxisübernahme durch Investoren?**
- 07 Angebote von proDente **Mit Film-Konfigurator Azubis gewinnen**

GENERATION Z

- 08 Kolumne **Wie steht die Generation Z zur Dentalindustrie?**

ABRECHNUNG

- 10 Abrechnung intern oder extern? **Warum Zahnärzte ihre Abrechnung outsourcen sollten**

FINANZEN

- 12 Lebens- und Rentenversicherung **Wenn die Altersvorsorge zum Renditegrab wird**

- 14 Praxisversicherung **Die Kluft zwischen gefühltem und tatsächlichem Versicherungsschutz**

STEUERN

- 16 Steuertipp **Was kann ich bei meiner Einnahmenüberschussrechnung absetzen?**

RECHT

- 18 Vergütungssystem **Entgeltgleichheit auch in der Zahnarztpraxis?**

PRAXISMANAGEMENT

- 20 Der Praxis-Check **Virtueller Auftritt mit großer Bedeutung für die Realität**
- 22 Unternehmensmanagement **Kritische Erfolgsfaktoren für das Gründen und Betreiben eines Z-MVZ**
- 26 Auf Erfolgskurs **Die Praxis mit Kennzahlen sicher steuern**
- 28 Personalbindung in der Praxis **Interne Karrierepläne und externe Fortbildungen**

STUDIEN

- 30 Blick in die Wissenschaft **Wirksamkeit von Erythritol in der PA-Therapie**
- 31 Blick in die Wissenschaft **Langzeitstabilität mit Schmelzmatrixproteinen**

FORTBILDUNG

- 15 11. Bad Homburger Medizinrechtstage
- 15 Workshop für Biologische Prophylaxe
- 29 Authentische Kommunikation
- 29 8. Jahrestagung der DGDOA
- 36 Kongress „Alles ausser Zähne“

INTERDISZIPLINÄRES

- 33 Eine Frage der Haltung **So können Sie muskulären und Skelett-Erkrankungen vorbeugen**

ZAHNMEDIZIN

- 34 Aus der Alterszahnmedizin **Warum ist die Kommunikation mit Pflegeeinrichtungen so wichtig?**

MARKT

- 37 Cloud-Lösung für die Teamarbeit **Das Tor zum Digital Universe von Dentsply Sirona**

BRANCHEN-NEWS

- 38** Schicken Sie Ihre Instrumente in den Urlaub
- 38** Neue App revolutioniert dentale Abrechnung
- 39** Farbbestimmung und verblendete Zirkonkrone
- 39** Kleine Turbine für höchste Ansprüche
- 40** „Practice Green“ ermutigt zu nachhaltigen Praktiken
- 40** Erweitertes Angebot für zahnmedizinisches Fachpersonal

BUCH-TIPPS

- 27 Unternehmen Zahnarztpraxis**
Erfolgreich organisieren, delegieren, digitalisieren, skalieren
- 27 Digitales Praxismarketing**
Wunschklienten & Top-Mitarbeiter gewinnen und begeistern

NACHHALTIGKEIT

- 41 Umweltbewusstsein**
Nachhaltige Tipps für die Zahnarztpraxis

RUBRIKEN

- 03 Editorial**
- 42 Online-News**
- 09 Impressum**

TITELGESCHICHTE

26



Primescan Connect™

Einfach scannen. Nahtlos zusammenarbeiten.

Primescan ist jetzt auch als Laptop-Variante verfügbar. Schnell, präzise, komfortabel und flexibel: Primescan Connect vereinfacht den Einstieg in die digitale Zahnmedizin. Durch die Unterstützung unserer Cloud-basierten Plattform- und File-Sharing-Lösung DS Core™ können Sie zudem nahtlos mit Laborpartnern und Kollegen zusammenarbeiten. So können Sie sich noch stärker auf das Wesentliche konzentrieren: Ihre Patienten.

Erfahren Sie mehr unter dentsplysirona.com/primescan-connect

Let's work together
#PrimescanConnect #DSCore

Effizienz und Ressourcenschonung

Intelligente Materialien für die Aligner-Therapie

Ein Team des Fraunhofer-Instituts für Angewandte Polymerforschung IAP hat in Zusammenarbeit mit dem Universitätsklinikum Düsseldorf ein hochfunktionales Material für die Aligner-Therapie entwickelt. Es soll neue, nachhaltige Behandlungskonzepte ermöglichen und Kosten reduzieren.

Zahnschienen sollen klinisch wirksam, maßgefertigt, unauffällig und komfortabel sein – entsprechend hoch sind auch die Anforderungen an das Material. Die Wissenschaftler setzen auf Polymere mit Formgedächtniseigenschaften. „Aligner aus Formgedächtnispolymeren ermöglichen es, die Kraftwirkung auf die Zähne zu kontrollieren und damit die Therapie patientengerechter zu gestalten“, erläutert Dr. Thorsten Pretsch, Leiter des Forschungsbereichs Synthese und Polymer-technik am Fraunhofer IAP, das Konzept. Die Anzahl Schienen im Verlauf einer Aligner-Therapie lässt sich damit reduzie-

ren. Das vermeidet übermäßigen Materialabfall und senkt die Behandlungskosten. Ein äußerer Reiz wie beispielsweise Wärme löst den Formgedächtniseffekt aus. Die Schiene verändert langsam ihre Form und eröffnet so die Möglichkeit, fehlgestellte Zähne in die erwünschte Position zu bewegen.

Weniger Aligner notwendig

Derzeit bestehen Aligner aus Materialien, die unnatürlich starke Druckkräfte hervorrufen. Um eine Zahnfehlstellung zu korrigieren, ohne das anliegende Gewebe zu schädigen, sind daher viele kleine Behandlungsschritte erforderlich. Für jede einzelne Therapiestufe wird eine herausnehmbare, transparente Schiene gefertigt. Studien empfehlen, die Zahn-

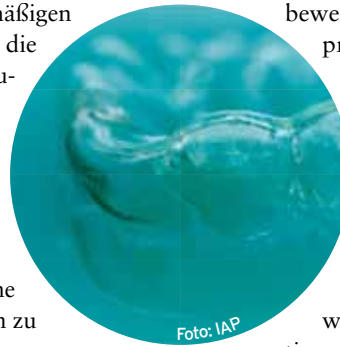


Foto: IAP

bewegung auf maximal 0,2 mm pro Aligner zu begrenzen. Die individuell hergestellten Schienen verursachen hohe Behandlungskosten. Abhängig vom Grad der Fehlstellung sind durchschnittlich 30-60 Aligner notwendig, um die Zähne über mehrere Monate hinweg in die gewünschte Position zu bewegen. Die Fähigkeit

des neu entwickelten Polymers hat das Potenzial, die Anzahl der erforderlichen Etappen bei einer KFO-Behandlung im Vergleich zu Therapien mit herkömmlichen Materialien zu verringern.

www.iap.fraunhofer.de

Hier gibt es weiterführende Informationen zu den Studienergebnissen:



EAO und DGI organisieren gemeinsam

Weltweit größter Kongress für Implantologie

Die European Association for Osseointegration (EAO) und die Deutsche Gesellschaft für Implantologie (DGI) laden unter dem Motto „Berlin reloaded“ vom 28.-30. September 2023 in die Bundeshauptstadt ein. Bis zu 5.000 TeilnehmerInnen aus dem In- und Ausland werden erwartet.

Die wissenschaftlichen Komitees der Gesellschaften haben spannende Programm-Stränge mit hochkarätigen nationalen und internationalen Referentinnen und Referenten in deutscher und englischer Sprache zusammengestellt. Das DGI-Programm wurde darüber hinaus in Abstimmung mit der österreichischen Schwestergesellschaft (ÖGI) entwickelt.

Personalisierte Implantologie

Das Themenspektrum der Tagung ist weit gefasst und erlaubt Blicke über den nationalen Tellerrand hinaus, was sicherlich für spannende Diskussionen sorgen wird. Antworten haben die Fachleute zu vielen



Die Präsidenten der Tagung: DGI-Präsident Prof. Dr. Florian Beuer und EAO-Präsident Prof. Dr. Dr. Henning Schliephake.

Aspekten – von Alveolar Ridge Preservation über die Themen Sofortimplantation und Sinuslift bis zu Konzepten für die Weichgewebeaugmentation. Neue Erkenntnisse über die Periimplantitis, etwa über immunologische Prozesse und den Einfluss des Mikrobioms, stehen sowohl bei der EAO als auch bei der DGI auf

der Agenda. Im deutschen Programmteil werden auch erste Erfahrungen mit der S3-Leitlinie in der Praxis präsentiert.

Beide Gesellschaften widmen sich den besonderen Aspekten bei älteren PatientInnen. Bei der DGI gibt es ein Update zum Thema Miniimplantate, und es werden Risiken und Chancen der Sedierung in der Implantologie beleuchtet. Ein weiteres Thema sind Erfahrungen mit der per-

sonalisierten Implantologie in der Praxis. Bis zum 15. Juni gelten attraktive Frühbucherkonditionen. Besonders wichtig ist es den beiden Gesellschaften, dass junge ZahnärztInnen sowie Studierende zu besonders günstigen Gebühren teilnehmen können.

www.dgi-kongress.de

Fotos: Daniel Knipping, Robert Hausmann

Stiftung Gesundheit

Praxisübernahme durch Investoren?

Haben Sie auch schon ein Angebot von einem Investor erhalten? Laut einer im 1. Quartal durchgeführten Erhebung unter niedergelassenen (Fach-)Ärzten und Zahnärzten durch die Stiftung Gesundheit hat bereits jeder neunte Arzt ein Kaufangebot zur Übernahme der Praxis von einem Investor bekommen.

Besonders gefragt sind Facharztpraxen. 17,1 % haben ein Angebot vorliegen. Gleich dahinter – mit 14,8 % – folgen Zahnarztpraxen. Mit wenig Abstand folgen Hausarztpraxen (12,6 %). Deutlich geringer scheint das Interesse an den Praxen von Psychotherapeuten zu sein. Da bekamen nur 4 % ein entsprechendes Angebot. Von den Ärzten, die bereits ein Angebot bekommen haben, zeigt sich gut ein Drittel aufgeschlossen für eine Praxisübernahme durch Investoren: 8,5 % haben das

ihnen vorliegende Angebot angenommen, weitere 25,5 % hätten dies getan, wenn die Konditionen gestimmt hätten. 66 % lehnten das Angebot ab. Bezogen auf die Grundgesamtheit hat damit ein Prozent der niedergelassenen Ärzte ihre Praxis bereits an einen Investor verkauft.

Bei den ÄrztInnen, die noch kein Angebot erhalten haben, gaben sogar fast 40 % an, prinzipiell interessiert zu sein – vorausgesetzt, dass die Konditionen stimmen. Dass das allerdings häufig nicht der Fall ist, zeigen sowohl die geringe Quote der tatsächlich angenommenen Angebote als auch zahlreiche Antworten mit der Info, dass die Angebote von Investoren den tatsächlichen Praxiswert nur zu einem erschreckend kleinen Teil abdecken.

„Die Diskussionen rund um das Thema Praxisübernahmen durch Investoren wer-

den uns sicher noch eine Weile begleiten – und das ist auch gut so, denn einen idealen Weg gibt es nicht. Finanz-Investoren sind ebenso wenig Heilsbringer wie die Praxis in Privatbesitz ein Garant für Leistung und Qualität ist. Und spätestens da, wo sich kein Nachfolger für eine Praxis finden lässt, ist ein Verkauf an einen Investor möglicherweise auch für die betroffenen Patienten eine bessere Lösung als eine komplette Schließung“, so Prof. Dr. med. Dr. rer. pol. Konrad Obermann, Forschungsleiter der Stiftung Gesundheit.

www.stiftung-gesundheit.de



Hier gibt es noch mehr Ergebnisse:

Angebot von proDente

Mit Film-Konfigurator Azubis gewinnen

proDente stellt Zahnärzten, Zahntechnikern und Dentalunternehmen vier Werbespots zur Verfügung: Die Filme zeigen die spannenden Aspekte der Ausbildung in Zahnarztpraxen, Dentalaboren und Unternehmen der Dentalindustrie. Der Clou: Die Filme können mit Hilfe des Konfigurators individuell gestaltet werden.

„Interessierte können individuelle Elemente einarbeiten“, erklärt Dirk Kropp, Geschäftsführer proDente. „In wenigen Minuten steht ein Werbespot mit eigenem Logo und Slogan zur Verfügung“, führt Kropp weiter aus.

Die Filme und der Konfigurator stehen Interessierten im Fachbesucherbereich zur Verfügung. Einen Einblick gibt es auch auf dem YouTube-Kanal. www.youtube.com/prodenteTV.

Insgesamt stehen vier Werbespots zur Auswahl. Die Filme stellen die Ausbildung zur Zahnmedizinischen Fachangestellten (ZFA), zum Zahntechniker, zum Industriekaufmann und von Mechanikern in der Dentalindustrie vor. Die Nutzer wählen den passenden Film aus und laden ein



Foto: proDente/Weber

Unter www.prodente.de/fachbesucher/service.html stehen der Konfigurator und die Filme zum Download bereit.

Logo hoch. Zwei weitere Eingabe-Masken sind für einen Slogan und eine Kontakt-Angabe oder Adresse vorgesehen. Alle Angaben sind sofort im Vorschauenster sichtbar. Wenn die Nutzungsbedingungen bestätigt wurden, dauert es nur wenige Minuten bis der Film fertig zum Download ist. Arbeitgeber können damit im Internet und in den sozialen Medien junge

User ansprechen, die auf der Suche nach einem Ausbildungsplatz sind. Instagram eignet sich dazu besonders gut. Hier sind die Nutzer durchschnittlich deutlich jünger als bei Facebook.

Natürlich eignet sich der Werbespot auch für die eigene Praxis oder auf Berufsmessen.

www.prodente.de/fachbesucher/service.html

medzudo-Kolumne

Wie steht die Generation Z zur Dentalindustrie?

Die Generation Z ist derzeit in aller Munde. Das ist auch kein Wunder! Sie setzt sich aus den jungen Zahnärztinnen und Zahnärzten (Geburtsjahr zwischen ca. 1995-2010) von Morgen zusammen. Egal ob frisch absolviert, promoviert oder noch im Studium, die Generation Z stellt schon früh gewisse Ansprüche an ihr Arbeits- und Privatleben.



Foto: The img - stock.adobe.com

Wir von medzudo haben einmal genau hingeschaut und wollten wissen, wie die Dentalindustrie bei uns jungen ZahnmedizinerInnen punkten kann. Um unsere Erkenntnisse hierzu genauer zu untermauern, haben wir Ende 2022 gemeinsam mit Psyma+Exevia Health GmbH eine Umfrage unter 300 Zahnmedizinierenden (klinischer Abschnitt) in Deutschland durchgeführt. Die Auswertung hat sehr interessante Erkenntnisse ergeben, die wir sehr gerne mit Ihnen teilen wollen.

Von Anfang an punkten

Das Zahnmedizinstudium in Deutschland setzt sich aus mehreren Abschnitten zusammen. Schon in den ersten Semestern im vorklinischen Teil des Studiums benötigen die Studierenden eigene Materialien und Instrumente. Hier kommt es zur ersten Berührung zwischen der Dentalindustrie und den Studierenden.



MDDr. Marvin Fleming
Foto: Privat

MDDr. Marvin Fleming ist als angestellter Zahnarzt tätig und einer der Co-Gründer des Start-ups medzudo. Gemeinsam beschäftigen sie sich intensiv mit dem Wandel des Gesundheitswesens.

Die Generation Z ist generell offen

Der Fokus der Dentalindustrie liegt im Großen und Ganzen auf bereits approbierten Zahnärztinnen und Zahnärzten. Das ist zwar absolut nachvollziehbar, denn für ein Unternehmen stehen die eigenen Umsatzzahlen im Fokus. Doch wer sind die Kundinnen und Kunden von Morgen?

Unsere Umfrage (Grafik 1) zeigt, dass 70 % der Studierenden neutral bzw. positiv der Dentalindustrie gegenüberstehen. Das Ergebnis lässt sich sehen. Doch wo setzt man an, um dieses Ergebnis weiter auszubauen und nicht zu verschlechtern?

Was wünscht sich die Generation Z von der Dentalindustrie?

Zu dieser Frage haben wir deutsche ZahnmedizinerInnen gefragt, wie sie das Bemühen der Dentalindustrie um die Studierenden einschätzen (Grafik 2). Auf einer Skala von 1-10 erreicht die Bemühung einen Mittelwert von 6.2. Die Luft nach oben ist also noch groß. Im Folgenden haben wir ein paar Punkte zusammengestellt, mit denen die Dentalindustrie bei den Studierenden punkten könnte:

➡ 1. Der direkte Austausch

Die Studierenden wünschen sich persönlichen Kontakt zur Industrie. Es sollte hierbei nicht darum gehen, das eigene Produkt so teuer oder so oft wie möglich an den Studierenden zu bringen, sondern eine langfristige Beziehung aufzubauen.

➡ 2. Fort- und Weiterbildung

Vor allem sollte der Fokus auf interessante Inhalte gesetzt werden (den sogenannten Soft Skills). Warum nicht einen kostenlosen Hands-On-Kurs anbieten oder ein spannendes Webinar zu einem Thema, das Studierenden wirklich unter den Nägeln brennt.

➡ 3. Direkter Austausch

Wer, wenn nicht die Studierenden selbst, kann wissen, wo es Verbesserungsbedarf gibt. Die Dentalindustrie sollte nicht über, sondern mit den Studierenden sprechen.

ÜBER MEDZUDO

Wer ist medzudo?

medzudo ist die Community für das gesamte Gesundheitswesen. Auf medzudo treffen sich alle Berufstätigen, vernetzen sich und tauschen ihr Wissen aus. Community Plattform und die App bieten zahlreiche Mehrwerte wie Newsfeed, Live-Chat, Dokumentenmanagementsystem, Gruppenbildung und Events (Online/Präsenz).

Die Ziele von medzudo

1 Förderung des Austauschs und der Vernetzung aller Berufstätigen im Gesundheitswesen, der Unternehmen, Verbände, Institutionen.

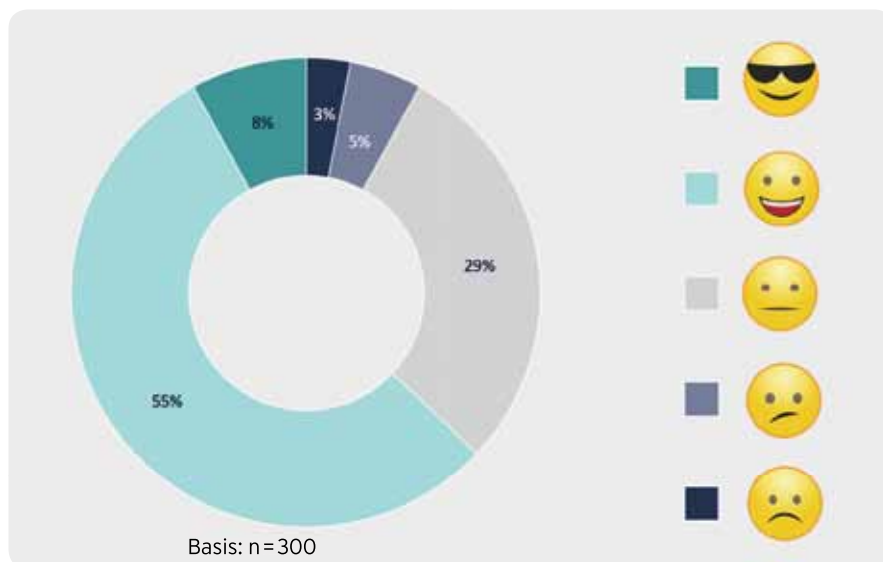
2 Schaffung einer Plattform für einfache und effektive Kommunikation zwischen Verbänden, Arbeitgebern sowie unter einzelnen Personen.

