

Erfolgreiche Praxisführung
für Zahnärztinnen
und Zahnärzte

DENTAL & WIRTSCHAFT



Finanzen

**Fehler bei der Geldanlage
vermeiden** S. 18

Recht

**Der Arbeitsvertrag als
Beginn einer Beziehung** S. 24

Praxismanagement

**So wird Ihre Praxis
nachhaltig erfolgreich** S. 26

Nachhaltigkeit in der Praxis

**Das können
Sie konkret
umsetzen** S. 8

*Just words and treatment alone
is not enough. Empathy for the patient
counts just as much.*



Was ist wichtig in Ihrem Leben?

Was immer Sie beschäftigt, sprechen Sie mit uns.

 apobank.de/die-zeit-ist-jetzt

 **apoBank**
Bank der Gesundheit



Carmen Bornfleth
Editor-in-chief



E-Mail:
carmen.bornfleth@medtrix.group

Nachhaltigkeit – ein Schritt in die Zukunft

**Liebe Leserin,
lieber Leser,**

die Zahnmedizin entwickelt sich sowohl technologisch als auch in der Patientenversorgung stetig weiter. In unserer schnelllebigen Welt, die von Umwelteinflüssen und Ressourcenknappheit geprägt ist, ist die Verantwortung gegenüber der Umwelt eine neue Herausforderung in der Praxis.

Sicherlich erfordert die Umstellung auf eine nachhaltige Zahnarztpraxis erhebliche Anstrengungen und Investitionen – und auch einen finanziellen und organisatorischen Aufwand. Konkret geht es u. a. um Abfallvermeidung und -entsorgung, den Einsatz umweltfreundlicher Materialien und energiesparender Geräte bis hin zur allgemeinen Energieeffizienz. Den ökologischen Fußabdruck der Praxis zu verkleinern, schont nicht nur die Umwelt, sondern bietet auch zahlreiche Vorteile für Ihre Praxis und Ihre Patienten. Denn Energieeffizienz führt langfristig zu Kosteneinsparungen. Zudem kann das Image verbessert werden, da eine nachhaltige Praxis nicht nur umweltbewusste Patienten anzieht, sondern auch Professionalität und soziale Verantwortung ausstrahlt.

In nachhaltigen Praxen werden biokompatible Materialien eingesetzt, die das Risiko von Allergien und Unverträglichkeiten reduzieren können. Ihre PatientInnen werden es Ihnen danken.

Eine nachhaltige Praxis zeigt, dass sie sich um die Gesundheit ihrer Patienten und um die Umwelt kümmert. Durch umweltfreundliche Produkte und die Reduzierung schädlicher Chemikalien wird das Wohlbefinden der Patienten gesteigert – und Ihre MitarbeiterInnen fühlen sich auch wohler. Dies kann ein entscheidender Faktor bei der Gewinnung neuer Patienten sein – aber auch bei der Suche nach neuem Personal.

Insgesamt ist die Umsetzung von Nachhaltigkeitsmaßnahmen also ein Schritt in die richtige Richtung – für die Umwelt, für Ihre Praxis und für Ihre Patienten. Vielleicht finden Sie auf unseren Themenseiten zur Nachhaltigkeit ab Seite 8 ein paar Tipps, die Sie einfach umsetzen können. Nehmen Sie die Checklisten doch mit in Ihre nächste Teambesprechung und überlegen gemeinsam, was sich schnell und ohne großen Aufwand umsetzen lässt!

Wir haben uns auch in der Dentalbranche zum Thema umgehört. Lesen Sie in dieser Ausgabe interessante Interviews zur Nachhaltigkeit in der Dentalindustrie. Auch in Zukunft bleiben wir am Thema dran und halten Sie auf dem Laufenden, was die Hersteller in Sachen Umweltschutz unternehmen und welche nachhaltigen Produkte Sie entwickeln. Selbstverständlich haben wir auch noch andere Fachthemen für Sie aufbereitet, die hoffentlich zum nachhaltigen Erfolg Ihrer Praxis beitragen.

Viel Spaß bei der Lektüre wünscht

NACHHALTIGKEIT 11



Nachhaltige Tipps für die Praxis

Oft sind es die kleinen Dinge, die Großes bewirken – genauso ist es bei unseren Nachhaltigkeits-Tipps für mehr Umweltschutz in der Praxis.