3 Aufbau einer starken Stimme für das Gesundheitswesen – mit der Community „Healthcare Voices“.

4 Bereitstellung von Communities für verschiedenste relevante Themen, wie Digital Health, Nachhaltigkeit uvm.

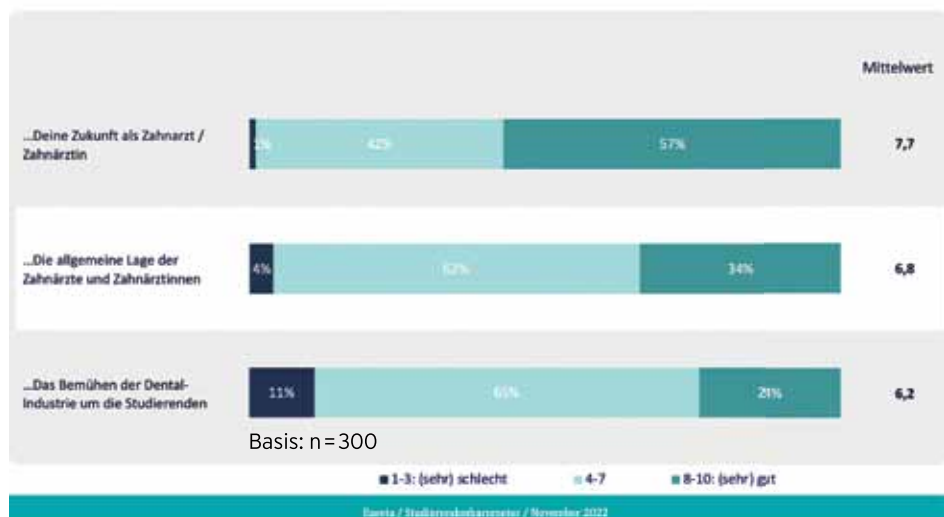
5 Stärkung des Gesundheitswesens durch Zusammenarbeit und Wissensaustausch.

6 Unternehmensbereich zur gezielten Präsentation von Unternehmen zum Employer Branding.



Dental / Studierendenbarometer / November 2022

Grafik 1: Einstellung gegenüber der Dentalindustrie.



Dental / Studierendenbarometer / November 2022

Grafik 2: Einstellung zu Zukunft, Lage, Bemühen Dentalindustrie.

Unser Fazit

Zusammenfassend können wir sagen, dass die junge Generation Z der Dentalindustrie positiv gegenübersteht. In der Umsetzung – im Kontakt zu den Studierenden – gibt es allerdings noch einiges an Verbesserungsbedarf. Genau hier setzen wir mit unserer Plattform an. Wir möchten den Austausch nicht nur unter Kolleginnen und Kollegen fördern, sondern auch zur Dentalindustrie sowie zu möglichen späteren Arbeitgeberinnen oder Arbeitgebern.

MDDr. Marvin Flemming
www.medzudo.de
info@medzudo.de



Join Us!

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:

Gesamtredaktionsleitung Deutschland
 Günter Nuber

Editor-in-chief (extern)

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

Redaktion: dw-redaktion@medtrix.group

Ressortleiterin Online:

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

Verkauf:

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

Objektleitung Sales:

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

Media- und Vertriebsleitung:

Björn Lindenau
Media: Nicole Brandt, Sylvia Sirch
 E-Mail: aw-anzeigen@medtrix.group
 Anzeigentarif nach Preisliste Nr. 1,
 gültig ab 1.1.2023.

Produktionsleitung Deutschland:

Ninette Grabinger
Teamleitung Layout: Andrea Schmuck
Layout: 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.

Abrechnung intern oder extern?

Warum Zahnärzte ihre Abrechnung outsourcen sollten

Um die Honorarabrechnung inhouse zu bewerkstelligen, haben Zahnärzte einen sehr hohen Aufwand. Der Mainstream der Zeit gibt vielen Zahnmedizinern recht, wenn sie ihre Abrechnung outsourcen. Doch ist es sinnvoll, diesem Trend zu folgen? Oder ist es doch besser, eine eigene Mitarbeiterin dafür zu bezahlen? Wir geben Ihnen einen Überblick über die Vorteile und Unterschiede zwischen der internen und der externen Abrechnung.

Zahnärzte sollten sich in erster Linie um die Behandlung und Betreuung ihrer Patienten kümmern. Darauf legt der Patient von heute viel Wert. Für den Behandler ist eine korrekte und leistungsorientierte Abrechnung wichtig. Neben den Praxis- und Personalkosten gehören die Abrechnungs- und Verwaltungskosten zu den teuersten Faktoren in einer Praxis. Denn nur, wenn bestimmte Abrechnungsmechanismen kontinuierlich und reibungslos funktionieren, ist die Wirtschaftlichkeit der Praxis und somit deren Bestehen gesichert.

Outsourcen oder nicht?

In der Regel stehen drei Möglichkeiten zur Auswahl:

- die angestellte ZMV
- externe ZMV beim externem Anbieter
- das Factoring-Unternehmen, welches ebenfalls die Abrechnung übernehmen könnte.

Die angestellte ZMV wird in der Regel nicht nur die Abrechnung übernehmen, sondern steht auch für die Patientenbetreuung zur Verfügung. Bei einer Vollzeitstelle (38 Stunden pro Woche) werden bis zu 75 % für Rezeptionsarbeiten und 25 % für die Abrechnung veranschlagt.

Eine externe, selbständige Abrechnungsstelle zu beauftragen hat den Vorteil, dass diese grundsätzlich auch außerhalb der Praxis im Remote-Verfahren arbeiten kann, und dadurch bei Urlaub, Krankheit, Kündigung oder beim generell herrschenden Personalmangel die Sicherstellung der Abrechnung gewährleisten kann.

Ein Factoring-Unternehmen kann zusätzlich zum Abrechnungsservice auch die Vorfinanzierung übernehmen.



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.



So mancher Zahnarzt sieht jedoch momentan bei der derzeitigen Personallage keine andere Möglichkeit, als die Abrechnung selbst zu übernehmen, was viele Risiken beinhalten kann. Aufgrund fehlender Abrechnungskennntnisse, einem hohen Zeitfaktor und dem Verlust der Work-Life-Balance droht die Gefahr, nicht mehr ausreichend für die Patienten verfügbar zu sein.

Die Vorteile einer eigenen Abrechnungshelferin in der eigenen Praxis ist klassisch und klar: Der Behandler behält alle Daten und Rechnungen im Blick und hat einen direkten Ansprechpartner, der in der Behandlungszeit jederzeit erreichbar ist. Doch es ist nicht genügend Zeit für den einzelnen Patienten gegeben, die Abrechnung muss nebenbei laufen.

Die Personalkosten sind hoch und die Kapazität ist begrenzt. Hohe Fort- und Weiterbildungskosten lasten auf den Schultern des Praxisinhabers.

Einer der wichtigsten Gründe ein externes Unternehmen zu beauftragen ist die Flexibilität. Es sind keine Lohn- und Lohnnebenkosten zu tragen und auch kein Kranken- und Urlaubsgeld. Allein diese Kosten belaufen sich auf etwa 1/5 des Jahresgehaltes.

Die Arbeit eines externen Anbieters ist durch die stundenweise Abrechnung transparenter und besser skalierbar. Zudem sind die Kosten steuerlich absetzbar.

Diese Konstellation ist über das Jahr verteilt auch im Sinne einer praxisinternen ZMV: Die Unterstützung durch ein externes Unternehmen und damit die Vorteile bei Übernahme der Abrechnung, um das umfangreiche Forderungsmanagement besser abfangen zu können.

Fazit

Das Outsourcing der Abrechnung bleibt schlussendlich dem Behandler überlassen. Die dadurch gewonnene Zeit ist nicht zu unterschätzen – es bietet sich gerade in der aktuellen Zeit an, eine Unterstützung in der Hinterhand zu haben.

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

Foto: phototechno/gettyimages

Listerine Prophylaxe-Tipp Nr. 3

Die Zahnarztpraxis als attraktiver Arbeitsplatz

Angesichts eines sich verschärfenden Fachkräftemangels und gestiegener Praxiskosten liegt es im Interesse von PraxisinhaberInnen, Chancen für bessere Arbeitsbedingungen sowie mehr Wertschätzung und Ausgleich zu ergreifen.



mung in der Praxis und somit wiederum den wirtschaftlichen Erfolg der Praxis ein. Aufgrund dieser positiven Wechselwirkungen ist die Zufriedenheit Ihrer Mitarbeitenden eine elementare Voraussetzung für die nachhaltige Mundgesundheit Ihrer PatientInnen.

Pandemie und hohe Energiekosten aufgrund der Inflation sowie neue Gesetzesentwürfe, wie das GKV-Finanzstabilisierungsgesetz, erschweren das erfolgreiche Wirtschaften in Zahnarztpraxen. Um im aktuellen Arbeitsmarkt Fachkräfte zu gewinnen und zu halten, bedarf es optimaler Bedingungen.

Zufriedene Mitarbeitende = Glücklichere PatientInnen

Drei Faktoren, die die Zufriedenheit Ihrer Mitarbeitenden maßgeblich beeinflussen:

1. Das Gehalt sollte die Arbeitsbelastung und die Leistungen der Angestellten widerspiegeln. Leistungsbezogene Boni, Gutscheine oder Essensgelder, flexible Arbeitszeitmodelle sowie regelmäßige Team-Events setzen positive Motivationsanreize.
2. Die Teamatmosphäre kann durch eine offene und transparente Kommunika-

tionskultur gefördert werden. Besprechen Sie Fehlerquellen und Lösungen gemeinsam im Team.

3. Die Mitarbeitenden sollten regelmäßig und strukturiert weiterentwickelt werden.¹ Dies stärkt das Zugehörigkeitsgefühl und die Identifikation mit der Praxis. Die so aufgewandten Ressourcen zahlen sich durch zufriedener, sich wertgeschätzt fühlende Mitarbeitende aus, die seltener zum Jobwechsel neigen.²

Die Erfolgsformel

Zufriedene Mitarbeitende erzielen bessere Leistungen. Damit steigern Sie nicht nur die Attraktivität Ihrer Praxis, sondern gewährleisten auch eine hochwertige Patientenversorgung. Kommen PatientInnen gerne in die Praxis, zahlt dies auf die Prävention von Mundgesundheitsbeschwerden, den Behandlungserfolg, die Stim-

Tipp: Listerine® ist die meist-erforschte Mundspülung weltweit

Die einzigartige Formel aus bis zu vier ätherischen Ölen (Eukalyptol, Thymol, Menthol, Methylsalicylat) in Listerine® wirkt antibakteriell und bekämpft 99,9% der nach dem Zähneputzen verbliebenen Bakterien. Zusätzlich angewendet, kann sie damit die Prävention von Plaque und Zahnfleischentzündungen unterstützen und zum Erhalt der Mundgesundheit beitragen.

D&W-LITERATUR

- 1 Monia Geitz. 2020. Mitarbeiterführung in der Zahnarztpraxis: Acht Tipps für ein erfolgreiches Miteinander. <https://www.deutscher-zahnarzt-service.de/blog/mitarbeiterfuehrung-in-der-zahnarztpraxis>. Zuletzt aufgerufen am 03.03.2023.
- 2 <https://www.zwp-online.info/zwpnews/dental-news/branchenmeldungen/grunde-warum-zahn-medizinische-fachangestellte-den-job-wechseln>. Autor: Leo McGuire. Zuletzt aufgerufen am 03.03.2023.

Lebens- und Rentenversicherung

Wenn die Altersvorsorge zum Renditegrab wird

Es gibt kaum einen Zahnarzt, der nicht sein Geld für die Altersvorsorge in eine oder mehrere Lebens- und Rentenversicherungen einbezahlt. Von der steuerlich absetzbaren Basis-(Rürup-)Rente über die Fonds gebundene Rente mit Garantie und die Index-Rente, mit der man angeblich nie Geld verlieren kann, bis hin zur innovativen britischen Rentenversicherung mit Höchststands-Garantie.

Diese Liste könnte man unendlich verlängern und zahllose weitere kreative Ideen der Versicherungsindustrie aufzählen. Aber nicht nur der Zahnarzt spart sein Geld in solche Lösungen, sondern jeder Deutsche hat im Durchschnitt zwei solcher Verträge in seinem Bestand. Aber auch fast jeder kennt jemanden, der einen solchen Vertrag mit Verlust gekündigt hat. Trotzdem wird der Abschluss einer solchen Versicherung in Deutschland durch Banken und Finanzdienstleister immer noch als wichtiger Baustein einer soliden Altersvorsorge empfohlen. Das ist aus meiner Sicht und Erfahrung nicht nachvollziehbar und nicht vertretbar.

Ein Grund für den erfolgreichen Verkauf dieser Art von Versicherungen sind hohe Gewinne, die Versicherer mit den Produkten erzielen, und hohe Provisionen, die Finanzvermittler für den Vertrieb der Produkte erhalten.

Dem Zahnarzt werden insbesondere die steuerlichen Vorteile mit einer Versicherungslösung als Hauptargumentationsgrund präsentiert.

Und wer will keine Steuern sparen? Was die wenigsten wissen: Bei solchen Altersvorsorgeprodukten kumulieren sich alle Nachteile, die ein Finanzprodukt haben kann.

**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.

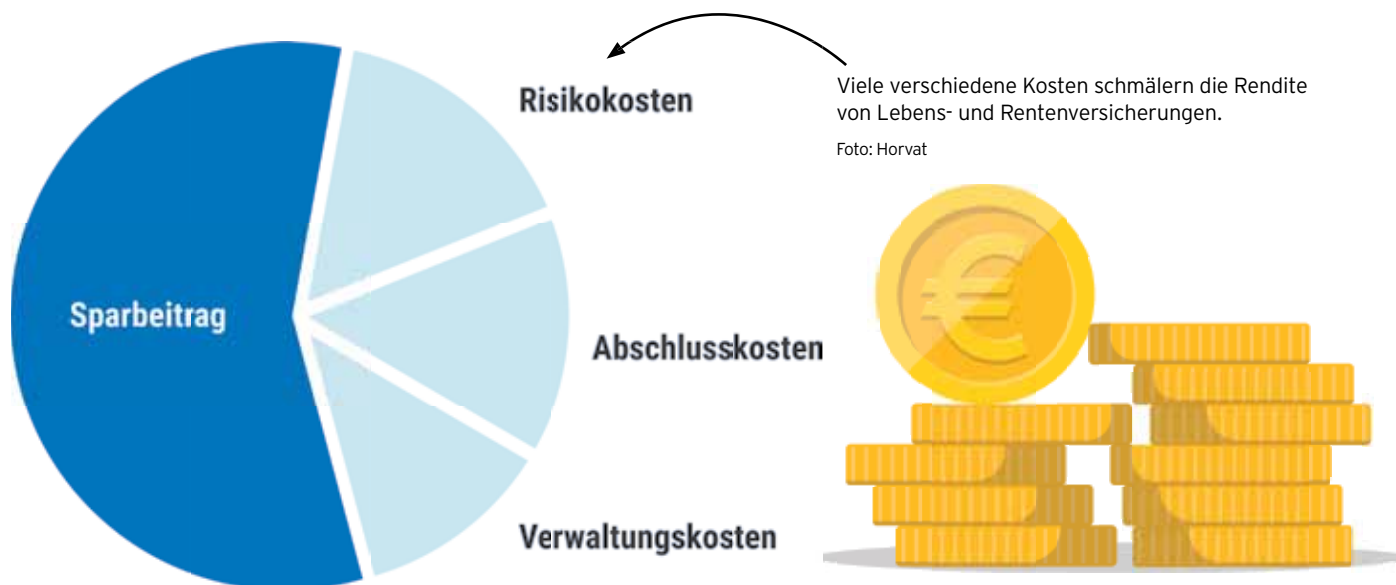
Nachteil 1 - Unvorteilhaftes Koppel-Produkt

Bei kapitalbildenden Lebensversicherungen werden zwei Produkte miteinander kombiniert, die eigentlich überhaupt nichts miteinander zu tun haben: Risikoversicherung und Kapitalbildung. Dafür gibt es nur einen Grund: die Intransparenz. Die wahren Kosten einer solchen Police lassen sich so besser verschleiern. Wie viel Geld in die Vermögensbildung fließt und wie teuer die Risikoabsicherung ist, wird den Kunden gegenüber nur unzureichend aufgeschlüsselt. Finanzvermittler können sich darauf verlassen, dass sich kaum ein Kunde die Mühe macht, einmal nachzurechnen, was alternativ der Abschluss einer separaten Risikoabsicherung und eines Sparplans kosten würde. Dabei würde sich das lohnen. So werden nämlich transparent die Kostenanteile getrennt. Zudem führt eine Trennung von Risikoschutz und Ansparprozess in der Regel zu erheblich vorteilhafterem Endergebnis.

Nachteil 2 - Lange Lebenserwartung

Bei Rentenversicherungen wird ein anderes Ziel verfolgt: sie sind aus Sicht des





Versicherers eine Wette auf den Tod der versicherten Person. Stirbt der Zahnarzt kurz nach Rentenbeginn, hat er ein schlechtes Geschäft gemacht. Das restliche Vorsorgekapital verfällt nach der Rentengarantiezeit. Mögliche Erben des Verstorbenen gehen leer aus. Nur dann, wenn der Zahnarzt lange lebt, in der Regel weit über die statistische Lebenserwartung hinaus, dann macht der Policen-Inhaber ein gutes Geschäft. In der Regel besteht jedoch die Möglichkeit, zu Rentenbeginn das angesparte Kapital zu entnehmen und so die Verrentung zu umgehen. Diese Alternative ist angesichts der von den Versicherern angebotenen Mini-Renten ausnahmslos zu empfehlen.

Nachteil 3 - Ausfallrisiko des Versicherers

Die Vermögensanlagen, die in einer Lebens- oder Rentenversicherung stecken, sind in einem sogenannten Versicherungsmantel verpackt. Das von Ihnen angesparte Vermögen gehört im Außenverhältnis faktisch der Versicherung und Sie als Kunde Zahnarzt haben lediglich einen schuldrechtlichen Anspruch darauf.

Dies führt zum Risiko, dass im Falle einer Insolvenz des Versicherers das im Deckungsstock gebildete Vermögen Teil der Insolvenzmasse wird. Mit anderen Worten: Ist die Versicherung pleite, ist Ihr Geld, das in einer solchen Versicherung steckt, mit hoher Wahrscheinlichkeit teilweise oder komplett verloren. Das ist ein Risiko, das nicht zu unterschätzen ist. Schließlich laufen solche Policen in der Regel über Jahrzehnte und sind nur mit

hohen Verlusten für den Kunden kündbar. Wer kann über diesen Zeitraum hinweg schon die Existenz eines Versicherungsunternehmens garantieren?

Nachteil 4 - Hohe Kosten

Sie zahlen bereits jahrelang Ihr Geld in Versicherungsverträge ein und stellen nach vielen Jahren fest, dass noch nicht einmal das einbezahlte Geld vorhanden ist. Ist es Ihnen auch schon so ergangen? Die Gründe dafür liegen auf der Hand: hohe Vertragskosten. Besonders teuer ist die Konstruktion sogenannter Fonds-Policen. Das sind de facto Investmentfonds, die in einen Versicherungsmantel verpackt sind. Hier wird aus einem vergleichsweise einfachen Produkt, nämlich dem regelmäßigen Kauf

von Fondsanteilen, ein kompliziertes Produkt gemacht, in dem gleich an mehreren Stellen unnötig hohe Kosten verschneit sind. Erstens kostet der Versicherungsmantel, zweitens wählen Versicherer für Fondspolice regelmäßig besonders teure Fonds als Ansparprodukte aus. Kein Wunder: Die Versicherer kassieren von den entsprechenden Fondsanbietern schließlich Verkaufs- und Bestandsprovisionen für die Berücksichtigung ihrer Fonds in den Policen. Und die Versicherer geben diese sogenannten Kickbacks ihren Kunden meist überhaupt nicht oder nur teilweise zurück.

Davor Horvat

www.bonorarfinanz-ag.de

d.horvat@bonorarfinanz.ag

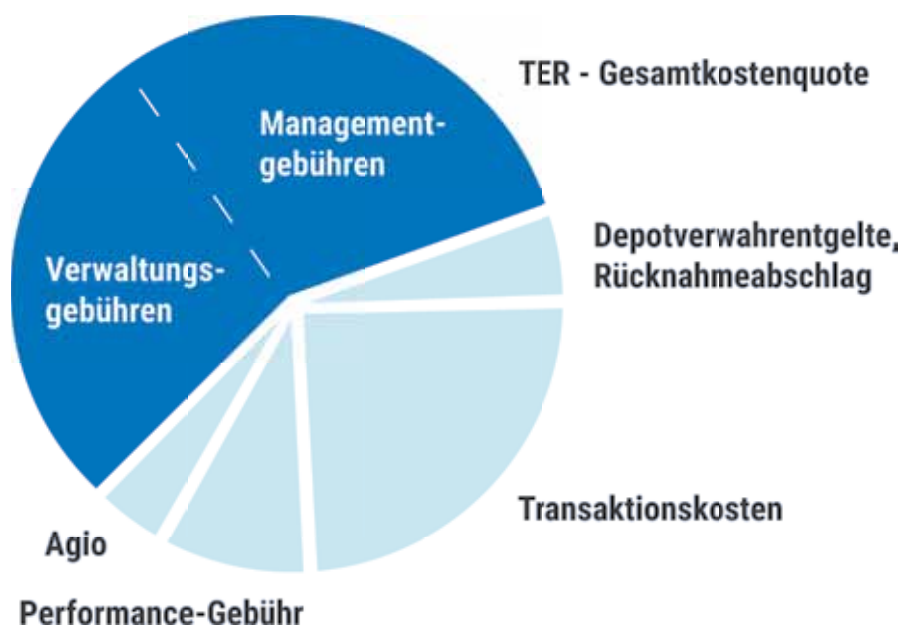




Foto: megaflopp - stock.adobe.com

Praxisversicherung

Die Kluft zwischen gefühltem und tatsächlichem Versicherungsschutz

Als Zahnarzt steht man täglich vor zahlreichen Herausforderungen: Man muss sich um die Gesundheit seiner Patienten kümmern, gleichzeitig aber auch wirtschaftlich erfolgreich sein. In dieser Situation ist es umso wichtiger, dass man sich gegen Risiken absichert, die das Geschäft beeinträchtigen können. Da kann eine Stunde Beratung schon einmal 36.000 Euro wert sein.

Volle Versicherungsordner und nichts drin?

In der Regel schützen Praxisversicherungen eine Zahnarztpraxis vor verschiedenen Risiken, wie zum Beispiel Schäden an der Praxisausstattung, Betriebsunterbrechungen aufgrund von Schäden oder Verletzungen von Mitarbeitern oder Patienten. Der „gefühlte Versicherungsschutz“ bezieht sich auf das subjektive Sicherheitsgefühl bezüglich des Versicherungsschutzes, den ein Zahnarzt für seine Zahnarztpraxis hat. Tatsächlich treffe ich in meinen Beratungen häufig auf volle Versicherungsordner, wo quasi nichts drin ist

Woran liegt das?

Zahnärzte kümmern sich nur sehr ungern um das Thema Versicherungen. Das liegt u.a. an der Komplexität, der Intransparenz und damit einer schlechten Vergleichbarkeit von Produkten. Es

stellt sich grundsätzlich die Frage, welche Versicherungen sind überhaupt als niedergelassener Zahnarzt notwendig? Welcher Leistungsumfang und welche Versicherungssummen müssen sein?

Meine Erfahrung zeigt: Sind Verträge einmal abgeschlossen, werden diese bis zu einem möglichen Schadensfall nicht mehr angerührt.



Martin Stromberg

Foto: Privat

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

Versicherungs-Fall aus der Praxis

Einbruchdiebstahl in der Zahnarztpraxis! Der betroffene Zahnarzt hatte es leider versäumt, seine seit über fünf Jahren bestehenden Praxisinhalts- und Betriebsunterbrechungs-Versicherungen, die ursprünglich von einem anderen Versicherungsmakler betreut wurden, zu überprüfen bzw. an seine aktuelle Praxissituation anpassen zu lassen. Das Ergebnis war eine deutliche Unterversicherung mit veralteten Versicherungsbedingungen zum Zeitpunkt des Einbruchs. Der Schaden aus Einbruchdiebstahl und Betriebsunterbrechung für vier Werktage betrug für den Zahnarzt insgesamt 76.500 Euro.

Glück im Unglück

Mit unserer Unterstützung wurden dem Zahnarzt statt der vom Versicherer angebotenen 19.500 Euro letztlich immerhin 55.000 Euro ausbezahlt.

TIPPS FÜR IHRE PRAXISVERSICHERUNGEN

- Lassen Sie bestehende Verträge jetzt von einem Spezialisten für Zahnärzte auf Angemessenheit, Aktualität und Beitrag prüfen. Praxisversicherungen werden i.d.R. am 1. Januar fällig, eine Kündigung muss spätestens bis zum 30. September des Vorjahres erfolgen.
- Vertragscheck mindestens jährlich und bei Änderungen.
- Holen Sie sich hierzu eine zweite Meinung ein, so wie es auch Patienten vor einer Zahnbehandlung machen.
- Berufshaftpflichtversicherung: Stimmen Versicherungsumfang bezogen auf Ihr Leistungsspektrum und die Deckungssummen noch?
- Praxisinhalts- inkl. Betriebsunterbrechungsversicherung sollte auch Schäden bei Rauch (nicht offenes Feuer) und Ruß beinhalten.
- Achten Sie auf eine echte Neuwert-Versicherung für den Praxisinhalt. Dies ist schwer erkennbar und nur wenige Versicherer bieten eine echte Neuwert-Versicherung. Mit einer Zeitwert- oder Wiederbeschaffungswert-Klausel stellen Sie sich im Schadensfall deutlich schlechter und zahlen viele tausend Euro für Ersatz aus eigener Tasche.

Verträge überprüfen

Das Beispiel macht deutlich, warum wir unseren Kunden mindestens ein Gespräch pro Jahr anbieten und auch dringend empfehlen. Denn in nur einer Stunde lassen sich bestehende Verträge auf Aktualität, Angemessenheit und Beitragssatz überprüfen und ggf. aktualisieren. Und das ist am Ende bares Geld wert. Eine aktuelle Umfrage des Deutschen

Zahnärzteblatts zeigt jedoch, dass viele Zahnärzte solche regelmäßigen Überprüfungen vernachlässigen: Nur 44 % der Befragten gaben an, ihre Versicherungen regelmäßig zu überprüfen und anzupassen.

Unsere Empfehlung

Versicherungen für Zahnarztpraxen sind unverzichtbar, um das wirtschaftliche Risiko zu minimieren und die Praxis vor

Schadensfällen zu schützen. Es lohnt sich daher, sich intensiv mit diesem Thema auseinanderzusetzen und sich von einem Experten beraten zu lassen. So können Sie sicherstellen, dass Sie im Ernstfall optimal vor finanziellen Schäden abgesichert sind.

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

Fortbildungskalender 2023



11. Bad Homburger Medizinrechtstage

15.-17. Juni 2023 - Online-Seminare

Bei den Online-Medizinrechtstagen wird innerhalb von drei Tagen eine unglaubliche Bandbreite an fachlichen und unternehmerisch relevanten Themen zu aktuellen Themen im Gesundheitswesen geboten. Freuen Sie sich auf hochkarätige Vorträge, faszinierende Branchenkenntnisse und einen kollegialen Online-Austausch. Die Fortbildung richtet sich an Fachanwälte für Medizinrecht, Unternehmer aus der Medizintechnik, Führungskräfte aus Kliniken und Krankenhäusern, Unternehmensberater im Gesundheitswesen, Ärzte und Zahnärzte. Es geht um Vertragsarztrecht, Heilmittelwerberecht, Compliance, Gesellschaftsrecht und Steuerrecht. Arbeitszeitrechtliche Restriktionen und rechtliche Aspekte der Delegation in der Parodontaltherapie sind weitere Themen. RechtsanwältInnen aus renommierten Medizinrechtskanzleien, Fachberater Gesundheitswesen, Professoren und Steuerberater stellen die Vorträge. Sie können einzelne Webinare buchen oder auch das Gesamt-Paket! Das Online-Seminar wird über ZOOM durchgeführt.



www.med-rechtstage.de

Workshop für Biologische Prophylaxe

Ganztagesseminare - mehrere Termine in 2023

Das wachsende Bewusstsein der Patienten für Gesundheit, Umwelt und ökologische Nachhaltigkeit macht sich in den Praxen immer stärker bemerkbar. Patienten fragen nach biologischen Behandlungen und Produkten. Für viele Praxismitarbeiter/innen ist es eine neue und spannende Aufgabe, souveräne Antworten auf die Fragen zu finden und ein umfangreiches Prophylaxe-Angebot mit Bio-Produkten zu bieten. Im Bio-Prophylaxe-Workshop erfahren Sie, wie Sie Ihren Praxisalltag biologisch und umweltfreundlich gestalten können – sei es bei der PZR oder der Mundhygieneberatung. Welche Zusatzstoffe sind in handelsüblichen Zahnpflegeprodukten enthalten und welche Nebenwirkungen gibt es? Wie kann Ölziehen funktionieren und wann soll Probiotika eingesetzt werden? Ebenfalls ein zentrales Thema: Welchen Einfluss haben Lifestyle, Ernährung, Stress, Vitamin- und Nährstoffmangel auf die Mundgesundheit? Ansätze der biologischen und holistischen Zahnheilkunde und vieles mehr sind Themen des Seminars.



www.schlee-dentalhygiene.de

Steuertipp

Was kann ich bei meiner Einnahmenüberschussrechnung absetzen?

Häufig werde ich von Mandanten gefragt, was Praxen alles von der Steuer absetzen können. Dabei stelle ich immer wieder fest, dass es viele Posten gibt, die nicht als absetzbar bekannt sind oder auch gerne mal vergessen werden, bei der Steuer anzugeben. Mit einer Übersicht der absetzbaren Betriebsausgaben soll hier Abhilfe geschaffen werden.

Um den Überblick zu behalten, kann diese Aufzählung von absetzbaren Betriebsausgaben und Kosten bei betrieblichen Einkünften helfen.

Die Liste soll beispielhaft zeigen, was absetzbar ist.

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



Sabine Banse-Funke
Foto: Mirja Diederich

Dipl.-Finanzwirtin (FH) Sabine Banse-Funke bietet steuerliche, wirtschaftliche und gesellschaftsrechtliche Beratung von Zahnärzten und anderen Arztgruppen.



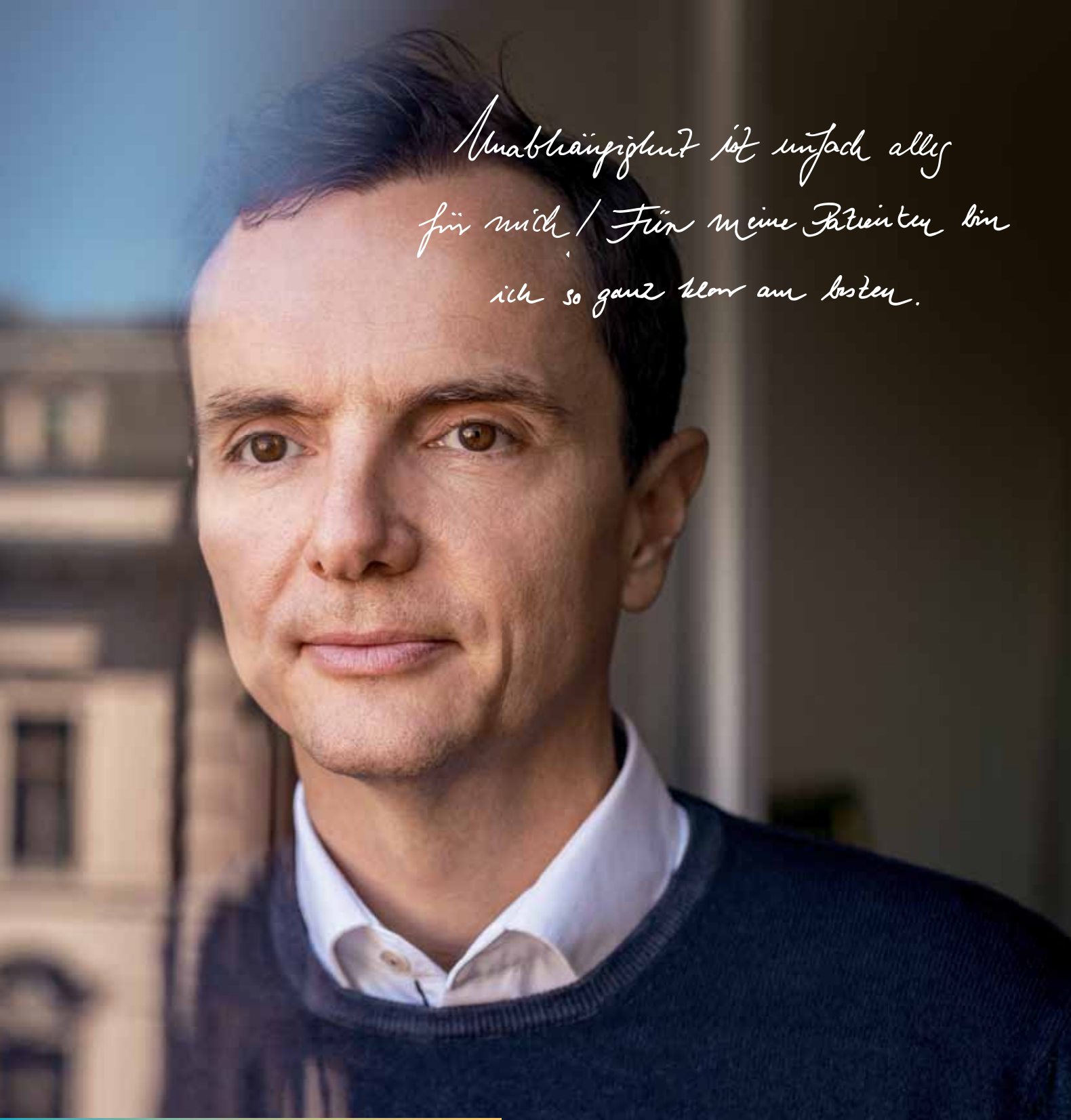
Steuerlich absetzbar!

- Abschreibungen (lineare oder degressive Abschreibung) für Anschaffungen, z. B. Handy, Schränke, Regale, Schreibtische, Stühle, Einrichtung, Inventar, Geräte, Werkzeuge, PKW, Fahrzeuge
- Sofortabschreibung für geringwertige Wirtschaftsgüter (Anschaffungen bis 800 Euro netto ohne Umsatzsteuer)
- volle Abschreibung im ersten Jahr für digitale Wirtschaftsgüter, z. B. für EDV, PC, Computer und Zubehör, Drucker, Laptop, Hardware, Peripheriegeräte, Betriebs- und Anwendersoftware
- Sonderabschreibung für bewegliche Wirtschaftsgüter (soweit die Gewinngrenze von 200.000 Euro nicht überschritten wird)
- Investitionsabzugsbetrag, Herabsetzungsbetrag nach § 7 g EStG (soweit die Gewinngrenze von 200.000 Euro nicht überschritten wird)
- Abschreibung für betriebliche Gebäude, Räume
- Anlagenabgänge (Restbuchwert der Wirtschaftsgüter) bei Aussonderung, Verkauf oder Verschrottung der Wirtschaftsgüter
- Raumkosten, Grundstückskosten, Grundstücksnebenkosten, Miete, Mietnebenkosten, Grundstückreinigung, Renovierungskosten der Räume
- Arbeitszimmer, Homeoffice-Pauschale
- Praxis- und Betriebsbedarf, Fremdlabor bei Zahnärzten, Wareneinkauf, Rohstoffe, Betriebsstoffe, Hilfsstoffe, Kosten für Verpackung
- Personalkosten, Personalnebenkosten, Berufsgenossenschaft, Kosten für den Betriebsausflug, die Weihnachtsfeier, Geschenke für die Arbeitnehmer
- betriebliche Versicherungen, Berufshaftpflicht, Gebühren, Beiträge, Kammerbeiträge, Verbandsbeiträge
- Arbeitskleidung, Reinigungskosten
- Wartung, Reparaturen, Instandhaltung, Leasing, Geräte- und Einrichtungskosten
- der betriebliche Anteil der laufenden Telefon-, Handy- und Internetkosten
- KFZ-Kosten oder KFZ-Kosten-Pauschalen oder Kosten für die Fahrten Wohnung-Arbeitsstätte
- Betriebsausgaben für den Rechtsanwalt, Steuerberater, Beratungskosten, Buchführungskosten
- Porto, Büromaterial
- Betriebsbedarf, Dekoration, Blumen
- EDV- und Software-Kosten
- Fremdleistungen
- Abfall, Entsorgung
- Reise-, Übernachtungs- und Fortbildungskosten inklusive Verpflegungsmehraufwand
- Fachliteratur, Arbeitsmittel, Werbung
- betriebliche Zinsen, Kontoführungsgebühren, Finanzierungskosten
- Bewirtungskosten
- Kosten der doppelten Haushaltsführung
- betrieblich verursachte Geschenke (für Geschäftsfreunde bis 35 Euro pro Jahr und Geschäftsfreund oder für persönliche Anlässe bis 60 Euro brutto pro Anlass (sogenannte Aufmerksamkeit))
- betriebliche Steuern
- bezahlte Umsatzsteuer, Vorsteuer
- Abzug von steuerlichen Rücklagen
- ...

Mehr zum Thema finden Sie im Blog von Vesting & Partner

www.vesting-stb.de/aktuelles/news/blog/



A portrait of a middle-aged man with dark hair and brown eyes, wearing a dark blue sweater over a white collared shirt. He is looking directly at the camera with a slight smile. The background is a blurred city street with buildings.

*Anabhängigkeit ist einfach alles
für mich! Für meine Patienten bin
ich so ganz klar am besten.*

Was ist wichtig in Ihrem Leben?

Was immer Sie beschäftigt, sprechen Sie mit uns.

 apobank.de/die-zeit-ist-jetzt

 **apoBank**
Bank der Gesundheit

Transparentes Vergütungssystem

Entgeltgleichheit auch in der Zahnarztpraxis?

Diskriminierung wegen des Geschlechts ist verboten – auch wenn es um das Gehalt geht. Anfang des Jahres hat das Bundesarbeitsgericht nun deutlich gemacht, dass ein besseres Verhandlungsgeschick kein abweichendes Gehalt rechtfertigt. Das gilt grundsätzlich auch für die Mitarbeitenden in der Zahnarztpraxis.

Regelungen zur Entgeltgleichheit

Das Gebot der Entgeltgleichheit als Maßnahme gegen den Gender Pay Gap, also gegen das geschlechtsspezifische Lohngefälle, ist nicht neu. Der Grundsatz der Entgeltgleichheit wurde von der Rechtsprechung zunächst aus Art. 3 III Grundgesetz hergeleitet und ergibt sich daneben auch aus den europarechtlichen Vorgaben. Auch das Allgemeine Gleichbehandlungsgesetz setzt ein Entgeltgleichheitsgebot voraus. Keine dieser Regelungen gab ungleich behandelten Arbeitnehmern jedoch einen konkreten Anspruch auf Gleichbehandlung. Erst mit Inkrafttreten des Entgelttransparenzgesetzes im Jahr 2017

wurde schließlich dort in Paragraph 7 EntgTranspG ausdrücklich ein Entgeltgleichheitsgebot für Männer und Frauen gesetzlich normiert, dessen Einhaltung und Überwachung durch konkret geregelte Auskunftsansprüche und Prüfverfahren gewährleistet werden soll.