AKTUELLES

- 06** Tag der Zahngesundheit
IfK unterstützt mit kostenfreiem Informationsmaterial
- 06** Menschen mit Demenz
Höheres Risiko für Karies und Parodontitis im Mund

NACHHALTIGKEIT

- 08** Nachhaltigkeit in der Zahnarztpraxis
Das können Sie in Ihrer Praxis tun!
- 11** Umweltbewusstsein
Nachhaltige Tipps für die Zahnarztpraxis
- 12** Nachhaltigkeit in der Dentalindustrie
W&H: „Wir betrachten nachhaltige Aspekte entlang des kompletten Produktlebenszyklus“
- 14** Nachhaltigkeit in der Dentalindustrie
Dürr Dental: „Wir wollen eine sinnhafte und langfristige Nachhaltigkeit“

ABRECHNUNG

- 16** Abrechnungs-Tipp
Abrechnung kieferorthopädischer Leistungen in der Zahnarztpraxis



PRAXISMANAGEMENT 26



Das Comeback einer Zahnarztpraxis

Mit gezielten Veränderungsprozessen in Praxisstruktur und Unternehmenskultur kann die Leistungsfähigkeit einer Praxis langfristig gesichert werden.

FINANZEN

- 18** Geldanlage
Drei Fehler der Geldanlagestrategie und Maßnahmen für größeren Erfolg



STEUERN

- 20** Steuertipp
Mit Photovoltaik Steuern aus Vorjahren zurückholen
- 22** Steuertipp
Wie ist ein E-Bike oder Fahrrad von der Steuer absetzbar?



RECHT

- 24** Arbeitsrecht
Der Arbeitsvertrag als Grundlage für die Arbeitsbeziehung



PRAXISMANAGEMENT

- 26** Organisationsentwicklung
Das Comeback einer Zahnarztpraxis
- 30** Online-Marketing
„Fordern Sie mehr Transparenz bei bezahlter Werbung“
- 32** Personalbindung in der Zahnarztpraxis
Wie Sie als Arbeitgeber einzigartig werden



PERSONALBINDUNG 32



Personalbindung in der Zahnarztpraxis

Was macht Sie als Arbeitgeber einzigartig? Eine klare Positionierung der Praxis ist sehr wichtig, um gutes Personal langfristig zu halten.

STUDIEN

- 34** Blick in die Wissenschaft
Subgingivale Instrumentierung zur Behandlung von Parodontitis
- 35** Blick in die Wissenschaft
Wie wirkt sich der Einsatz einer Elektrischen Zahnbürste langfristig aus?

FORTBILDUNG

- 21** PraxisleiterIn für zahnärztliche Mehrbehandlerpraxis/MVZ
- 31** greenviu® führt zertifizierten Nachhaltigkeitsmanager ein
- 33** Neu: ImplantatPflegerSpezialist:in
- 33** Personalmanagement und -entwicklung beim Personalkongress

BRANCHEN-NEWS

- 36** Preisgarantie wird verlängert
Implantatpreise bleiben eingefroren
- 37** Fixpreise bei Instrumentenreparatur
Service mit exklusiver Aktion ab sofort auf AERA-Online
- 37** Neuer Business Development Manager
Permadental verstärkt sein Team
- 41** Praxisgründer aufgepasst
Neuartiges Format für Praxisgründer direkt in der Praxis

MARKT

- 38** Sabine Zude im Interview
„Unsere Cloud-Praxissoftware wird vor allem junge PraxisgründerInnen begeistern“
- 40** Dr. Robert Gottlander im Interview
„Wir kombinieren Wirtschaftlichkeit mit vorhersagbaren Langzeitergebnissen“

RUBRIKEN

- 03** Editorial
42 Online-News
21 Impressum

Nachhaltigkeit in der Zahnarztpraxis

Zahnärzte müssen sich beim Thema Nachhaltigkeit vorwiegend selbst organisieren. Checklisten helfen auf dem Weg zu mehr Klimaschutz.

TITELGESCHICHTE

8



Mehr Zeit, mehr Effizienz,
glückliche Patienten und Mitarbeiter.

Zahnarztsoftware charly.
Jetzt im Abo nutzen.

Dein Date mit charly



charly
by solutio

Tag der Zahngesundheit

IfK unterstützt mit kostenfreiem Informationsmaterial

Bald ist es wieder so weit: Am 25. September steht der Tag der Zahngesundheit vor der Tür. Auch in diesem Jahr können interessierte Praxen für ihre Aufklärungsarbeit kostenfreie Informationsmaterialien bei der Informationsstelle für Kariesprophylaxe (IfK) anfordern.

Passend zum Motto des diesjährigen Tags der Zahngesundheit „Gesund beginnt im Mund – für alle“ bietet die IfK den Elternbrief in deutscher Sprache sowie eine Version in leichter Sprache zur Abgabe an. „Uns war es wichtig, alle Menschen in Deutschland erreichen zu können,“ so Prof. Dr. Stefan Zimmer. „Leichte Sprache hilft Menschen mit geistiger Be-

hinderung, die auf Gebärdensprache angewiesen sind, Lern- oder einfach nur Leseschwierigkeiten haben. Die Schrift ist groß, was auch für viele Ältere angenehmer zu lesen ist. Außerdem können alle, die gerade erst Deutsch lernen durch die Illustrationen schnell verstehen, was bei der Zahnpflege zu beachten ist“, erklärt der Experte.

Eine multilinguale Broschüre beinhaltet Informationen zur Kariesprophylaxe in den Sprachen Deutsch, Englisch, Spanisch, Französisch, Russisch, Türkisch, Rumänisch und Arabisch. Weitere Broschüren, Faltblätter und Poster sind wie gewohnt verfügbar.

www.kariesvorbeugung.de/servicematerial

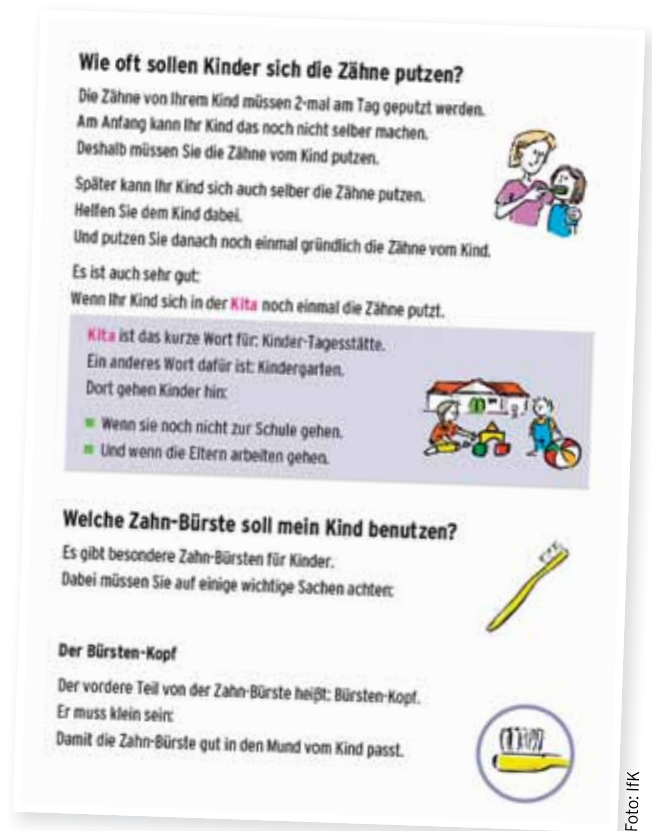


Foto: IfK

Menschen mit Demenz

Höheres Risiko für Karies und Parodontitis im Mund

In Deutschland leben rund 1,8 Millionen Menschen mit Demenz. Jährlich kommen mehr als 430 000 Neuerkrankungen hinzu. Manche davon können sich noch selbst die Zähne putzen, müssen jedoch oft daran erinnert werden - andere benötigen Hilfe.