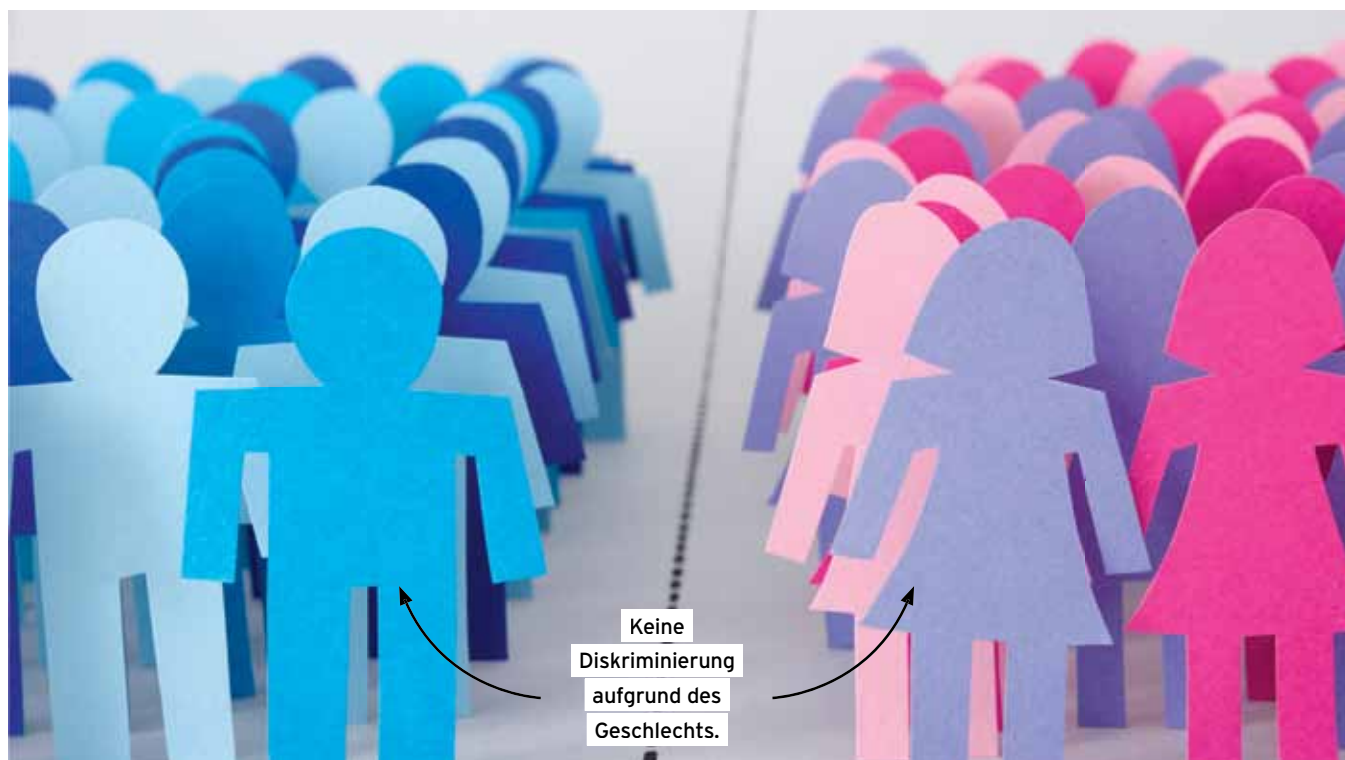
Urteil des Bundesarbeitsgerichts

Mit Urteil vom 16.02.2023 (Az. 8 AZR 450/21) hat das Bundesarbeitsgericht nun auf Basis der dargestellten Regelungen entschieden, dass eine Frau Anspruch auf gleiches Entgelt für gleiche oder gleichwertige Arbeit hat, wenn der Arbeitgeber männlichen Kollegen ein höheres Entgelt

**Nadine Ettling**

Foto: Lyck+Pätzold healthcare.recht

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



Fotos: sdecoret - stock.adobe.com, Fotografiabasic/Gettyimages

zahlt. Irrelevant ist dabei, ob der männliche Arbeitnehmer zu Beginn des Arbeitsverhältnisses besser verhandelt hat.

Der Fall

Die Klägerin war, wie auch zwei männliche Kollegen, als Außendienstmitarbeiterin im Vertrieb beschäftigt. Einer der Kollegen hatte fast zeitgleich mit ihr beim beklagten Arbeitgeber angefangen. Das Grundentgelt der Klägerin betrug anfangs 3.500 Euro brutto, das Gehalt des Kollegen rund 1.000 Euro mehr. Grund dafür war nach Angaben des Arbeitgebers, dass der männliche Kollege nur zu diesem Gehalt zum Abschluss des Arbeitsvertrags bereit gewesen sei und er im Übrigen auch Nachfolger einer höher bezahlten Angestellten gewesen sei. Hiergegen wandte sich die Klägerin mit dem Anspruch, ein Gehalt in gleicher Höhe wie der besser bezahlte Kollege zu erhalten.

Die Entscheidung

Das Arbeitsgericht gab ihr Recht und fand, die Klägerin sei aufgrund ihres Geschlechts benachteiligt worden. Denn sie habe, obgleich sie und der männliche Kollege gleiche Arbeit verrichteten, ein niedrigeres Grundentgelt erhalten als der männliche Kollege. Dies begründe die Vermutung, dass die Benachteiligung aufgrund des Geschlechts erfolgt sei. Dem Arbeitgeber sei es nicht gelungen, diese Vermutung zu widerlegen.

Geschicktes Verhandeln kein Argument

Praktisch relevant ist das Urteil nun vor allem deshalb, weil das Gericht festhielt, dass der Arbeitgeber sich nicht darauf berufen könne, dass das höhere Grundentgelt des männlichen Kollegen darauf beruhe, dass dieser individuell ein höheres Entgelt ausgehandelt habe. Auch die Erklärung, der männliche Arbeitnehmer sei einer besser vergüteten, ausgeschiedenen Arbeitnehmerin nachgefolgt, ließ das Gericht nicht gelten. Es sprach der Klägerin eine ausgleichende Entschädigungszahlung wegen der erfolgten Ungleichbehandlung zu.

Bedeutung für zahnärztliche Arbeitgebende

Der Rahmen für frei ausgehandelte Gehälter ist damit kleiner geworden. Weichen die Vergütungshöhen voneinander ab, werden Arbeitgeber grundsätzlich der Vermutung der Diskriminierung begegnen müssen. Dies allerdings nur dann, wenn Mitarbeitende überhaupt Vergleichsgehälter benennen können. Hier hilft zahnärztlichen Arbeitgebenden § 12 EntgTranspG, der für einen Auskunftsanspruch einen Betrieb mit mehr als 200 Mitarbeitern voraussetzt. Nicht ausgeschlossen werden ist dabei, dass Arbeitnehmende auf anderem Wege Kenntnis von den in der Praxis gezahlten Gehältern erlangen.

Fazit

Im Ergebnis sollten zahnärztliche Arbeitgebende bei Gehaltsabweichungen sachliche Gründe dokumentieren und langfristig über die Implementierung einheitlicher und transparenter Vergütungssysteme nachdenken, um auch in diesem Punkt von vorneherein Rechtssicherheit zu schaffen und unabhängig vom Verhandlungsgeschick die Motivation der Mitarbeitenden zu erhalten und zu stärken.

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



EXPERTENTIPP

So optimieren digitale Lösungen Ihre Materialwirtschaft!

Die Digitalisierung hat in der Zahnmedizin Einzug gehalten und trägt zur Effizienzsteigerung bei – sei es bei der Behandlung oder in der Verwaltung. Auch in der Materialwirtschaft können digitale Lösungen einen Beitrag zur Wirtschaftlichkeit der Praxis leisten. Es gibt zahlreiche digitale Ansätze, die Kosten sparen und den Arbeitsalltag erleichtern. Und hier kommt AERA-Online ins Spiel!

Von der Online-Bestellung...

Als Preisvergleichs- und Bestellplattform für Dentalprodukte macht AERA-Online den Dentalmarkt online einsehbar und Angebote transparent vergleichbar. Es genügt eine kostenlose Registrierung und anschließende Produktsuche und auf den ersten Blick sind alle Preisunterschiede und die günstigsten Lieferanten automatisch zu erkennen. Ein aufwändiger Preisvergleich über Kataloge oder das Durchsuchen mehrerer Online-Shops ist nicht mehr nötig. Das Bestellen funktioniert genau so leicht: Einfach das gewünschte Produkt suchen, auf den Merktzettel setzen und die Bestellmengen definieren. Den Rest übernimmt der automatische Warenkorboptimierer. Mit einem Klick ermittelt dieser automatisch die günstigste Bestellvariante. Die Bestellung wird dann direkt über die Plattform an die Lieferanten übermittelt. Erfolgt die Lieferung, behält man mit der Wareneingangskontrolle auf AERA-Online stets den Überblick. Komplett-, teil-, oder nicht geliefert? Einfach online erfassen und keine Bestellung mehr aus dem Blick verlieren.

... bis zum digitalen Lager

Wer sein Lager mit handgeführten Listen und ständigen Inventuren führt, weiß um den Zeitaufwand – und das Chaos. Auch hier geht es digital einfach praktischer, schneller und übersichtlicher. Das AERA-Online Lager mit Bestandserfassung bietet eine kostenlose Lösung. Lagerorte werden digital angelegt, Artikel konfiguriert und mit Mengen zugebucht. Auskunft über die Bestände gibt es dann per Mausklick. Lagerentnahmen können direkt im Lager mit der AERA-Online App dokumentiert werden. Und das Beste: Wer bei seinen zugebuchten Produkten Mindesthaltbarkeitsdaten, Melde- und Mindestbestände hinterlegt, wird von der Plattform zukünftig automatisch erinnert: Kein abgelaufenes – sondern immer ausreichendes Material an Lager. Patientenbehandlungen sind damit sichergestellt. Verbrauchsstatistiken helfen zusätzlich bei der Ermittlung von Mindestbestellmengen einzelner Produkte und einmal hinterlegt, macht die Nachbestellhilfe den Materialnachkauf zum Kinderspiel.

Folge 1: Die Praxis-Homepage

Virtueller Auftritt – aber mit großer Bedeutung für die Realität

Zum Glück setzt sich mehr und mehr die Erkenntnis durch, dass eine Website für den öffentlichen Auftritt einer Zahnarztpraxis wichtig ist. Doch was heißt das eigentlich konkret? Kurz beantwortet: Wenn Sie noch keinen Internetauftritt haben, machen Sie einen! Wenn Sie bereits eine Homepage besitzen, machen Sie einen Website-Check! Für alle gilt allerdings: Lesen Sie diesen Artikel, werden Sie zum Praxis-Checker. Dieser Beitrag wird Ihnen dabei helfen, besser zu werden, wenn Sie nur eine einzige, wesentliche Frage für sich beantworten können.

Um es gleich einmal vorwegzunehmen: Natürlich ist die Virtualität einer Website nicht gleichzusetzen mit einem physischen, sprich persönlichen, realen Besuch in einer Praxis! Trotzdem ist es so, dass der Besuch auf Ihrer Praxiswebsite vom Grundsatz her denselben charakteristischen Eigenschaften genügen muss, wie der reale Besuch in den Räumlichkeiten Ihrer Praxis. Im Praxisalltag wollen Sie Ihre Patienten nicht vergraulen, sondern einen positiven Eindruck hinterlassen. Es wäre wirklich höchst bedauerlich, wenn es anders wäre. Für unzählige Praxiswebseiten gilt dies allerdings nicht oder nur sehr beschränkt. Sie gehen an den Bedürfnissen der Patienten vorbei. Das muss doch nicht sein!

Machen Sie den Selbst-Check!

Für eine positive Patientenerfahrung besitzen sowohl Offline- als auch Online-Besuch dieselben Gütekriterien. Bei der Betrachtung oder Planung Ihres Webauftritts können Sie sich selbst zwei ganz einfache Frage stellen: Was denke ich, sind die Punkte, die meinen Patienten beim Besuch in meiner Praxis wichtig sind? Die entscheidende Anschlussfrage lautet dann: Spiegelt meine Website diese Erwartungen wider?

Sie werden es am besten wissen, was Patienten antworten, wenn man sie fragt, was ihnen beim Praxisbesuch wichtig ist. Von 100 Patienten legen 100 Wert auf Freundlichkeit, Persönlichkeit, Verständnis, Sympathie, Hilfsbereitschaft, Kompetenz, Information und Entgegenkommen.

Ich wüsste gern die Gründe oder näheren Umstände, warum diese Eigenschaften auf

den Webseiten von Zahnarztpraxen dann so oft keine wichtige Rolle mehr spielen sollen.

In den letzten Jahren habe ich im Rahmen von Studien und Recherchen mehr als 20.000 Websites von Praxen besucht. Mein ernüchterndes Fazit: In 95 Prozent der Fälle wird der Internetauftritt den grundlegenden Ansprüchen der Patienten bzw. Besucher in keiner Weise gerecht. Dabei könnte es so einfach sein.

Der verlorene Patient

Ich möchte Sie zu einem kleinen Gedankenspiel ermutigen: Bitte stellen Sie sich vor Ihrem geistigen Auge folgende, überspitzte und rein hypothetische Situation in einer fiktiven Praxis vor: Ein Patient betritt die Räumlichkeiten einer Praxis. Er weiß nicht, wohin er gehen soll. Ein Empfang ist nicht zu sehen. Er blickt suchend umher. Es ist menschenleer und er fühlt sich allein, hat schließlich die Ori-





Axel Schüler-Bredt

Foto: Carlotta Schüler-Bredt

Gründer einer bundesweiten Initiative zur Verbesserung des Patientenservices, nationale und internationale Auszeichnungen in PR & Marketing, Referententätigkeiten im Dentalbereich. Aktiv in der DACH-Region als Berater und Praxis-Checker für Zahnarztpraxen, die sich nachhaltig weiterentwickeln wollen.

entierung verloren. Er ruft verzweifelt „Hallo???“, doch niemand antwortet. Er fühlt sich „lost in space“ – alles wirkt kalt, abweisend, fremd.

Was würde der Patient in dieser Situation als nächstes tun? Genau, er macht auf dem Hacken kehrt und lässt beim Rausgehen aus Frust die Türe fallen. Seinen Bekannten wird er von dieser Negativerfahrung erzählen und sicherlich nie wieder kommen (...).

Solch ein Szenario erleben Patienten (hoffentlich) niemals in Ihrer Zahnarztpraxis. Aber sie erleben es leider auf unzähligen Homepages.

Bedürfnisse der Patienten

Wie wenig die Internetpräsenz die eigentlichen Bedürfnisse der Besucher abbildet, konnte ich im Laufe der Jahre leider immer wieder feststellen. Viele Praxis-Websites enthalten unnötige Informationen, wie z. B. langweilige Detailauflistungen aller absolvierten Fort- und Weiterbildungen, fachliche Beschreibungen, die ohne Medizinstudium nicht verständlich sind, oder endlose Texte, die einer Buchlektüre gleichkommen. Solche Informationen interessieren die meisten Patienten nicht wirklich und können sogar abschreckend wirken.

Wie sieht eine gute Website aus?

Eine gute Website sollte so aufgebaut sein, dass sich Patienten leicht zurechtfinden. Sie muss alle Informationen enthalten, die den Patienten helfen, sich zu orientieren und die Praxis zu verstehen. Hierzu gehören Öffnungszeiten, Kontaktinformationen, Anfahrsbeschreibungen, Leistungen und Fotos der Verantwortlichen und/oder

des Praxisteams. Auch Patientenbewertungen und Erfahrungsberichte können dabei helfen, das Vertrauen der Patienten zu gewinnen.

Machen Sie den Website-Check

Wenn Sie also die Frage nach den Bedürfnissen und Erwartungen Ihrer Patienten beantworten können, machen Sie am besten noch heute den Website-Check und prüfen Ihre Homepage durch die Brille Ihrer Patienten. Eine kleine Hilfestellung finden Sie in der obenstehenden Checkliste. Bleiben Sie in Bewegung!

CHECKLISTE IHRER WEBSITE

Die Top-10 Faktoren für eine erfolgreiche Website.

Erfüllt Ihre Homepage alle Punkte? Machen Sie den Selbst-Check!

- ☐ **Benutzerfreundlichkeit**
Intuitives Auffinden von Informationen über Leistungen, Öffnungszeiten, Terminvereinbarung.
- ☐ **Responsive Design**
Eine Website muss auf allen Geräten, einschließlich Smartphones und Tablets, gut aussehen und einfach zu bedienen sein.
- ☐ **Klare Strukturierung**
Informationen müssen in logischen Abschnitten organisiert werden und mit klaren Überschriften und Absätzen versehen sein.
- ☐ **Content-Qualität**
Relevante Informationen über die Leistungen der Praxis, das Team, Öffnungszeiten, Kontaktdaten und häufig gestellte Fragen.
- ☐ **Call-to-Action-Buttons**
Aufforderung zum Handeln, wie beispielsweise „Jetzt einen Termin vereinbaren“ oder „Kontakt aufnehmen“.
- ☐ **Suchmaschinenoptimierung (SEO)**
Suchmaschinen-relevante Gestaltung der Website mit relevanten Keywords, optimierten Meta-Tags, qualitativ hochwertigem Inhalt.
- ☐ **Online-Terminvergabe**
Eine Online-Terminvergabe-Funktion kann es Patienten erleichtern, Termine zu vereinbaren.
- ☐ **Datenschutz**
Eine Datenschutzerklärung muss auf der Website veröffentlicht sein, ansonsten drohen empfindliche Strafen. Sie erhöht Vertrauen in die Praxis.
- ☐ **Social Media-Integration**
Hilft, die Praxis online zu präsentieren und Reichweite zu erhöhen. Social Media-Buttons mit Verlinkung zu Ihren Social-Media-Kanälen.
- ☐ **Barrierefreiheit**
Stellt sicher, dass alle Patienten die Website nutzen können. Verwendung von klarer und einfacher Sprache und von alternativem Text für Bilder.

Wenn Sie bei einem der vorgenannten Checker-Punkte kein Häkchen machen können, wird es Zeit, sich Unterstützung zu holen.



Axel Schüler-Bredt
www.der-praxis-checker.de
schueler-bredt@der-praxis-checker.de

Fotos: Valeria Soloveva/gettyimages, iStock.com/Chalermpol Ngampongwanich, iStock.com/jmiks

Unternehmensmanagement

Kritische Erfolgsfaktoren für das Gründen und Betreiben eines Z-MVZ

Deutschlands ambulanter Gesundheitsmarkt ist einer Vielzahl von Einflüssen und Entwicklungen ausgesetzt, die das Gründen und Betreiben von Zahnmedizinischen Versorgungszentren (Z-MVZ) vor bedeutende Herausforderungen stellt. Auf folgende kritische Faktoren sollte ein besonderes Augenmerk gelegt werden, um ein Z-MVZ langfristig erfolgreich am Markt zu etablieren.

Die ambulante Gesundheitsversorgung unterliegt einem historischen Wandel: Angefangen bei der demografischen Entwicklung, die einerseits mit einem steigenden Bedarf an medizinischer Versorgung einhergeht – andererseits ist die Personaldecke an qualifizierten Fachkräften maximal ausdünnend, über sich ändernde politische Rahmenbedingungen, die Herausforderungen der Digitalisierung und gestiegene Patientenerwartungen, bis hin zu neuen Wettbewerbsstrukturen zwischen etablierten Praxen und Kliniken sowie neu gegründeten Versorgungszentren und Investoren-Ketten. Als Akteurin und Unternehmer im ambulanten Gesundheitswesen ist es in Anbetracht der vielen Neuerungen und schnelllebigen Entwicklungen oft schwer, den Fokus zu behalten und die richtigen Prioritäten zu setzen. Wer sich in diesen dynamischen Zeiten mit seinem Z-MVZ am Markt behaupten möchte, sollte vor allem auf betriebswirtschaftliche Professionalisierung, Skalierbarkeit und ein nachhaltig wirksames Personalmanagement setzen.

Die wichtigsten Aspekte einer Z-MVZ-Gründung

Bereits die Gründung eines zahnärztlichen MVZ ist eine herausfordernde Aufgabe, die sorgfältige Planung und Vorbereitung erfordert. Es gibt verschiedene kritische Erfolgsfaktoren, die bei der Gründung eines Z-MVZ berücksichtigt werden sollten, um unnötige wirtschaftliche Probleme zu vermeiden.

Businessplan

Einer der wichtigsten Erfolgsfaktoren ist ein gut durchdachter Businessplan. Dieser sollte die Finanzierung, die Geschäftsstrategie, das Alleinstellungsmerkmal gegen-



Jonas Kock

Foto: Kock + Voeste GmbH

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

über Patienten und Arbeitnehmenden sowie die Ziele des Z-MVZ detailliert abbilden. Insbesondere bei der Wahl der Gesellschaftsform ist darauf zu achten, dass der Businessplan alle relevanten Aspekte berücksichtigt.

Finanzierung

Ein angemessenes Finanzierungsvolumen ist essenziell. Häufig werden die Anlaufkosten zu niedrig geschätzt, was zu einer Unterkapitalisierung führen kann. Auch Verzögerungen, zum Beispiel bei Neubauten, werden oft nicht eingeplant. Es ist daher wichtig, realistische Kostenvorstellungen zu haben und bei der Finanzierung mögliche Planabweichungen einzukalkulieren.

Standortwahl

Entscheidend für den Gründungserfolg ist auch die Wahl des Standorts. Hierbei sollte nicht nur der Zugang zu Mitarbeitenden und Patienten berücksichtigt werden, sondern auch eine Kosten-Nutzen-Abwägung erfolgen. Insbesondere in Metropolregionen kann ein hohes Kostenniveau zu einer ambitionierten Preisstruktur führen.