„Die Mundgesundheit älterer Menschen in Deutschland hat sich stark verbessert. SeniorInnen haben heutzutage im Durchschnitt immer länger und immer mehr eigene Zähne“, erklärt Prof. Dr. Christoph Benz, Vizepräsident der Deutschen Gesellschaft für Alterszahnmedizin und Präsident der BZÄK. „Anders sieht dies aus, wenn Menschen pflegebedürftig sind. Ihre Zahn- und Mundgesundheit ist im Vergleich deutlich schlechter.“

Das Risiko für Karies ist bei Menschen mit Demenz höher. Studiendaten deuten sogar darauf hin, dass eine Entzündung des zahntragenden Gewebes und Zahnverlust den kognitiven Abbau bei Demenz beschleunigen können. Zum einen

scheint die Entzündung an sich eine Rolle zu spielen und zum kognitiven Verfall beizutragen. Zum anderen vermuten Wissenschaftler, dass weniger Kauen mit eigenen Zähnen die Stimulation des Gehirns herabsetzt und das Gedächtnis beeinträchtigt. Erkrankungen im Mund haben somit auch einen Einfluss auf den gesamten Körper. Andersherum ist das Risiko für Zahnverlust und komplette Zahnlosigkeit



Die Zahl der an Demenz erkrankten nimmt jedes Jahr zu - damit steigt auch der Bedarf an Unterstützung bei der Zahnpflege.

Foto: LIGHTFIELD STUDIOS - stock.adobe.com

bei Menschen mit Demenz höher. Kauen und Essen fallen schwerer und das kann die Lebensqualität stark beeinträchtigen. Gesetzlich Krankenversicherte, die einem Pflegegrad zugeordnet sind oder Eingliederungshilfe erhalten, haben Anspruch auf Leistungen zur Verhütung von Zahnerkrankungen. Es spielt dabei keine Rolle, ob die Behandlung in einer stationären Einrichtung, zu Hause oder in der Praxis stattfindet. Die Vorsorge-Leistungen beinhalten: Die Prüfung der Mundgesundheit, einen individuellen Mundgesundheitsplan, Aufklärung zur Mundgesundheit und die halbjährliche Entfernung von Zahnstein. Die Leistungen zur Aufklärung über die Erhaltung der Mundgesundheit richten sich auch an Angehörige und Pflegepersonen. So erhalten die Pflegenden z. B. Hinweise, welche Hilfsmittel sie bei der Mundhygiene des zu Pflegenden einsetzen können oder was bei der Reinigung und Pflege von Zahnersatz zu beachten ist.

www.prodente.de

Listerine Prophylaxe-Tipp Nr. 4

Bewiesener Zusatznutzen von Mundspülungen mit ätherischen Ölen

Prophylaxe ist das Fundament lebenslanger Mundgesundheit. Durch mangelnde Mundhygiene kann dentale Plaque entstehen. Als Folge entzündlicher Erkrankungen des Zahnfleisches, die durch in Biofilmen organisierte Bakterien verursacht werden, entsteht häufig Parodontitis. Hilfestellung im Rahmen der häuslichen 3-fach-Prophylaxe bieten Mundspüllösungen mit ätherischen Ölen.



Fotos: Kenvue | Johnson & Johnson

Volkskrankheit Parodontitis

Parodontitis ist nach wie vor eine der häufigsten chronischen Erkrankungen weltweit. Neben der regelmäßigen Vorsorgeuntersuchung in der Zahnarztpraxis und der PZR ist die tägliche mechanische Reinigung durch die PatientInnen unerlässliche Grundlage für die Plaque-Entfernung. Um den sich fortlaufend neu bildenden Biofilm und die damit einhergehende mikrobielle Belastung des Mundraums in Schach zu halten, bedarf es eines umfassenden häuslichen Biofilmanagements. Die mechanische Zahnreinigung mit Hilfe einer Zahnbürste allein reicht dazu oft nicht aus.

Studien empfehlen den zusätzlichen Einsatz von Mundspülungen

Die S3-Leitlinie empfiehlt neben dem Einsatz von elektrischen- oder Handzahn-

bürsten und Interdentalbürstchen oder Zahnseide die Verwendung von Mundspülungen mit CHX oder einer speziellen Zusammensetzung ätherischer Öle (z. B. in Listerine®). Die Wirksamkeit von Mundspülungen mit ätherischen Ölen wurde dabei in mehr als 30 Langzeitstudien untersucht. Zwei aktuelle klinische Studien zeigen ihren Zusatznutzen zur mechanischen Reinigung:

- Die zum Zähneputzen zusätzliche Anwendung einer Mundspülung mit ätherischen Ölen führt zu einer 4,6 x höheren interproximalen Plaque-Prävention im Vergleich zu Zahnseide*.
- Das ergänzende Spülen (zusätzlich zu Zähneputzen und Zahnseide) führt zu 28,4 % mehr interproximaler Plaque-Reduktion im Vergleich zur Reinigung mit der Kombination aus Zahnbürste und Zahnseide**.



Fazit

Für eine effektive Plaque-Reduktion reichen die Vorsorge in der Zahnarztpraxis und die mechanische Reinigung allein oft nicht aus. Wie mehrere Studien zeigen, kann das ergänzende Spülen mit einer Mundspülung mit ätherischen Ölen (z. B. Listerine®) zusätzlich zur mechanischen Reinigung einen signifikanten Zusatznutzen in der Plaque-Reduktion erzielen.

* Anhaltende Plaque-Prävention über dem Zahnfleischrand bei kontinuierlicher, zweimal täglicher Anwendung über 12 Wochen nach professioneller Zahnreinigung. Die Anwendung von Zahnseide wurde von einem bzw. einer DentalhygienikerIn durchgeführt.

** Anhaltende Plaque-Reduzierung über dem Zahnfleischrand bei Anwendung nach Anweisung für 12 Wochen nach einer Zahnreinigung. Die Anwendung von Zahnseide wurde unter Aufsicht durchgeführt. Verwenden Sie LISTERINE® in Ergänzung zur mechanischen Reinigung (3-fach Prophylaxe).

D&W-LITERATUR

- 1 DG PARO, DGZMK. S3-Leitlinie: AWMF-Register-Nr. 083-016.
- 2 Bosma ML, et al. Efficacy of Flossing and Mouthrinsing Regimens on Plaque and Gingivitis: A randomized clinical trial. J Dent Hyg. 2022; 96(3):8-20.
- 3 Millemann J, et al. Comparative Effectiveness of Toothbrushing, Flossing and Mouthrinse Regimens on Plaque and Gingivitis: A 12-week virtually supervised clinical trial. J Dent Hyg. 2022; 96(3):21-34.

Nachhaltigkeit in der Zahnarztpraxis

ReKlimaMed: Das können Sie in Ihrer Praxis tun!

Die Stiftung viamedica hat für das Bundesministerium für Gesundheit (BMG) ein Gutachten zur „Ressourceneffizienz, Klimaschutz und ökologische Nachhaltigkeit im Gesundheitswesen“ (ReKlimaMed) erstellt. Für Zahnarzt- und Arztpraxen bieten die Ergebnisse Tipps und Ansatzpunkte für mehr Klimaschutz.

Für das Gutachten hat viamedica in 75 Arzt- und Zahnarztpraxen, Praxen sonstiger medizinischer Berufe und Medizinischen Versorgungszentren recherchiert. Unter den etwa 104.000 Arzt- und Zahnarztpraxen in Deutschland sind ca. 80% inhabergeführte Einzelpraxen. Das bedeutet: Zahnärzte und Ärzte müssen sich auch beim Thema Nachhaltigkeit vorwiegend selbst organisieren.

Checkliste für mehr Nachhaltigkeit in der Zahnarztpraxis

ReKlimaMed listet auf, welche Maßnahmen die analysierten Praxen umgesetzt haben. Sie liefern damit Ideen und Empfehlungen für Zahnärzte, die die Nachhaltigkeit in ihre Unternehmensziele aufnehmen wollen. Diese Checklisten helfen auf dem Weg zu mehr Klimaschutz in Ihrer Zahnarztpraxis.