Daher gilt es, den Standort sorgfältig zu wählen und Entwicklungspotenziale realistisch einzuschätzen.

IT-Infrastruktur

Nicht zuletzt spielt die IT-Infrastruktur eine immer erfolgsentscheidendere Rolle. Häufig wird bei der Standortwahl die Verfügbarkeit von Internet- und Datenvolumen nicht ausreichend berücksichtigt, was zu Problemen bei der Inbetriebnahme und den Bearbeitungszeiten in der Praxis führen kann. Eine sorgfältige IT-Planung ist heute unerlässlich, um den reibungslosen Betrieb eines Z-MVZ zu gewährleisten.

Betriebswirtschaftliche Transparenz als zentraler Erfolgsfaktor

Als Betreiberin oder Betreiber eines Z-MVZ gehört es zu den wichtigsten Managementaufgaben, sich mit betriebswirtschaftlichen Kennzahlen auseinanderzusetzen. Neben einer regelmäßigen Betrachtung der BWA sollten auch kritische, unternehmenseigene Kennzahlen erhoben werden, die Transparenz in die Unternehmensentwicklung bringen. Kennzahlen helfen, unternehmerische Klarheit zu gewinnen, risikobehaftete Entwicklungen frühzeitig zu erkennen und Umsatzpotenziale zu identifizieren. Anhand gut dokumentierter Zahlen kann die (finanzielle) Performance der Organisation genau verfolgt und bewertet werden. Erst auf dieser Grundlage lassen sich passende

„ Richtige strategische und operative Entscheidungen führen zum Erfolg. “



Foto: Robert Kneschke - stock.adobe.com

strategische und operative Entscheidungen treffen, die das Z-MVZ langfristig zum Erfolg führen.

Um nachhaltige Transparenz in betriebswirtschaftliche Entwicklungen zu bringen, sollten insbesondere folgende Maßnahmen ergriffen werden:

1 Controlling und Benchmarking implementieren

Ein präzises Controlling-System stellt sicher, dass alle relevanten Unternehmensdaten erfasst und analysiert werden. Das professionelle Reporting der Unternehmenszahlen erleichtert nicht nur den Mittelzugang bei Geldgebern, sondern kann auch die Leistungssteigerung innerhalb der Unternehmung fördern: Wird beispielsweise die betriebswirtschaftliche Erwartungshaltung klar an die Behandlerinnen und Behandler im Z-MVZ kommuniziert, sorgt ein transparentes Honorar-Controlling auch für eine stärkere Identifikation und Auseinandersetzung mit der eigenen Performance im Unternehmen.

Das Controlling gewährleistet eine schnelle Überprüfung der Honorareinnahmen und -ausgaben und kann dabei helfen, Engpässe schnell zu identifizieren sowie Handlungszeit zu gewinnen.

Darüber hinaus ist ein internes Benchmarking empfehlenswert. Mit dem Aufbau einer unternehmenseigenen Datenbasis ist es möglich, die Leistungen der einzelnen

Behandlerinnen und Behandler zu vergleichen. Werden die besten Leistungserbringer im Z-MVZ identifiziert und deren Praktiken an die Kolleginnen und Kollegen transferiert, kann der Umsatz des gesamten Gesundheitsunternehmens gesteigert werden.

2 Wissenstransfer sichern

Um einheitliche und hohe Standards in der Patientenversorgung zu gewährleisten, ist die Zusammenarbeit und der Wissenstransfer zwischen den Mitarbeitenden von entscheidender Bedeutung. Es gilt, eine Kultur des Austauschs zu fördern und sicherzustellen, dass jeder und jede Mitarbeitende Zugang zu allen relevanten Informationen hat.

Als Credo sollte gelten, die Selbstwirksamkeit der einzelnen Teammitglieder zu stärken und sie zur Eigenverantwortung zu ermächtigen. Inhaberinnen und Inhaber können dabei ihre besten Leistungserbringer zu Coaches entwickeln und sie befähigen, ihr Wissen und ihre Fähigkeiten an andere Angestellte weiterzugeben. Eine solche Ermächtigung der MVZ-Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter trägt dazu bei, die Leistungsfähigkeit der Organisation insgesamt zu steigern.

3 Fortbildungen forcieren

Fortbildungen in fachfremden Themen wie Abrechnung und Kommunikation helfen, die betriebswirtschaftliche

Transparenz zu erhöhen. Wenn alle Mitarbeitenden ein Basiswissen über betriebswirtschaftliche Zusammenhänge haben, können sie besser verstehen, wie ihre Arbeit zur Entwicklung des Z-MVZ beiträgt.

Die Aufbau- und Ablauforganisation eines Z-MVZ

Ein erfolgreiches Z-MVZ erfordert eine klare Aufbau- und Ablauforganisation. Eine der wichtigsten Voraussetzungen dafür ist die eindeutige Aufgabenverteilung in der Leitungsebene. Verantwortlichkeiten sollten klar definiert und beispielsweise nach dem Balanced-Scorecard-System (nächste Seite) aufgebaut werden.

Je nach Größe des Z-MVZ kann es sinnvoll sein, eine zweite Führungsebene zu etablieren – die optimale Leitungsspanne liegt bei fünf bis sieben Personen pro Führungskraft. Dies hilft, Abläufe effizienter zu gestalten und Verantwortungen auf mehrere Schultern zu verteilen.

Ein Z-MVZ managt man nicht nebenbei – das „Tür- und Angel-Management“ reicht hier nicht aus. Managementaufgaben sollten regelmäßig, zu festgelegten Terminen erledigt werden. Um dafür genügend Zeit zur Verfügung zu haben, sind Managementaufgaben mit Priorität zu versehen. Wesentlich für die professionelle Aufbau- und Ablauforganisation ist auch eine geschlossene interne Kommunikation. Sie sollte es den Mitarbeitenden ermöglichen, effektiv und effizient in den »

Austausch zu treten, indem sie Informationen auf eine schnelle und gezielte Weise teilen können. Eine geschlossene interne Kommunikation trägt dazu bei, Missverständnisse und Informationsverluste zu reduzieren und somit die Zusammenarbeit und Produktivität im Unternehmen zu verbessern.

Ein weiterer wichtiger Punkt ist die Implementierung eines Qualitätsmanagementsystems. Dieses ist notwendig, um eine gleichbleibend hohe Qualität der medizinischen Versorgung und internen Abläufe sicherzustellen. Eine kontinuierliche Fortbildung der Mitarbeitenden in nichtärztlichen Fachthemen wie Führung, Beratung und Konfliktmanagement ist ebenfalls empfehlenswert.

Personal: Die kritische Ressource im Z-MVZ

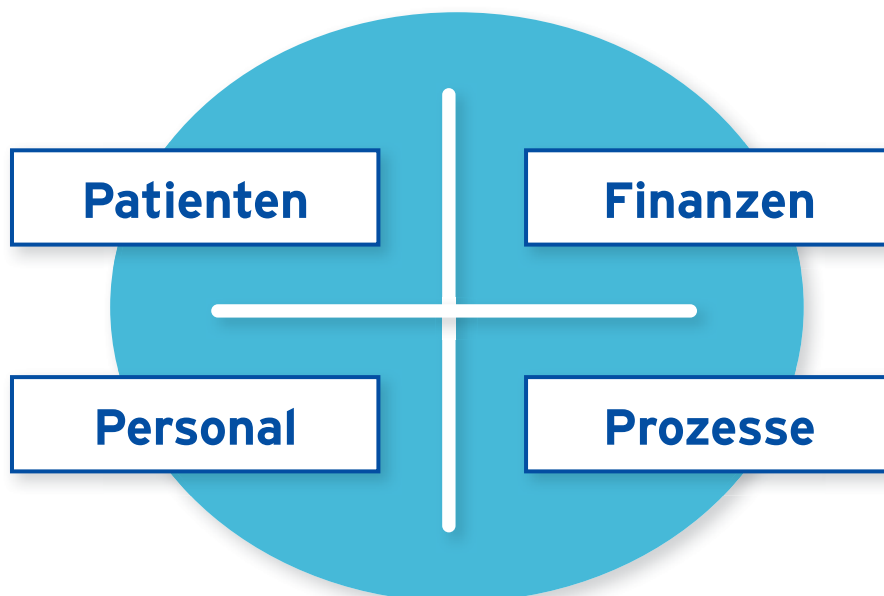
Personalbeschaffung und -bindung sind zu entscheidenden Erfolgsfaktoren der Zukunft geworden. Angesichts des zunehmenden Fachkräftemangels und der steigenden Mitarbeiterfluktuation rücken die Themen Mitarbeiterführung, -bindung und -findung verstärkt in den Fokus.

Die Qualität der Personalführung spielt heute eine essenzielle Rolle in der Z-MVZ-Erfolgsstory. Als Leitungskraft muss es darum gehen, Mitarbeitende motivieren, fördern und fordern zu können. Regelmäßige Entwicklungsgespräche sind dabei nur eines von vielen Instrumenten, die im Personalmanagement zur Anwendung kommen sollten.

Das Mitarbeitergespräch ist nicht nur der Ort, um Stärken und Schwächen zu besprechen. Vielmehr sollte es auch darum gehen, auf die individuellen Ziele und Wünsche der Angestellten einzugehen.



Beziehen Sie Ihr Team aktiv in die Dynamik des Z-MVZs ein – das motiviert!



Mit der Balanced Scorecard analysieren Sie Unternehmensaktivitäten und ihre Zusammenhänge. Eine gute Methode, um Ziele und Kennzahlen zu visualisieren.

Im Dialog können die Ziele des Unternehmens mit individuellen Karrierezielen abgeglichen und zusammengeführt werden. Ein offener Umgang mit Erwartungshaltungen und Unternehmenskennzahlen stärkt das Verständnis für die Relevanz der Arbeit jedes und jeder Einzelnen im Z-MVZ.

Empfehlenswert ist es, das gesamte Team in die Dynamik des Unternehmens einzubeziehen. Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des Z-MVZ sollten über die Ziele, Strategien und Entscheidungen des Unternehmens informiert und zur Einreichung von Feedback, Ideen oder Verbesserungsvorschlägen angeregt werden. Dies kann im Zuge regelmäßiger Meetings oder eines Ideenmanagementsystems erfolgen. Die Mitarbeitenden werden dadurch zu einem wichtigen Bestandteil des Unternehmens und bekommen die Möglichkeit, sich aktiv am Erfolg ihres Z-MVZ zu beteiligen. Ein wichtiger Entscheidungsgrund für einen Job im Z-MVZ sind auch die Entwicklungsmöglichkeiten. Die Einrichtung einer Karriereentwicklungsleiter kann hilfreich sein, um Mitarbeitende bei ihrer Karriereplanung zu unterstützen und ihnen Perspektiven im Unternehmen zu bieten.

Auch regelmäßige Mitarbeiterbefragungen gehören ins Portfolio einer Führungskraft. Sie tragen dazu bei, Probleme und Konflikte frühzeitig erkennen und lö-

sen zu können. Wichtig dabei ist, anonymes Feedback zu gewährleisten. Sozial erwünschte Rückmeldungen können so vermieden und die ehrliche Beantwortung der Fragen unterstützt werden.

Zu guter Letzt empfiehlt es sich, Mitarbeiter-Incentives zu etablieren. In Form von Bonuszahlungen, betrieblichen Vorsorgeaufwendungen oder anderen Benefits bringen Arbeitgeberinnen und Arbeitgeber ihre Wertschätzung den Teammitgliedern gegenüber zum Ausdruck. Incentives steigern nicht nur die Motivation und Leistungsbereitschaft, sie stärken auch das Unternehmensimage und die Arbeitgeberattraktivität.

Ganzheitlich denken und handeln

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass eine erfolgreiche Z-MVZ-Führung viele Aspekte umfasst, die ineinandergreifen und aufeinander abgestimmt sein müssen. Hierzu zählen neben einer klaren Vision und Strategie auch ein funktionierendes Controlling-System, eine professionelle Mitarbeiterführung sowie eine strukturierte Aufbau- und Ablauforganisation. Diese erfolgskritischen Faktoren sind eng miteinander verknüpft und sollten zusammen betrachtet und entwickelt werden. Berücksichtigt man dies in einem ganzheitlichen Unternehmensmanagement, ist der Weg zu einem erfolgreichen Z-MVZ geebnet.

Jonas Kock

www.kockundvoeste.de
info@kockundvoeste.de

Foto: New Africa - stock.adobe.com

zm Newsletter

Ihr regelmäßiges Update.

Hier bekommen Sie jede Woche wichtige News aus Politik, Gesellschaft und Branche.

zm

Versand
wöchentlich
mittwochs

Mit aktuellen Informationen aus Wissenschaft und Industrie sowie zahnmedizinischen Fachbeiträgen.



Jetzt abonnieren
[https://www.zm-online.de/
newsletter/](https://www.zm-online.de/newsletter/)

MedTriX Group
we care for media solutions

Auf Erfolgskurs

Die Praxis mit Kennzahlen sicher steuern

Piloten im Flugzeug nutzen es genauso wie Kapitäne zur See. Und im Auto ist es für die meisten von uns zur Routine geworden. Gemeint ist das Navigationsgerät, das uns hilft, unser anvisiertes Ziel zu erreichen. Dieses Instrument nutzen auch Betriebswirtschaftler, nur nennt es sich dann Controlling. Funktioniert genauso, klingt nur anders.

Foto: alizay - stock.adobe.com



Für Zahnarztpraxen ist Controlling das Instrument, um ein anvisiertes Ziel auf direktem Weg sicher zu erreichen. Und das nicht nur in inflations- und rezessionsgeprägten Krisenzeiten. Genauso wie das Navigationsgerät uns auf dem Weg vor einem Hindernis, einer Unwegsamkeit warnt, macht dies auch das Controlling. Hierbei kommen Praxiskennzahlen zum Einsatz.

Kennzahlen der BWA

PraxisinhaberInnen kennen diverse Kennzahlen aus der Betriebswirtschaftlichen Auswertung (BWA) von der Steuerkanzlei. Steuerberater zitieren dann gerne Zahlen und Prozentwerte von Umsatzrendite, Personalkosten, Mitarbeiterproduktivität, Umsatz- und Kostenstunde der Praxis, usw. In der Regel sind das gängige Kennzahlen, die etwas über die Werte und die Beschaffenheit von Liquidität, Rentabilität und Produktivität der Praxis aussagen.

In wirtschaftlich guten Zeiten und einer stabilen Patientennachfrage mag dieses tradierte Prozedere – dass Steuerberater quartalsweise Rapport erstatten – ausreichen und seinen Zweck erfüllen.

Wenn allerdings, wie für 2023 und die Folgejahre sich abzeichnend, die Zahnarztpraxis sich speziellen Herausforderungen durch Inflation und GKV-Finanzstabilisierungsgesetz stellen darf, dann sind auch an das Controlling besondere

Maßstäbe zu setzen. In solchen Zeiten ist es wichtig, dass PraxisinhaberInnen die Kennzahlen nicht nur in kürzeren Zeitabständen zur Verfügung stehen, sondern dass der Fokus dann auf die wirklich relevanten und wichtigen Kennzahlen gerichtet ist.

Vorteile von Praxiskennzahlen

Parallel zu den gängigen Kennzahlen zu Produktivität, Rentabilität und Liquidität gibt es noch weitere spezielle Praxiskennzahlen, die den großen Vorteil haben, dass sie ...

- präziser sind und zudem wichtige Informationen liefern, die in der BWA meist nicht dargestellt werden,
- unter anderem auch prozessorientiert fungieren und sich damit wichtige Meilensteine bei den relevanten Praxisabläufen bewerten lassen,
- monatlich ausgewertet werden und nicht – wie bei der BWA üblich – zeitverzögert erst nach Quartalsende,
- im Idealfall von der Praxis selbst erhoben und ausgewertet werden können,
- der Praxis damit ein sofortiges Handeln ermöglichen.

Auf Erfolgskurs mit Kennzahlen

Mit diesen acht aussagekräftigen Praxiskennzahlen steuert die Zahnarztpraxis jede Untiefe und es lassen sich konkrete Fragestellungen beantworten:



Mathias Leyer

Foto: Leyer

Gesundheitsökonom, Trainer und Berater mit den Tätigkeitsschwerpunkten Praxisökonomie, Coaching und einer Vorliebe zu stimmigen Marketingkonzepten.



Sofortliquidität

- Steht ausreichend Geld zur Verfügung, um kurzfristige Verbindlichkeiten bezahlen zu können?
- Haben wir finanzielle Rücklagen für unvorhersehbare Ereignisse gebildet, die wir dann benötigen, wenn beispielsweise ein Wasserrohrbruch die Praxis spontan außer Betrieb setzt?

(Neu-)Patienten

- Kommen ausreichend neue Patienten?
- Sind unsere Stammpatienten treu?

Honorar pro Patient

- Wieviel Honorarumsatz generieren wir je Patient?

Vor-Nachsorge-Konzept

- Wieviel Honorarumsatz generieren wir bei den Behandlungsleistungen IP, PZR, UPT?
- Wie rentabel arbeitet unser Profit-Center Prophylaxe?

Geschriebene versus realisierte**Heil- und Kostenpläne**

- Wieviel Prozent der geschriebenen Heil- und Kostenpläne werden realisiert?
- Gibt es Veränderungen, insbesondere bei hochwertigen und hochpreisigen Behandlungsleistungen?

Selbstzahler-Leistungen

- Wieviel Prozent unserer Praxiseinnahmen werden nicht über die KZV vereinnahmt?
- Gibt es eine Veränderung, beispielsweise in der Zuzahlungsbereitschaft unserer Patienten?

Return on Marketing Investment

- Machen sich unsere Marketing-Bemühungen – finanziell und zeitlich – bezahlt?
- Können wir den Erfolg einzelner Marketing-Maßnahmen messen und nachweisen?

Leistungsstundensatz

- Wie produktiv arbeitet unsere Praxis bzw. einzelne Behandler?
- Wie ist die Auslastung der eingeplanten Behandlungsstunden?
- Können wir den kalkulierten Honorarumsatz je Behandlungsstunde erwirtschaften?

In jeder Praxis gibt es individuelle Fragestellungen.

UMSETZUNG IN DIE PRAXIS

Die Implementierung des Controllings mit aussagekräftigen Kennzahlen erfolgt pragmatisch einfach auf Basis einer Input-Output-Analyse (siehe links) mit individuellem Stärken-Schwächen-Profil der Praxis.

Mathias Leyer

www.zahnarztpraxis-konzept.de
kontakt@zahnarztpraxis-konzept.de



Foto: photokoz - stock.adobe.com

BUCHTIPP

Unternehmen Zahnarztpraxis

Erfolgreich organisieren, delegieren, digitalisieren, skalieren

Als Zahnarzt müssen Sie nicht nur medizinischer Experte, sondern auch Manager und Unternehmer sein. Wer vom Getriebenen im Hamsterrad zum Gestalter seines (Arbeits-) Lebens werden will, bekommt in diesem Buch viele gute Ratschläge. Ein Zahnarzt erzählt, wie er seine moderne Zahnarztpraxis neu gedacht hat. Dr. Frank Zastrow ist erfolgreicher Oralchirurg mit über 20 Mitarbeitern im süddeutschen Raum. Wir folgen ihm auf seinem Weg von der väterlichen Gemeinschaftspraxis zur modernen Praxisklinik und erfahren, wie eine neue Generation von Zahnärzten die Faktoren Zeit, Geld und Leben in einen stimmigen Einklang bringt.

Entscheidend sind kluge, unternehmerische Strategien, um Freiräume für Außerberufliches zu ermöglichen.

Dr. Frank Zastrow, Wolfgang Schmitt
 Hardcover, 211 Seiten
 ISBN: 978-3-662-58900-7
 Springer Verlag, Heidelberg



Digitales Praxismarketing

Wunschklienten & Top-Mitarbeiter gewinnen und begeistern

Praxismarketing ist unerlässlich für den Erfolg einer modernen Zahnarztpraxis. Die Möglichkeiten sind vielfältig und entwickeln sich dynamisch. Das Buch vermittelt nicht nur die essentiellen Grundlagen des Online-Marketings, sondern stellt ein erprobtes System und fundierte Strategien mit echten Erfolgs-Beispielen vor. Online-Marketing Experte Sascha Maynert zeigt auf, wie eine Praxis das Fundament für erfolgreiches, digitales Marketing legen kann und stellt anschaulich die vier Stufen des Praxiserfolges dar. Ob Steigerung der regionalen Sichtbarkeit, Erhöhung der Auslastung, zielgerichtete Ansprache der Wunschklienten und der passenden Mitarbeiter – mit Hilfe dieses Buches kann jede Praxis ihr Marketing auf ein neues Level bringen und zukunftssicher aufstellen.