Umweltschutz bei Gebäudeenergie, Wärme- und Stromnutzung

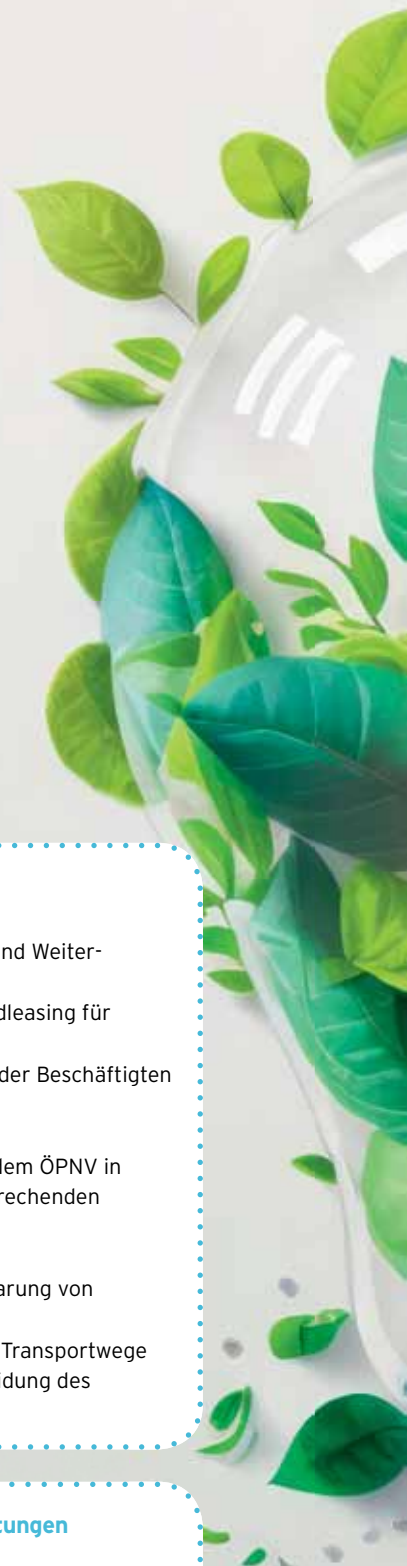
- Einbau eines Lüftungssystems mit Wärmerückgewinnung
- Energetische Gebäudesanierung, Bau eines Passivhauses für die Praxisräume
- Einbau von Energiesparfenstern, Beschichtung der Fenster mit wärmedämmender Folie
- Anbringen elektronischer Sensoren an Heizkörpern, um die Temperatur besser zu regeln
- Passive Kühlung der Räumlichkeiten ohne Klimaanlage: Verdunkelung der Dachfenster, Sonnenschutz und/oder Beschichtung der Fenster mit wärmedämmender Folie
- Einsatz von energieeffizienten EDV- und Elektrogeräten
- Ausstattung der Geräte mit Zeitschaltuhren
- Beleuchtung mit LEDs, reduzierte Beleuchtung, Bewegungsmelder für eine bedarfsgerechte Lichtnutzung
- Erneuerbare Energien bei Wärme und Strom, Bezug von Ökostrom
- Hauseigenes Blockheizkraftwerk, Fernwärme aus Abfallprodukten der Holzverarbeitung, eigene Geothermie, Photovoltaik-Anlage oder Windräder
- Sammlung der Arbeitskleidung zur Reinigung

Umweltschutz bei der Mobilität

- E-Auto, Plugin-Hybrid-Fahrzeug, Lastenfahrrad
- Nutzung der Bahn für die Fahrt zu Kongressen und Weiterbildungen
- Förderung von Jobtickets für den ÖPNV, Fahrradleasing für die Mitarbeiter
- Bereitstellen einer Ladestation für E-Fahrzeuge der Beschäftigten und der PatientInnen
- Fahrradstellplätze vor der Praxis
- Aufruf auf Webseite, zu Fuß, mit dem Rad oder dem ÖPNV in die Praxis zu kommen mit Hinweis auf die entsprechenden Haltestellen
- Angebot einer Videosprechstunde
- Betreiben eines praxiseigenen Labors zur Einsparung von Transport, Material und Verpackung
- Kooperation mit regionalen Anbietern für kurze Transportwege
- Digitale Kommunikation mit Laboren zur Vermeidung des Postversandes

Nachhaltigkeit bei Materialien und Dienstleistungen

- Einsatz biokompatibler Zahnersatzmaterialien
- Verwendung von Polierpasten ohne Mikroplastik
- Nutzung biologisch abbaubarer Spülbecher, Pappbecher statt Einweg-Plastikbecher
- Biologisch abbaubare Desinfektionsmittel, Seifen, Reinigungsmittel
- Büromaterialien auf Recyclingbasis, Einkauf der Büromaterialien bei einem nachhaltigen Onlinehandel
- Klimaneutraler Druck von eigenen Druckerzeugnissen
- Sparsamer Umgang mit Chemikalien und Reinigungsmitteln





Abfallmanagement

- Nutzung von Nachfüllpackungen
- Bestellung von Groß- statt Einzelpackungen
- Verzicht auf Verpackungen
- Reduzierung von Plastikabfall
- Verzicht auf Amalgam und fachgerechte Entsorgung
- Mülltrennung
- Verwendung wiederaufladbarer Akkus statt Einwegbatterien

Ideen für Nachhaltigkeit in der Praxisführung

- Umweltrelevante Fortbildungen für die Beschäftigten und regelmäßige Schulungen
- Pro Zahnreinigung wird ein Baum gepflanzt
- Pro Zahnspange geht eine Spende an eine Klimaschutzorganisation
- Beratung von PatientInnen zur Änderung des Lebensstils - hin zu mehr Gesundheit und gleichzeitig mehr Klimaschutz
- Auslage von Info-Materialien zum Klimaschutz im Wartezimmer
- Einkauf von Lebensmitteln für die Praxis auf dem Bio-Bauernhof
- Praxiseigenes Konto bei einer auf Nachhaltigkeit ausgerichteten Hausbank

Ressourcen sparen

- Reparatur von Geräten statt Neukauf; Bezug von EDV und Elektrogeräten als wiederaufgearbeitete Gebrauchsgüter
- Digitale Abformungen zur Einsparung von Silikon/Abformmaterial
- Digitales Röntgen zur Vermeidung von umweltschädlichen Chemikalien
- Einsatz elektronisch gesteuerter Armaturen für Wasserhähne, Perlatoren an Armaturen
- Toilettenspülkästen mit 6 Litern statt 10 Litern und mit Wasser-Stopp
- Umstieg auf papierlose Praxis mit z.B. digitaler Speicherung der Patientendaten, digitaler Anamnese, digitales Terminmanagement, Umstellung von Notiz-/Mitteilungszetteln auf ein internes Messagingsystem
- Umstieg auf digitale Kommunikation mit den Patienten (Rechnungen, Kostenvoranschläge, Terminerinnerungen etc. per E-Mail). Achtung Datenschutz!
- Hinweis auf sparsame Verwendung von Papierhandtüchern, Verwendung von Stoffhandtüchern, energieeffizienter Händetrockner statt Papier-Handtüchern
- Befundung am Monitor, so weit möglich Verzicht auf Ausdrücke
- Behandlung der Instrumente in einer zentralen Sterilgutaufbereitung und damit Verzicht auf Einmal-Instrumente

Hindernisse auf dem Weg zu mehr Nachhaltigkeit in der Zahnarztpraxis

Die Führungsetage ist laut Gutachten ein wesentliches Hemmnis für die fehlende Verankerung des Themas Umweltschutz in Unternehmen. Ohne konkrete Unternehmensziele wird nach Meinung der Autoren für Nachhaltigkeitsmaßnahmen weiterhin keine Zeit, kein Geld und kein Personal vorhanden sein. Auch die fehlende Finanzierung und bürokratische und regulatorische Hürden erschweren die Umsetzung von Maßnahmen.

Folgende Hindernisse machen Zahnärzten die Umsetzung schwer:

- Viele Praxen befinden sich in angemieteten Räumlichkeiten und die Praxisinhaber können daher keine Veränderungen am Gebäude durchführen.
- Der zeitliche und finanzielle Aufwand für die Umsetzung von Maßnahmen ist für viele sehr hoch.
- Häufig fehlt es an Personal, das sich um das Thema kümmert.
- Fehlende Informationen zum Energieverbrauch der medizinischen Geräte sowie zu klimafreundlichen medizinischen Materialien.
- Bedenken, dass die klimafreundlicheren Materialien zu teuer sind.
- Fehlende Fortbildungen zum Thema Klimaschutz und Gesundheit.
- Fehlendes Problembewusstsein im Team oder Differenzen über Maßnahmen.
- Mangelnde Nahverkehrsinfrastruktur sowie fehlende Fahrradwege.
- Technische Hürden für ältere PatientInnen im Bereich der Telemedizin.
- Bedenken hinsichtlich Hygiene bei der Anwendung von Mehrwegmaterialien oder Einsparungen bei Verpackungen.
- Die Empfehlungen für Einmalprodukte

und -materialien im Hygieneleitfaden des Deutschen Arbeitskreises für Hygiene in der Zahnmedizin sowie der Mangel an nachhaltigen Alternativen empfinden Zahnärzte als Hemmnis.