Sascha Maynert
 Taschenbuch, 236 Seiten
 ISBN: 978-3982492377
 Maynert Online Marketing GmbH, Bonn





Personalbindung in der Zahnarztpraxis

Interne Karrierepläne und externe Fortbildungen

Oftmals haben ZFAs bei ihren aktuellen Arbeitgebern keine Möglichkeit, sich weiterzuentwickeln und wechseln daher in eine andere Praxis. Doch mit dem Verlust von motivierten Mitarbeitern geht immer auch ein Verlust von Wissen einher und es dauert Monate bis neue Mitarbeiter auf dem gleichen Stand sind wie ihre VorgängerInnen. Im dritten Teil der Serie erfahren Sie, wie Sie Ihre ZFAs mit internen Karriereplänen und externen Fortbildungen langfristig an Ihre Zahnarztpraxis binden.

➡ Wenn die Weiterentwicklung fehlt

Die Arbeit in einer Zahnarztpraxis kann spannend und anspruchsvoll sein. Doch nach ein paar Jahren in der gleichen Praxis entsteht oftmals ein Alltagstrott: Viele ZFAs gehen täglich denselben Aufgaben nach und es ist nachvollziehbar, dass sie sich eine Veränderung wünschen. Einige ZFAs haben die Möglichkeit, sich zur Erstkraft oder Praxismanagerin weiterzubilden, doch für die meisten sind die Karriere- und Weiterbildungsmöglichkeiten innerhalb einer Zahnarztpraxis begrenzt.

Infolgedessen verlassen engagierte und motivierte Mitarbeiter ihre langjährigen Arbeitgeber, um sich neuen Herausforderungen zu stellen. Doch wieso müssen ZFAs eine Praxis verlassen, um sich weiterzuentwickeln? Wäre es für Sie und Ihre Zahnarztpraxis nicht von Vorteil, genau diese motivierten ZFAs zu halten? Hierzu müssen Sie jedoch die Möglichkeit bieten, sich bei Ihnen weiterzuentwickeln und in ihrem Beruf zu wachsen.

Um diesen Problemen entgegenzuwirken, bedarf es nur eines guten Plans und etwas Kreativität: Stellen Sie Ihre motivierten ZFAs mit internen Karriereplänen und externen Fortbildungen regelmäßig vor neue Herausforderungen und fördern Sie Ihre Weiterentwicklung. Dadurch gestalten Sie die Arbeit auch für Ihre langjährigen Mitarbeiter abwechslungsreich und durchbrechen den Alltagstrott, bevor sie sich nach einem neuen Arbeitgeber umsehen.

➡ Klare Verantwortungsbereiche schaffen

Mit internen Karriereplänen vergeben Sie zusätzliche Verantwortungsbereiche an Ihre Mitarbeiter, die über



Wolfgang Apel

Foto: MediKom Consulting GmbH

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

die klassischen Aufgaben einer ZFA hinausgehen. Dabei sollten die Bereiche klar voneinander abgrenzbar sein: Beispielsweise wird eine ZFA zusätzlich zur Social-Media-Managerin und kümmert sich um die

Erstellung von Inhalten und Kommunikation auf den Kanälen. Eine Fortbildungsbeauftragte informiert die Mitarbeiter über neue Fortbildungsangebote, während die Feel-Good-Managerin sich um die persönlichen Belange im Team kümmert. Sie steht in engem Austausch mit den anderen Mitarbeitern und erhöht so die Mitarbeiterzufriedenheit in Ihrer Zahnarztpraxis.

Ihrer Kreativität sind keine Grenzen gesetzt: Machen Sie sich Gedanken darüber, welche Zusatzfunktionen für Ihre Zahnarztpraxis von Nutzen sind und schaffen Sie neue Verantwortungsbereiche für Ihre Mitarbeiter!



Fotos: BRO Vector/gettyimages, Quarta/gettyimages

➡ Externe Fortbildungsangebote

Optimalerweise ergänzen Sie die selbstgeschaffenen internen Karrierepläne mit externen Fortbildungen, die sowohl in den medizinischen als auch in den nicht-medizinischen Bereich fallen können.

Die meisten Angebote von offiziellen Einrichtungen und Herstellern sind mit geringen bis gar keinen Kosten verbunden. Dennoch lohnt es sich, auch ein jährliches Budget pro ZFA einzukalkulieren: Einerseits profitieren Sie vom qualifizierten Personal, andererseits fühlen Ihre ZFAs sich wertgeschätzt und somit Ihrer Zahnarztpraxis verbunden. Das senkt die Fluktuation und spart Ihnen langfristig sehr hohe Kosten. Denn es ist deutlich teurer, neue ZFAs zu finden und einzulernen als Ihre bestehenden Mitarbeiter zu fördern.

Kostenpflichtige Fortbildungen eignen sich zudem hervorragend für einen Kompromiss: Während die Zahnarztpraxis die Kosten für die Fortbildung übernimmt, besuchen Ihre ZFAs im Gegenzug die entsprechende Veranstaltung in ihrer Freizeit.

SO BINDEN SIE IHRE ENGAGIERTEN MITARBEITER LANGFRISTIG AN IHRE PRAXIS

Kompetente ZFAs langfristig zu halten, ist in vielen Zahnarztpraxen eine große Herausforderung. Doch es kostet Zeit, Geld und Nerven neue Mitarbeiter zu finden und einzulernen. In dieser Serie teilt Betriebswirt und Praxisberater Wolfgang Apel sechs Methoden mit Ihnen, die Ihre Mitarbeiter langfristig an Ihre Praxis binden und sie auch nach Jahren motivieren, engagiert zum Praxiserfolg beizutragen.

Mit den externen Fortbildungen bieten Sie Ihren Mitarbeitern nicht nur fachliche und persönliche Weiterbildung, sondern auch die Chance, sich mit Arbeitskollegen aus verschiedenen Praxen auszutauschen. Das ist spannend und fördert die Motivation!

➡ Neue Angebote kommunizieren

Gemeinsame Ziele helfen, die Weiterbildung Ihrer Mitarbeiter sicherzustellen: So könnte die allgemeine Erwartungshaltung in Ihrer Zahnarztpraxis beispielsweise sein, dass jede ZFA jährlich eine oder eine gewisse Anzahl an Fortbildungen besucht.

Nutzen Sie die wöchentlichen Team-Meetings, um neue Fortbildungsangebote vorzustellen. Diese Aufgabe können Sie beispielsweise direkt an die bereits erwähnte Fortbildungsbeauftragte übergeben: Sie informiert sich über die aktuellen Angebote und stellt sie nach ihrer Zustimmung im Meeting vor. Darüber hinaus übernimmt sie Anmeldung für die Teilnehmer und teilt alle nötigen Details mit ihnen.

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

Fortbildungskalender 2023



Authentische Kommunikation

03.-05. November 2023 auf Mallorca

Sie möchten wachsen? – Persönlich und mit Ihrer Praxis? Dann erleben Sie auf Mallorca ein ganzes Wochenende voller Impulse und guter Gespräche in einer wunderschönen Umgebung. Zwei Experten in Sachen Kommunikation bieten Praxisinhabern einen Workshop der etwas anderen Art – eine Kombination aus Strategie und Persönlichkeitsentwicklung, gepaart mit einem spannenden Rahmenprogramm. Das Hotel Maricel in der Nähe von Palma ist der ideale Ort für Inspiration. Die Veranstalter Vanessa Kohnert (Kommunikationsexpertin) und Jan Schmidt (Coach und Impulsgeber von DentalTrainer) sind Ihre Referenten zu den Themen Persönlichkeit und Kommunikation. Diskutieren Sie über Führungsaufgaben, Resilienz und wirkungsvolle Positionierungen. Dabei werden nicht nur Methoden vermittelt und Übungen gezeigt, sondern es bleibt genügend Zeit für Gespräche über Ihre individuellen Herausforderungen als Training in kleinen Gruppen sowie ein kurzes Einzel-Coaching.



www.vysible.de/authentische-kommunikation
www.dentaltrainer.com/fortbildungen/mallorca-seminar

8. Jahrestagung der DGDOA

15./16. September 2023 in Düsseldorf

Die Deutsche Gesellschaft für digitale orale Abformung lädt ein: Im Van der Valk Airporthotel Düsseldorf gibt es State-of-the-Art Insights von renommierten Experten der digitalen Abformung sowie eine Ausstellung nahezu aller Intraoralscanner am Markt. In insgesamt über 30 Workshops werden Handhabung und digitale Workflows gezeigt. Bisher hat die deutliche Mehrheit der Zahnarztpraxen in Deutschland noch kein modernes intraorales Scansystem. Doch um den Gedanken an die Anschaffung eines Scanners kommt in Zeiten zunehmend digitaler Workflows kaum eine Praxis herum. Die Jahrestagung bietet die ideale Entscheidungshilfe und verspricht einen Überblick über existierende Systeme mit hochkarätigen Vorträgen aus der Praxis. Digitale Workflows sind eine der wichtigsten Entwicklungen in der Zahnmedizin. Sie bieten eine verbesserte Wirtschaftlichkeit der Praxis durch optimierte Abläufe, zufriedene Teams, vereinfachte Kommunikation mit Laboren und Partnern und eine Steigerung der Patientenzufriedenheit.



www.dgdoa.de



Blick in die Wissenschaft

Wirksamkeit von Erythritol in der aktiven und unterstützenden PA-Therapie

Eine aktuelle systematische Übersichtsarbeit beschäftigt sich mit der Thematik der Effektivität eines Pulverwasserstrahlgemisches mit einem Pulver auf Erythritol-Basis in der aktiven und unterstützenden Parodontistherapie.

➡ DIE STUDIE

Abdulbaqi HR, Shaikh MS, Abdulkareem AA, Zafar MS, Gul SS, Sha AM. Efficacy of erythritol powder air-polishing in active and supportive periodontal therapy: A systematic review and meta-analysis. *Int J Dent Hyg.* 2022; 20(1): 62-74.

➡ HINTERGRUND

Zur Anwendung von Pulverwasserstrahlgemischen im Rahmen der PA-Therapie gibt es mittlerweile viele Studien und Anwenderberichte. Das Wirkprinzip dieses innovativen Therapieansatzes vereint durch Druckluft ein pulverförmiges Abrasivmedium mit Wasser, welches auf die Zahnoberfläche gestrahlt wird. Erste Varianten mit Natriumbicarbonat- oder Aluminiumoxid-Pulver als Strahlmedien konnten sich für die subgingivale Instrumentierung nicht durchsetzen. Sie waren nicht geeignet, da deutliche Defekte in Dentin und Wurzelzement sowie Gingiva-Erosionen als Folgen der Anwendung dokumentiert wurden. Das wissenschaftliche Interesse fokussierte daher auf die Entwicklung neuer Strahlmedien. Aktuell steht ein Pulver auf Erythritol-Basis zur Verfügung. Erythritol ist ein Zuckeralkohol und feiner als die bisherigen – auch für die subgingivale Anwendung empfohlenen – Glycin Pulver. Das Pulver wurde speziell für die subgingivale Anwendung entwickelt und enthält 0,3 % Chlorhexidin zum Schutz vor



bakterieller Kontamination. Erythritol kann nicht verstoffwechselt werden und wird vielfach als künstliches Süßungsmittel verwendet.

➡ METHODIK

Die Arbeit stammt aus dem Jahr 2022. Die Analyse von Abdulbaqi et al. konnte acht randomisierte kontrollierte Studien einschließen. Differenziert wurde zwischen einer Anwendung im Rahmen der unterstützenden Parodontistherapie oder der Anwendung im Rahmen der aktiven Parodontistherapie. Wobei zu berücksichtigen ist, dass es sich bei einer Anwendung in der aktiven PA-Therapie (APT) um eine zusätzliche Instrumentierung mit Pulverwasserstrahlgemischen, d.h. ergänzend zu den üblichen Verfahren mit Hand- und Ultraschallinstrumenten, handelt. In der Unterstützten Parodontistherapie (UPT) hingegen wurde die alleinige Anwendung von Pulverwasserstrahlgemischen gegenüber konventionellen Verfahren, d.h. Hand- und/oder Ultraschallinstrumentierung verglichen.

➡ ERGEBNISSE

In unterschiedlichen Metaanalysen wurde herausgearbeitet, dass hinsichtlich der klinischen Parameter Sondierungstiefe, Bluten auf Sondieren und klinischer Attachmentlevel kein statistisch signifikanter Unterschied zwischen den Behandlungsmodalitäten bei einer Anwendung in der UPT bestand. Die zusätzliche Anwendung von Erythritol in der APT, d.h. der initialen subgingivalen Instrumentierung, zeigte in den Metaanalysen demgegenüber keinen signifikanten Unterschied bezüglich Sondierungstiefe und Bluten auf Sondieren. Allerdings konnten signifikante Vorteile der die herkömmlichen Verfahren ergänzenden Anwendung von Erythritol hinsichtlich des klinischen Attachmentlevels gezeigt »

Langzeitstabilität mit Schmelzmatrixproteinen

Eine aktuelle Studie der universitären Arbeitsgruppen aus Frankfurt und Heidelberg untersuchte die Langzeitstabilität mit Schmelzmatrixproteinen behandelter parodontaler Defekte.

➡ DIE STUDIE

Koronna I, Schacher B, Dahmer I, Nickles K, Sonnenschein SK, Kim TS, Eickholz P, Petsos H. Long-term stability of infrabony defects treated with enamel matrix derivative alone: A retrospective two-centre cohort study. J Clin Periodontol. 2023 Apr 12. doi: 10.1111/jcpe.13814.

➡ HINTERGRUND

Vertikale parodontale Defekte stellen einen Risikofaktor für weiteren Attachmentverlust und späteren Zahnverlust dar. Schmelzmatrixproteine werden zur Therapie dieser Läsionen seit Jahrzehnten mit Erfolg angewendet. Die biologisch aktiven

Komponenten sind im Rahmen zahlreicher Studien validiert und werden unter dem Produktamen Straumann-Emdogain® erfolgreich zur Förderung der Regeneration parodontaler Defekte oder zur Stimulation der parodontalen Wundheilung eingesetzt. Die individuell variablen Risikofaktoren und die Lage des zu therapeutierenden Gebietes beeinflussen das prä- und intra-chirurgische Vorgehen sowie die postoperative Nachsorge im Rahmen der unterstützenden parodontalen Therapie. Aus klinischer Sicht und unter Berücksichtigung der Patientenperspektive sind Langzeitdaten zur Entwicklung chirurgisch therapierter Defekte von besonderer Bedeutung.

➡ METHODIK

Die in den Zentren in Heidelberg und Frankfurt therapierten »

werden. In weiteren qualitativ deskriptiven Analysen wurden auch mikrobiologische Parameter oder die Patientenwahrnehmung verglichen. Während keine wesentlichen Unterschiede bzw. nur leichte Tendenzen mit Vorteilen der Erythritol-Anwendung bezüglich mikrobiologischer Kenngrößen bestanden, konnte anhand von drei eingeschlossenen Studien dokumentiert werden, dass übereinstimmend die Pulverwasserstrahlbehandlung mit Erythritol von den befragten Patienten als weniger unangenehm empfunden wurde.

➡ KLINISCHE SCHLUSSFOLGERUNGEN

In Übereinstimmung mit älteren Arbeiten zur Thematik weist die hier zitierte systematische Übersicht in eine ähnliche Richtung. Die zusätzliche Anwendung von Erythritol im Rahmen der ersten subgingivalen Instrumentierung scheint demnach nur zu geringen Vorteilen hinsichtlich der klinischen Ergebnisse zu führen. Anders muss die Datenlage hinsichtlich der Anwendung in der UPT interpretiert werden. Hier zeigt diese Analyse eine Pattsituation, d.h. die klinischen Ergebnisse sind zwischen konventioneller Instrumentierung und der alleinigen Erythritol-Behandlung vergleichbar und unterscheiden sich in den Analysen über die hier dokumentierten Untersuchungszeiträume nicht deutlich. Demnach gibt es hier Evidenz, dass die Pulverwasserstrahlbehandlung mit Erythritol die konventionelle Therapie im Rahmen der UPT substituieren kann. Dies hat insofern relevante Vorteile, da etwaige Nebenwirkungen der PA-Therapie, wie Schmerz und Missempfindungen oder Zahnhartsubstanzverlust, der durch konventionelle Verfahren – insbesondere Handinstrumente – hervorgerufen wird, bei Anwendung von Pulverwasserstrahlgemischen mit dem Pulver Erythritol deutlich geringer ausfallen.

Prof. Dr. Clemens Walter

DZR | Blaue Ecke

Ein Service des DZR — Deutsches Zahnärztliches Rechenzentrum

GOZ 4110: Wie kann Sie berechnet werden?

GOZ 4110 Auffüllen von parodontalen Knochendefekten mit Aufbaumaterial (Knochen- und/oder Knochenersatzmaterial), auch Einbringen von Proteinen zur regenerativen Behandlung parodontaler Defekten, ggf. einschl. Materialentnahme im Aufbaubereich, je Zahn oder Parodontium oder Implantat.

Die GOZ 4110 umfasst den rekonstruktiven Aufbau mit Knochen- und/oder Knochenersatzmaterial ohne Volumenvermehrung. Die Gebührenposition beschreibt das Auffüllen knöcherner Defekte unter Beteiligung eines Parodontium. Sie ist auf die Region eines Zahnes bzw. seines Parodontiums begrenzt. Werden mehrere Zähne jeweils kleinere parodontale Defekte aufgefüllt, kann die GOZ 4110 entsprechend der Anzahl der behandelten Zähne abgerechnet werden. Ein Implantat hat keine regenerationsfähiges Parodontium, Wurzelzement oder Desmodont – somit kann kein parodontaler Defekt vorliegen.

Die Leistung kann mit allen Materialien werden, die geeignet sind, den Aufbau von verloren gegangenen Knochen anzuregen oder zu ersetzen. Das können alloplastische Materialien ebenso wie regenerative Substanzen sein. Auch das Einbringen von Proteinen entspricht der Begriffsbestimmung der GOZ 4110. Die Materialien nach den allg. Bestimmungen Satz 2 Abschnitt E zusätzlich berechnet werden. Die GOZ 4110 ist eine umfangreiche Leistung und mit der Punktzahl 180 eher eine gering bewertete Gebührenposition. Oft überschreiten die Materialkosten das Behandlungshonorar weit. Deshalb sollte der individuelle Behandlungsfall die Schwierigkeit und die Umstände bei der Kostenkalkulation nach § 5 bzw. § 2 GOZ berücksichtigt werden. Im allg. **Bundesdurchschnitt** wird die GOZ 4110 mit dem **2,7-fachen Steigerungsfaktor** berechnet.

Da es im BEMA Katalog keine vergleichbare Sachleistung gibt, ist die GOZ 4110 nach dem Leitfaden der KZBV „Schnittstelle BEMA und GOZ der KZBV (Stand 01.06.2015) zusätzlich zur vertragszahnärztlichen Versorgung nach BEMA CPTa oder b privat vereinbarungsfähig.



vertikalen Defekte wurden in einer retrospektiven Kohortenstudie nachuntersucht. Die klinischen Daten je eines vor durchschnittlich neun Jahren chirurgisch mit Schmelzmatrixproteinen therapierten vertikalen Defektes pro Patienten wurden in die Auswertung einbezogen.

➡ ERGEBNISSE

Insgesamt konnten 52 Patienten eingeschlossen werden. Neun Zähne gingen über den Untersuchungszeitraum verloren. Es wurden sieben Zähne aus parodontalen, und je einer aus restaurativen beziehungsweise endodontischen Gründen extrahiert. Bei den restlichen 43 Zähnen konnte die Entwicklung der klinischen Kenngrößen dokumentiert werden. In 86 % der Fälle wurde ein stabiles Attachmentniveau festgestellt, das heißt es gingen weniger als 2 mm des nach 12 Monaten erreichten Attachmentniveaus von durchschnittlich 3 mm in den folgenden Jahren verloren. Die mittlere Sondierungstiefenreduktion nach Chirurgie betrug 4,1 mm und bei der Abschlussuntersuchung nach ca. neun Jahren unterstützender parodontaler Therapie etwa 3,8 mm. In 60 % der Fälle konnte das wesentliche Behandlungsziel geschlossene Zahnfleischtaschen erreicht wer-



den. Es bestand zudem eine signifikante Assoziation zwischen dem vorhandenen Plaqueindex nach 12 Monaten und dem Risiko für späteren Zahnverlust. Untersucht wurde auch die Frequenz der eingehaltenen Recalltermine im Rahmen der UPT. Im Durchschnitt nahmen die Patienten 20,4 Termine, das entspricht etwa zwei Terminen pro Jahr, wahr.

➡ KLINISCHE SCHLUSSFOLGERUNGEN

Die Daten aus dieser Studie finden sich in Übereinstimmung mit kürzlich publizierten Angaben aus systematischen Übersichtsarbeiten. Sie belegen damit grundsätzlich den möglichen Erfolg parodontaler Chirurgie mit zusätzlichen, die parodontale Regeneration fördernden Maßnahmen. Für den Behandlungserfolg wichtig sind demnach die patientenbezogenen Einflussfaktoren adäquate Plaquekontrolle, Tabakkonsum und eine hohe Recallfrequenz. In dieser Studie wurden Defekte mit einer ausgeprägten dreiwandigen Komponente therapiert, was die Bedeutung dieser günstigen Defektmorphologie einmal mehr unterstreicht.

Prof. Dr. Clemens Walter

Personalien

BEGO verstärkt Großkunden-Vertrieb und Globales Marketing

Insgesamt war er 14 Jahre bei der Straumann Gruppe und verantwortete dabei die letzten vier Jahre das Key-Account-Geschäft - jetzt wechselte Bülent Celik zur BEGO. Ebenso neu ist Thomas Stahl, der in fast 30 Jahren Impulse im Produktmanagement, Vertrieb und Marketing gesetzt hat - national und international. Zuletzt war er als Marketingleiter DACH bei der Kulzer GmbH in Hanau tätig.

„Jeder will individuell angesprochen und betreut werden. Das gilt für Spezialisten und für Großkunden. Und das gilt auch in der Implantologie. Für die DACH-Märkte kommt mit Bülent Celik ein echter Vertriebs-Spezialist zu uns“, so Axel Klarmeyer, Geschäftsführer der BEGO. Dieser freut sich sehr, jetzt für das inhabergeführte Unternehmen in Bremen tätig zu sein: „Natürlich habe ich in den letzten Jahren die Aktivitäten der Anbieter von Implantatsystemen beobachtet. BEGO, das Semados® Implantatsystem und die vertriebsunterstützenden Aktivitäten fiel auf. Mein Motto: Erfolgreicher wird man



Neue Gesichter bei BEGO: Bülent Celik, Head of DSO DACH (links), und Thomas Stahl, Director Global Marketing.

gemeinsam mit den Kunden“, so Bülent Celik, neuer Head of DSO DACH bei BEGO.

Mit Thomas Stahl konnte die geballte dentale Marketingkompetenz für BEGO gewonnen werden. Er wird zukünftig als Director Global Marketing das Konzept „Von der Wurzel bis zur Krone“ nachhaltig, nutzenorientiert und wirkungsvoll inszenieren.



Fotos: Bego

„Es ist gut wieder global tätig sein zu können. Und wenngleich meine Aufgabe darin besteht alle BEGO-Geschäftsfelder zu managen – ein vorrangiges Ziel ist der Ausbau des Implantologie-Geschäftes. Ein Bereich, den ich über viele Jahre bei Nobel Biocare mitverantwortet habe“, erläutert Thomas Stahl.

www.bego.com

Eine Frage der Haltung

So können Sie muskulären und Skelett-Erkrankungen vorbeugen

Nacken-, Schulter- und Rückenschmerzen treten bei ZahnärztInnen und zahnmedizinischen Fachangestellten häufig auf. In den meisten Fällen resultieren die Beschwerden aus der „Zwangshaltung“, die mit den Berufen am Behandlungsstuhl einhergehen. Wer Schäden am Bewegungsapparat vorbeugen möchte, sollte für den richtigen Ausgleich der Muskulatur und der einseitigen Belastung sorgen – ähnlich wie ein Leistungssportler.

Die körperliche Haltung beeinflusst die verschiedenen Bereiche der Gesundheit und des Lebens. Auf physiologischer Ebene fördert eine gesunde Körperhaltung den Lymph- und venösen Rückfluss sowie eine tiefe Atmung, welche die Lungenbereiche belüftet und das Gehirn mit Sauerstoff versorgt.

Biomechanisch kann eine aufrechte Körperhaltung Dysfunktionen und Myofasziale Dysbalancen ausgleichen, die mittel- bis langfristig zu einem vermehrten Verschleiß an den Wirbelgelenken und schlussendlich zu Arthrosen, Bandscheibenvorfällen und Skoliosen führen können. Darüber hinaus wirkt sich eine gesunde Körperhaltung auch auf die Psyche und das Energielevel positiv aus.

Kurze „Interrupt“-Übungen und Krafttraining können eine gesunde Körperhaltung fördern

Eine erste zentrale Maßnahme zur Verbesserung der körperlichen Haltung ist die ergonomische Optimierung des Arbeitsumfeldes, z. B. mit höhenverstellbaren Stühlen und Sitzgelegenheiten.

Wer seinen Beruf langfristig und mit Freude genießen möchte, sollte spezielle Ausgleichstrainings mit kurzen Übungseinheiten fest in seinen Alltag integrieren. Einige OrthopädeInnen führen in so genannten Bewegungslaboren Bewegungs- und Haltungsanalysen mit speziellen diagnostischen Verfahren durch und erstellen entsprechende Trainingspläne.



Dr. Raul Borgmann

Foto: vysible.de

Der Facharzt für Orthopädie & Unfallchirurgie und Dipl. Osteopath DGOM bietet in seinem 4D motion® Lab spezielle Körperanalysen an, um Fehlhaltungen und Potenziale aufzudecken.

Je nach Ausgangssituation und Befund können die Übungen, z. B. morgens vor der Arbeit, in der Mittagspause und wann immer es zwischendurch passt, in wenigen Minuten ausgeführt werden. Die kurzen Trainingseinheiten sollten immer

wieder eine Verlängerung des verkürzten Gewebes ermöglichen und das nichtdurchblutete Bandscheiben- und Faszienewebe wie ein Schwamm ausdrücken, damit es sich wieder mit frischer Gewebsflüssigkeit füllen kann.

Die Übungen zielen außerdem darauf ab, der „Zwangshaltung“ des Körpers entgegenzuwirken und eine Aufrichtung der Brustwirbelsäule sowie eine Derotation der Wirbelsäule zu erzeugen.

Ein regelmäßiges Krafttraining zur Stärkung und Kräftigung der Muskulatur zwischen den Schulterblättern und entlang der Wirbelsäule sowie Yoga-Übungen können eine sinnvolle Ergänzung sein.

*Dr. Raul Borgmann
orthopaedie-osteopathie-freiburg.de
info@orthomotion.online*



Regelmäßiges Krafttraining oder Dehnungsübungen können sinnvoll sein.



Fotos: kefire - stock.adobe.com,
Leslie Rodriguez - stock.adobe.com, Mstudio - stock.adobe.com

Erfahrungen aus der Alterszahnmedizin

Warum ist die Kommunikation mit Pflegeeinrichtungen so wichtig?

Fünf Millionen pflegebedürftige Menschen leben in Deutschland – etwa 1.200 von ihnen versorgt Dr. med. dent. Michael Weiss jährlich mit seinen mobilen Zahnärzteteams. Warum es in der ProAge Zahnmedizin auf eine gute Kommunikation zwischen Behandelnden und Pflegenden ankommt, welche Herausforderung sie mit sich bringt und welche digitale Lösung er für den sicheren Austausch von Patientendaten gefunden hat, berichtet er in diesem Gastbeitrag.

In 33 Jahren Praxistätigkeit habe ich gelernt, wie wichtig eine zielgerichtete und effiziente Kommunikation ist – sowohl für die Patientengesundheit als auch für die organisatorischen Abläufe. In unserer

Essener Praxis mit angeschlossenen Meister-Dentallabor bieten wir mit 25 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, darunter vier Zahnärztinnen, eine Rundumversorgung von Prophylaxe über Kieferortho-

pädie bis Implantat an. Neben der Behandlung von gehörlosen und hörbeeinträchtigten Patientinnen und Patienten bildet die ProAge Zahnmedizin, auch Alterszahnmedizin genannt, einen wichtigen Schwerpunkt unserer Arbeit. Zum einen sind unsere Räumlichkeiten und Prozesse vollständig auf die besonderen Bedürfnisse von mobilitätseingeschränkten Patientinnen und Patienten ausgerichtet. Zum anderen sind wir täglich mit bis zu zwei mobilen Teams in Essen und Umland un-

terwegs und versorgen Patientinnen und Patienten in 25 Pflegeeinrichtungen und in häuslicher Umgebung.

Organisatorische Absprachen rauben Zeit

Die mobile Tätigkeit erfordert eine gute Kommunikation innerhalb unseres Teams und eine enge Zusammenarbeit mit den Pflegenden. Oft müssen wir Patienteninformationen kurzfristig einsehen und Rücksprache mit Kolleginnen und

„Die mobile Tätigkeit erfordert eine gute Kommunikation in unserem Team...“

... und eine enge Zusammenarbeit mit den Pflegenden in den Pflegeeinrichtungen.“



Zahnbehandlung in häuslicher Umgebung.



Mindestens zwei mobile Teams sind täglich in Essen und im Umland unterwegs.

Kollegen halten, die nicht vor Ort sind. Einfache organisatorische Absprachen wie „Bring bitte noch die Krankenversicherungskarte mit“ oder „Brauchst du weiteres Material?“ machen bis zu 90 Prozent unserer täglichen Kommunikation aus. Viele Jahre lang fuhren unsere mobilen Teams häufig für einzelne Patientenakten oder Instrumente zurück in die Praxis, und der vermeintlich zeitsparende Informationsaustausch per Telefon nahm überhand.

Daher suchten wir nach einer digitalen Kommunikationslösung. Eine Kollegin machte mich auf den medizinischen Messenger Siilo aufmerksam. Die App erlaubt das DSGVO-konforme Teilen von Informationen und Patientendaten. Die Funktionsweise entspricht dabei jener der bekannten Messenger wie WhatsApp – das macht die Handhabung besonders einfach und eine umfangreiche Einarbeitung in die App überflüssig. In der aufsuchenden Zahnmedizin ist dies besonders wichtig: Da Pflegende unter enormem Zeitdruck arbeiten, braucht es eine Kommunikationslösung, die für alle Beteiligten intuitiv nutzbar ist.

Rasche Behandlung ermöglichen

Innerhalb unseres Teams wurde Siilo schnell zum bevorzugten Kommunikationskanal. Aber auch den Informationsaustausch mit den Pflegenden erleichtert die App ungemein. Fragen oder Informationen übermittelt das Pflegepersonal

direkt per Smartphone an unsere Praxis – im Gegensatz zu PC oder Tablet ist es in der Regel sowieso griffbereit. Ob im Schichtbetrieb oder bei Stundenkräften: Die App erlaubt eine durchgehend effiziente Kommunikation ohne komplizierte Übergaben und erleichtert es den Pflegenden, sich jederzeit spontan via Sprach-, Text-, Bild- oder Videonachricht mit uns in Verbindung zu setzen. Das kommt letztlich besonders den Patientinnen und Patienten zugute.

„Mit unseren mobilen Teams versuchen wir die Versorgungslücke zu schließen.“

Oftmals kommt es bei unseren mobilen Einsätzen vor, dass neben den geplanten Patientinnen und Patienten weitere Pflegebedürftige zahnmedizinisch versorgt werden müssen. Seit wir die App als primären Kommunikationsweg nutzen, können wir hier noch schneller reagieren: Informationen aus der Patientenakte und Röntgenbilder können wir auch im Außendienst unkompliziert in der Praxis anfordern. Dadurch können wir Patientinnen und Patienten im Notfall direkt behandeln, ohne einen separaten Termin dafür vereinbaren zu müssen. Auch mit unseren Zahntechnikerinnen und Zahntechnikern besprechen wir uns bei Bedarf via App.

Die Möglichkeit, Bildmaterial zu teilen und gegebenenfalls durch Markierungen zu bearbeiten, ist hier besonders hilfreich.

Versorgungslücke schließen

Personalmangel, logistische Herausforderungen und persönliche Einschränkungen der Patientinnen und Patienten oder der Angehörigen verhindern, dass die rund fünf Millionen Pflegebedürftigen in Deutschland tatsächlich in einer Zahnarztpraxis vorstellig werden. Mit unseren mobilen Teams, die Patientinnen und Patienten direkt in der Pflegeeinrichtung oder zu Hause aufsuchen, versuchen wir diese Versorgungslücke in unserer Region zu schließen und das Pflegepersonal zu entlasten.

Die Erfahrung hat uns gezeigt, dass Kommunikation der Schlüssel ist, um die kontinuierlich wachsende Patientengruppe der Seniorinnen und Senioren zahnmedizinisch umfassend, effizient und wirtschaftlich zu betreuen. Das Personal in Pflegeeinrichtungen muss über eine zuverlässige Möglichkeit verfügen, Patienteninformationen sicher, schnell und einfach an die behandelnden Ärztinnen und Ärzte zu übermitteln. Das erlaubt es uns, mehr Zeit für die Patientinnen und Patienten zu haben und die Behandlung noch individueller zu gestalten.

Dr. Michael Weiss, Essen



Ein mobiles Zahnärzteteam versorgt Patienten in der Pflegeeinrichtung.



Dr. med. dent. Michael Weiss aus Essen.

Fotos: Dr. Weiss, jggon - stock.adobe.com, iStock/Drypsiak

ALLES AUSSER ZÄHNE

Wirtschaftlichkeit ist keine Option, sondern ein Muss

Beim ALLES AUSSER ZÄHNE-Kongress in München stärkten sechs Speaker und 12 Dental Experts die anwesenden Praxisinhaberinnen und Praxisinhaber in ihrer unternehmerischen Entschlossenheit. Während der anderthalb Tage wurde deutlich, wie wichtig es ist, sich weiterzuentwickeln und neue Wege zu gehen, um auf eine erfolgreiche Zukunft vorbereitet zu sein - egal ob als Neugründer oder als erfahrener Zahnarzt.



Keynote-Speaker
Dirigent Christian Gansch.

„Ohne dass wir Chefs uns bewegen, bewegt sich gar nichts“, mit diesen Worten begrüßte AAZ-Initiatorin **Dr. Sabine Hopmann** die Anwesenden und stimmte diese gemeinsam mit Initiator **Carsten Schlüter** auf das Programm ein.

Mit Vertrauen erfolgreich dirigieren

Welchen Benefit es bringt, von anderen Branchen zu lernen, zeigte Dirigent **Christian Gansch**, der in internationalen Spitzenorchestern tätig war. Aufeinander zu hören und miteinander zu handeln ist die Erfolgsformel im Orchester. Dabei sind Harmonie, Disziplin und Präzision gefragt. Es gibt keine unwichtigen Rollen, denn auch die kleinste Rolle, wie die der Triangel, kann mit dem falschen Timing ein Werk zerstören. Wertschätzung ist ein weiteres Schlüsselement – und zwar täglich gelebt und nicht nur verbal. Eine Führungskraft muss loslassen können, immer voraus sein aber auch wissen, wann sie sich zurückziehen kann. Dabei spielt Vertrauen eine entscheidende Rolle, um die Praxis und das Team erfolgreich zu dirigieren.

Das große Ziel ist keine Zahl

Carsten Schlüter von der M:Company wagte einen Blick in die Zukunft. Aktuell sind in Deutschland 26.500 Behandler älter als 55 Jahre. Dem stehen 1.300 Neugründungen jährlich gegenüber. Das

heißt, in den nächsten Jahren brauchen 20 Mio. Deutsche einen neuen Zahnarzt oder eine Zahnärztin. Wer unternehmerisch agiert, für den ergeben sich daraus perfekte Chancen. Zahnärzte befürchten jedoch oft, dass sich Patienten einen teuren Zahnersatz gar nicht mehr leisten können. Jedoch steigt das Geldvermögen der Deutschen erneut. Zum Thema Per-



Bei der Wahl zum Dentpreneur 2022 hat sich das Publikum mehrheitlich für Dr. Astrid Tabellion entschieden.



Change-Management
mit Dr. Till Tolkemitt.

Ein Teil der Referenten der Quick Wins
(von links): Uwe Schäfer, Sonja Sudhues,
Andreas Utz und Dr. Felix Heimann.

sonalmangel stellt sich die Frage: Was unterscheidet mich von anderen Praxen in meiner Nähe? Warum arbeiten Mitarbeiter bei mir? Was ist meine Vision und die Mission? Was macht meine Praxis einzigartig? Genau diese Fragen lohnt es sich für den eigenen Erfolg zu beantworten.

Change-Regeln für den Erfolg

Im nächsten Vortrag gab es wertvolle Tipps von **Dr. Till Tolkemitt**, um gute Entscheidungen zu treffen. Er machte deutlich mit welchen Managementstrategien Änderungen erfolgreich umgesetzt werden können. Einer der Erfolgsschlüssel ist gelungene Kommunikation, die nicht nur in eine Richtung gehen darf, sondern Raum für Diskussionen bieten muß.

Quick Wins

Am zweiten Tag standen neben weiteren Referaten die achtminütigen „Quick Wins“ im Fokus. Selbstverständlich war während des Kongresses und bei der legendären Abendveranstaltung ausreichend Zeit, um sich untereinander und mit den ausstellenden Dentalunternehmen auszutauschen. Zum Dentpreneur 2022 wurde **Dr. Astrid Tabellion** aus Offenburg gewählt. Was sie so erfolgreich macht und wie sie ihre Vision motiviert, erfahren Sie im Interview in der nächsten Ausgabe.

Carmen Bornfleth

Fotos: Fabian Holzer

Cloud-Lösung zur verbesserten Teamarbeit

Das Tor zum Digital Universe von Dentsply Sirona

Ein Portal, eine Software, ein Speicherort und dazu stets die neuesten Updates – das ist DS Core, die cloudbasierte Plattformlösung von Dentsply Sirona. Sie eröffnet neue Perspektiven für die Arbeit im Team von Zahnärzten, Zahntechnikern und weiteren Spezialisten.

DS Core transformiert als offene, cloud-basierte Plattform die digitale Zahnheilkunde. Sie verbindet nahtlos das Equipment von Dentsply Sirona und ermöglicht es, die generierten Daten zentral in einer Datenbank zu sichern und von überall aufzurufen. Egal ob an einem anderen PC in der Praxis oder einem Laptop zu Hause. DS Core unterstützt dabei die DSGVO- und HIPAA-konforme Dateifreigabe und Cloud-Speicherung für Patientenakten, um eine Zusammenarbeit zwischen Zahnärzten und Zahntechnikern zu ermöglichen.

DS Core ist einfach zu bedienen und wird ständig mit neuen Funktionen aktualisiert. Über die Cloud-Plattform können verschiedene Abonnement-Optionen für zusätzliche klinische und technische Services sowie für Anwendungen erworben werden, um das Praxisangebot zu erweitern.

Mit der Lösung erhalten Zahnärzte eine umfassende Patienten-Mediathek sowie eine unbegrenzte File-Sharing-Lösung für die Zusammenarbeit mit Spezialisten,

Partnern und Laboren. Mit einem integrierten 2D- und 3D-Röntgenbild- und Scan-Viewer lassen sich Patientenfälle über einen Webbrowser überall und jederzeit betrachten, kommentieren und besprechen. Intraoralscans können in Kombination mit weiteren Daten problemlos geteilt werden. Es braucht keine zusätzlichen Software-Lizenzen, die gekauft und aktuell gehalten werden müssen. Für Daten, die mit Primescan oder Primescan Connect erstellt wurden, erfolgt der Upload sogar automatisch.

Service- und Supportpaket

Der Design-Service DS Core Create wird genutzt für patientenindividuelle Indikationen, die anschließend in der Praxis in Primeprint gedruckt werden können. Schließlich hilft DS Core Zahnärzten, ihre Praxen effizienter zu führen, auch durch DS Core Care, ein umfassendes, integriertes und leicht verständliches Service- und Supportpaket, um die Lebensdauer der Geräte für einen reibungslosen Praxisab-

lauf zu optimieren. So bietet die Fast Service Clarification powered by DS Core eine Fernwartung durch Experten. Sollte dennoch ein Vor-Ort-Besuch erforderlich sein, lässt sich dieser effizient vorbereiten. Folgetermine können vermieden werden.

Neue Art der Zusammenarbeit

Und all das ist erst der Anfang. Die Möglichkeiten, die sich mit einer solchen Plattform bieten, sind groß, und sie betreffen auch die Zusammenarbeit der Teams in Praxen und Laboren. Indem alle Beteiligten nicht mehr als Einzelkämpfer agieren und sich stattdessen als Teil eines „Ökosystems“ begreifen, können sie neue und profitable Beziehungen zu Partnern aufbauen, die in einer analogen Welt nur mit großem Aufwand oder gar nicht zustandekommen würden. Zusammenarbeit ist nichts Neues, doch der Plattformansatz verspricht gerade im Bereich digitaler Technologien Potenzial.

www.dentsplysirona.com/dscore



DS Core hilft Zahnärzten, ihre Praxen noch effizienter zu führen.



DS Core bietet eine File-Sharing-Lösung für die einfache Zusammenarbeit mit Spezialisten, Partnern und Laboren.

Fotos: Dentsply Sirona

Instrumenten-Wartungsaktion

„Schicken Sie Ihre Instrumente in den Urlaub“

Ein komisches Geräusch, ein Stottern und dann der Komplettausfall: Das so wichtige Handstück funktioniert nicht mehr – und das während der Behandlung! Falls ein Instrument in der Praxis kaputt geht, hat das Auswirkungen auf den gesamten Betriebsablauf. Vom Terminausfall, über verärgerte Patienten bis zu finanziellen Verlusten.

Keine Frage, leistungsstarke dentale Instrumente nutzen sich ab und Reparaturen sind unvermeidlich. Aber Stress und Chaos sind vermeidbar. Mit der entsprechenden Wartung können längere Reparaturausfälle verhindert werden. Um Zahnarztpraxen und ihre Instrumente am Laufen zu halten, bündeln AERA-Online und DESOS nun ihre Kräfte.

Gemeinsame Ferienaktion

Deutschlands größte Preisvergleichs- und Bestellplattform und Reparaturdienstleister DESOS bieten eine gemeinsame Ferienaktion an: „Schicken Sie Ihre Instrumente in den Urlaub!“. Die Ferienzeit

naht und diese ruhigeren Wochen des Jahres können Praxisteams nutzen und ihre wartungs- aber auch reparaturbedürfti-



Mit der Ferienaktion startet die Kooperation von AERA und Desos.

Foto: AERA

gen Hand- und Winkelstücke zur technischen Überholung schicken: Einfach über AERA-Online im DESOS Online-Portal anmelden, die Instrumente registrieren und versenden. Dabei profitieren Praxen nicht nur von den Vorteilen des DESOS-Reparaturservice, wie z. B. dem online immer einsehbaren Reparaturstatus, Schnelligkeit und zertifizierten Reparaturcentern in Deutschland, sondern auch von einem exklusiven Startguthaben als Kennenlernangebot. Damit kann nach der Ferienzeit technisch wieder sorgenfrei durchgestartet werden.

Start einer Kooperation

Mit dieser Aktion starten die beiden Dentaldienstleister ihre gemeinsame Kooperation. Denn zukünftig können Praxisteams bei ihrem einfachen Materialeinkauf auf AERA-Online auch immer direkt DESOS-Wartungs- und Reparaturaufträge bequem über die Bestellplattform buchen.

www.aera-online.de

Innovative Lösung

Neue App revolutioniert dentale Abrechnung

Das in Neumarkt i. d. Oberpfalz ansässige Unternehmen PASiDENT hat die Einführung einer neuen App zur Dentalabrechnung bekanntgegeben. Die App ermöglicht es Kundinnen und Kunden rund um die Uhr Hilfe für Ihre Abrechnungen anzufordern – und das an 365 Tagen im Jahr.

Mit dieser Lösung möchte das Unternehmen den Zahnarztpraxen eine effiziente und zeitsparende Möglichkeit bieten, die Sicherstellung ihrer Abrechnungen online durchführen zu lassen.

Die Plattform bietet Flexibilität und beschleunigt den Abrechnungsprozess, so dass Zahnärztinnen und Zahnärzte sich auf das konzentrieren können, worauf es wirklich ankommt. Denn Patientinnen und Patienten erwarten eine erstklassige zahnmedizinische Versorgung. Die Geschäftsführerin von PASiDENT,

Bianka Herzog-Hock, äußert sich sehr zufrieden über den Fortschritt, den ihr Unternehmen in den letzten Jahren gemacht hat: „Wir sind sehr stolz darauf, eine solch innovative Lösung für die dentalen Abrechnungen präsentieren zu können. Die Einführung der PASiDENT-App (ident by PASiDENT) ist ein bedeutender Meilenstein, der das Leben von Zahnärzten und Zahnärztinnen spürbar erleichtern wird“, davon ist die Geschäftsführerin überzeugt.

PASiDENT plant seine internationale Präsenz weiter auszubauen, indem es die App in Zukunft an weiteren Standorten im Ausland nutzbar macht. Diese Expansion ist Teil der langfristigen Unternehmensvision, die dentale Abrechnungen auf globaler Ebene zu revolutionieren und das Kundenerlebnis weiter zu verbessern. <https://pasident.de>

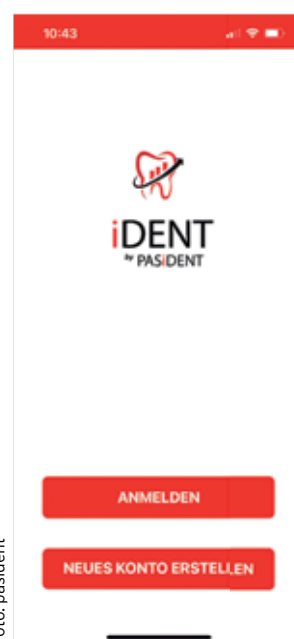


Foto: pasident

Die App gibt es kostenlos im App-Store.



Das perfekte Match

Farbbestimmung und verblendete Zirkonkrone

Digital und KI-unterstützt, absolut individuell und höchstästhetisch im Ergebnis, so geht Farbproduktion heute. Mit OptiShade bietet PERMADENTAL eine smarte Lösung der Farbbestimmung, und mit OptiCrown auch direkt die passgenaue individuell verblendete Zirkonkrone dazu.

„Mit OptiShade und OptiCrown stellen wir Praxen in Deutschland eine weitere innovative Lösung der Modern Dental Group vor. Die Kombination ermöglicht es, zusätzlich zu sehr guten vollverblendeten Zirkonkronen oder E-max Kronen, jetzt auch noch stark individualisierte vollverblendete Zirkonkronen, insbesondere für den Frontzahnbereich, anzubieten“, betont Michaela Schottes (ZT), Abteilungsleiterin Zahntechnik bei PERMADENTAL. „Auch eine einzelne Frontzahnkrone in einer farblich sehr individuellen Zahnreihe muss jetzt keine Herausforderung mehr sein.“

OptiShade (Styleitaliano) unterstützt die gewachsenen ästhetischen Ansprüche der PatientInnen und ermöglicht den Praxen eine einfache und intuitive Anwendung:



Direkt nach dem Download des OptiShade-Programms aus dem App-Store kann auch schon die Aufnahme des zu reproduzierenden Zahnes oder des Nachbarzahnes mit dem OptiShade Device gemacht werden.

„Auch alles Weitere erfolgt digital“, erklärt Schottes: „Das OptiShade-Programm sendet die Daten direkt vom Apple-Device an Permadental. Von dort werden die Daten zusammen mit dem Auftrag und dem Scan an unser Labor weitergeleitet.“



Fotos: Permadental

Hier wird die Aufnahme KI-unterstützt vom Matisse-Programm für die extra ausgebildeten Zahntechniker in ein absolut individuelles Schicht-Schema für das Zirkongerüst umgesetzt. Exakt dem Schicht-Schema entsprechend wird das Zirkon-Gerüst verblendet und anschließend zusammen mit einem Protokoll zurückgeschickt. Voilà – fertig ist die Versorgung für ästhetisch besonders anspruchsvolle Versorgung. Und das zu smarten Preisen.

www.permadental.de

Nachhaltigkeit durch Qualität

Kleine Turbine für höchste Ansprüche

Klein, aber oho! Die TK-94 L ist die Kleinste der Synea Vision Turbinen von W&H. Sie überzeugt mit moderner Technologie, intelligentem Design und optimaler Leistung. Aufgrund ihrer extra kleinen Kopfgröße eignet sie sich gut für minimalinvasive Eingriffe. Sie wird vor allem in der Alters- und Kinderzahnheilkunde und bei AngstpatientInnen eingesetzt und ermöglicht eine stressfreie und schonende Behandlung.

Die Mikroturbine mit nur 9 mm Durchmesser und einer Kopfhöhe von 17,2 mm inklusive eingespanntem 16-mm-Bohrer sorgt für sichere und effiziente Behandlungen auf engstem Raum. „Für mich als behandelnde Zahnärztin liegt der größte Vorteil in der Ergonomie und der Funktionalität, die sich durch die schlanke Bauweise ergibt“, erklärt Dr. Dinah Fräble-Fuchs, Kinderzahnärztin in Salzburg.



Foto: W&H

Dr. Dinah Fräble-Fuchs: „Ich möchte, dass meine PatientInnen die Behandlung ohne Angst und Schmerzen erleben.“

In Sachen Ausstattung kann die Turbine locker mit größeren Dentalturbinen mithalten: Mit dem 5-fach Spray wird die Bohrspitze in jeder Anwendungsposition

konstant gekühlt – gleichzeitig ermöglicht die LED-Technologie eine perfekte Ausleuchtung der Behandlungsstelle.

Der integrierte Power Blade Rotor sorgt mit starken 14 Watt für ein bemerkenswertes Drehmoment. Das Präzisionsinstrument ist außerdem mit dem patentierten Hygienekopfsystem von W&H ausgestattet. Zirkulierende Luft im Turbinenkopf verhindert dabei das Ausaugen von Aerosolpartikeln beim Auslaufen des Rotors.

Die ScratchBlocker-Beschichtung lässt auch nach zahlreichen Sterilisationszyklen keine Anzeichen von Gebrauchsspuren erkennen. Die Mikroturbine überzeugt also auch in Sachen einfacher Pflege. Im Turbinenkopf ist ein hochwertiges Keramikugellager eingebaut. Alles in allem sind die Turbinen robuste, langlebige und zuverlässige Qualitätsprodukte mit hoher Wertbeständigkeit.

www.wh.com

Ökologische Nachhaltigkeit

„Practice Green“ ermutigt zu nachhaltigen Praktiken

Die internationale Initiative „Practice Green“ von Henry Schein Dental Deutschland ermutigt niedergelassene Ärzte, Zahnärzte, Praxisteams und Dentallabore zu einem umweltfreundlichen Geschäftsgebaren und zu einem gemeinsamen Engagement für ökologische Nachhaltigkeit.

Die Initiative zielt darauf ab, den Kunden 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 dabei helfen, umweltschonendere Praktiken zu entwickeln und die Bemühungen, um ökologische Nachhaltigkeit zu verbessern.

„Wir freuen uns, unseren Kunden in der gesamten EMEA-Region und bald auch



Foto: Henry Schein

Practice Green wird sich mit der sich verändernden Gesundheitslandschaft weiterentwickeln.

darüber hinaus das Practice Green-Programm vorstellen zu können“, sagte Andrea Albertini, President, International Distribution Group, Henry Schein.

„Practice Green verkörpert das Engagement von Henry Schein, seinen Kunden die neuesten, innovativen Produkte und Lösungen anzubieten, die zur Steigerung der Effizienz, zur Optimierung der Versorgung und zu einer hochwertigen Patientenversorgung beitragen“, fügte er hinzu.

„Mit diesem Programm verstärken wir unser Bestreben, die Bedürfnisse unserer Kunden zu erfüllen, die sich über die Umweltauswirkungen ihrer Praxis oder ihres Labors Gedanken machen. Wir sind der festen Überzeugung, dass die Maßnahmen, die wir heute ergreifen, zum Schutz der Erde und unserer natürlichen Ressourcen sowie zum Aufbau einer gesünderen Welt für alle beitragen werden.“

Das Programm startete im Januar und wird im Laufe der Zeit weiter ausgebaut und um neue Produkte, Dienstleistungen und Lösungen ergänzt.

Practice Green steht im Einklang mit der Verpflichtung von Henry Schein, seine Auswirkungen auf das Klima zu verringern, die Abfallmenge auf Deponien zu reduzieren, wertvolle Materialien zu recyceln und gleichzeitig Energie- und Wasserressourcen intelligent und effizient zu nutzen.

www.practice-green.eu

Webinare, Online-Kurse und mehr

Erweitertes Angebot für zahnmedizinisches Fachpersonal

Die Relevanz digitaler Informationsbeschaffung hat sich in den letzten Jahren deutlich verstärkt. Oral-B reagiert mit einer neu gestalteten Webseite mit vielfältigen Möglichkeiten für Zahnärzte und das Team: Neben Webinaren und Online-Kursen werden weitere Inhalte zur Verfügung gestellt, die den Praxisalltag erleichtern.

Eine wichtige Erfahrung der letzten Jahre ist, dass digitale Weiterbildung gerne und nachhaltig genutzt wird – auch nach Zeiten von Kontaktbeschränkungen.

„Neben bereits bekannten Webinaren kann jederzeit auf Online-Kurse und diverse Informationsmaterialien zugegriffen sowie exklusive Muster bzw. Produktmuster bestellt werden. Außerdem wollen wir Hilfestellung für Probleme im Praxisalltag anbieten“, schildert Nadine Arnold, P&G Category Manager, Oral Care DACH. Neben klassischen Patientenmaterialien zur Veranschaulichung bündelt die Web-



Foto: Procter & Gamble

Fortbildung ganz bequem von zu Hause aus.

seite auch Texte aus der Forschung zu prophylaxebezogenen Themen. Erstmals befasst sich eine Webseite eines Produktherstellers mit Fragestellungen rund um das Praxismanagement. Die Materialien sollen Zahnärzten dabei helfen, ihre Leistungen und Profitabilität zu steigern, dabei die Behandlungsqualität zu erhöhen

und die Belastungen des Praxisteams zu minimieren. „Viel zu häufig wird übersehen, dass auch das Praxismanagement zum Alltag gehört und viel Zeit und Wissen benötigt. Mit den frei zugänglichen Unterlagen möchten wir einen Mehrwert bieten“, erklärt Nadine Arnold.

Das Highlight ist die eingebettete Webinar-Plattform. Dort wird monatlich ein neues Webinar live übertragen. Im Anschluss sind die Webinare für sechs Monate als Aufzeichnung abrufbar. Neben zahnmedizinischen Vorträgen erwarten die Zuschauer Impulse zu Stressresistenz und Gesundheit im Praxisalltag. Damit geht der Themenschwerpunkt der Webinar-Reihe „Whole Body Health“ über zahnmedizinische Probleme hinaus. Neben bereits etablierten Webinaren ergänzt die Webseite das Fortbildungsangebot mit Online-Kursen, die das ganze Jahr über verfügbar sind.

www.oralbprofessional.de

Umweltbewusstsein

Nachhaltige Tipps für die Zahnarztpraxis



Auf dem Weg zu mehr Nachhaltigkeit

Ein wichtiger Baustein für mehr Nachhaltigkeit und einen ökologischeren Fußabdruck ist der Einsatz entsprechender Produkte, die helfen, Müll zu vermeiden oder mit vorhandenen Ressourcen schonender umzugehen. Denttabs Zahnputztabletten sind seit jeher nachhaltig. Wasserfrei, klein, leicht und in industriell kompostierbaren Tütchen verpackt, benötigen sie 80 % weniger Material als herkömmliche Zahnpasta. Eine Tüte mit 125 Tabletten entspricht dem Gebrauchswert zweier Tuben Zahnpasta (je 75 ml). Es bleiben keine Zahnpastareste wie in Tuben übrig, wodurch keine Recyclingprobleme entstehen und keine Kontamination des Abwassers stattfindet.


www.denttabs.de

Ausschreibung: GREEN DENTAL AWARD 2023

Nachhaltigkeit ist in der Mitte der Gesellschaft und damit auch in der Dentalbranche spürbar angekommen. Erstmals ruft die Initiative DIE GRÜNE PRAXIS den GREEN DENTAL AWARD 2023 aus. Zahnarztpraxen und Dentallabore können ihre nachhaltigen Produktideen, ihre Service- und Logistiklösungen seit dem 1. Mai bei der Initiative einreichen. Für die Bewertung zeichnet eine hochkarätig besetzte Jury verantwortlich. Die Verleihung des Preises findet am 13./14. Oktober 2023 während der Fachdental Südwest in Stuttgart statt. Die Auszeichnung von Zahnarztpraxen und Dentallaboren für nachhaltige Produktideen soll anerkennen, inspirieren, Diskussionen anregen und ein gesteigertes Bewusstsein im Dentalmarkt schaffen. Dabei ist und bleibt das Ziel der Initiative DIE GRÜNE PRAXIS, gemeinsam den notwendigen Wandel voranzutreiben. „Zum Ausbau unserer Nachhaltigkeits-Plattform setzen wir nicht nur auf die Zusammenarbeit von Unternehmen, Zahnarztpraxen, Dentallaboren und Depots, sondern vertrauen auch auf die Kooperation mit Verbänden und der Landespolitik“, so Lars Kroupa, Initiator der Initiative DIE GRÜNE PRAXIS.



Weitere Infos und Teilnahmebedingungen zum GREEN DENTAL AWARD 2023 unter:


www.grüne-praxis.com


Am 22. Juni ist „Tag des Regenwaldes“

Passend zu diesem Anlass findet am Donnerstag, 15. Juni 2023 um 17 Uhr das Webinar „Zahngold-Recycling ermöglicht Nachhaltigkeit in Ihrer Praxis – Was ist dabei zu beachten“ statt. In 60 Minuten

wird das Themenfeld umfassend behandelt. Die Teilnahme ist kostenlos. Die Anmeldung erfolgt über www.kulzer.de/webinar-zahngoldrecycling

Im Webinar wird erklärt, dass jede Praxis ihren Wunsch nach mehr Nachhaltigkeit erfüllen kann – ohne Investitionen, Schulungen oder neue Praxisprozesse. Es geht um Recycling-Schritte, finanzielle und rechtliche Aspekte und um ein Praxis-Aktions-Paket mit einer Auszeichnung für den Empfangsbereich, Aufsteller für das Wartezimmer, Patienten-Informationen, Texte für Homepage und Social Media.

Das Aktions-Paket gibt es kostenlos unter:


www.kulzer.de/zahngold


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



Umsatz steigern über Heil- und Kostenplan und Mehrkostenvereinbarung

Zahnärzte können ohne nennenswerten zusätzlichen Aufwand durch eine Prozess-Optimierung beim Heil- und Kostenplan und der Mehrkostenvereinbarung Mehreinnahmen generieren.

Steuern



49-Euro-Ticket als Jobticket: Das müssen Arbeitgeber wissen

Seit 1. Mai 2023 gibt es im öffentlichen Personennahverkehr (ÖPNV) das 49-Euro-Ticket. Was müssen Zahnärzte wissen, wenn sie es ihren Mitarbeitern als Jobticket anbieten möchten?

Praxisführung



Mit einem Praxisleitbild der Personallücke begegnen

Praxen und Zahnmedizinische Versorgungszentren suchen händierend neue Mitarbeitende. Es ist höchste Zeit, die eigene Arbeitgeberattraktivität zu stärken.



› Monatliche Verlosung - attraktive Preise gewinnen

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

› Jetzt Reinhören

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



› Newsletter kostenlos abonnieren

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



› Folgen Sie uns auf Social Media



www.facebook.com/dentalundwirtschaft



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



Fotos: Graficriver - stock.adobe.com, doris oberfrank-list - stock.adobe.com, Burbuzin - stock.adobe.com, OpenDesigner - stock.adobe.com, SZ-Designs - stock.adobe.com, Andrea Gaitanides - stock.adobe.com, peterschreiber.media - stock.adobe.com, StudioGraphic/Gettyimages