- Oft fühlen sich Zahnärzte zu wenig informiert, was welche Maßnahme bringt und auch wie man bei der Umsetzung vorgeht.

Das erleichtert den Umstieg auf mehr Nachhaltigkeit

Ökologische Nachhaltigkeit und Ressourceneffizienz beginnt beim Praxisinhaber. Am besten legen Sie konkrete Ziele fest und setzen diese mit konkreten Maßnahmen gemeinsam mit dem Team um.

- Ernennen Sie eine Verantwortliche für Umweltschutz und ökologische Nachhaltigkeit in der Praxis, die Sie als Praxisinhaber bei der Umsetzung unterstützt.
- Beginnen Sie mit den einfachen und schnell umsetzbaren Maßnahmen.
- Für manche Bereiche, z.B. beim Thema Energie, ist es ratsam, sich von einem externen Berater Unterstützung zu holen.
- Praxisinterne Nachhaltigkeitsmanager bzw. Nachhaltigkeitsbeauftragte, die das Thema Umweltschutz präsent halten.

Eine Motivation kann auch sein, die Praxis bei Umwelt-Programmen oder für eine Zertifizierung anzumelden:

- EMAS-Zertifizierung
- Zertifizierung als „Klimaneutrale Praxis“ (CO₂-Ersparnis + -Kompensation)
- CO₂-Kompensation durch Förderung von Klimaschutzprojekten
- Teilnahme am Projekt „Klimaretter-Lebensretter“ der Stiftung viamedica
- Teilnahme an Zertifizierungen wie „Die grüne Praxis“ etc.

Das Fraunhofer Institut ist aktuell an einem Projekt, bei dem ein Leitfaden für die Umsetzung für Nachhaltigkeitsmaßnahmen für den ambulanten Gesundheitsbereich entstehen soll. Der Leitfaden wird vermutlich ab 2025 kostenlos zur Verfügung gestellt.

www.viamedica-stiftung.de

ES GEHT NOCH WAS IN SACHEN KLIMASCHUTZ

Die viamedica-Recherche macht deutlich: Das Thema Nachhaltigkeit spielt in der ambulanten Gesundheitsversorgung bislang keine große Rolle. Das Engagement in einzelnen Praxen ist personengetrieben und wird freiwillig umgesetzt. Das Gutachten ist auf der Webseite www.viamedica-stiftung.de/projekte/reklimamed sowohl als vollständiger Bericht als auch nach 15 Bereichen des Gesundheitswesens untergliedert veröffentlicht.

Umweltbewusstsein

Nachhaltige Tipps für die Zahnarztpraxis



Zahnbürste mit austauschbaren Bürstenköpfen

Interdental- und Zahnbürsten von Tepe werden mit nachhaltigen Materialien produziert: Die TePe Choice™ Zahnbürste hat einen wiederverwendbaren Griff, der 3 x länger im Vergleich zu klassischen Zahnbürsten genutzt werden kann sowie austauschbare Bürstenköpfe.

Diese Bürste kombiniert nachhaltig gewonnene Materialien: der wiederverwendbare Holzgriff, der im Vergleich zu klassischen Zahnbürsten länger genutzt werden kann, besteht aus lokal angebautem, FSC-zertifiziertem schwedischem Buchenholz. Die austauschbaren Bürstenköpfe

mit pflanzenbasiertem Kunststoff sorgen für die optimale Hygiene. Hergestellt wird die Bürste in Schweden mit 100 % erneuerbarer Energie. Zudem besteht die Umverpackung aus 100 % wiederverwendbarem Karton.



www.tepe.com



Dento Box jetzt aus Bio-Kunststoff

Zahnspangen, Prothesen oder Aufbiss-Schienen zerbrechen schnell oder verformen sich. Aus diesem Grund sollten sie

durch eine dafür vorgesehene Transportbox geschützt werden. Die hygienische Hager & Werken Dento Box hat spezielle Luftlöcher für den idealen Luftaustausch innerhalb der Box, sie ist schlagfest und verfügt über

einen sicheren Schnappverschluss. Der Wunsch nach weniger Plastik und dem Schutz der Umwelt nimmt stetig zu, doch steigende Hygienerichtlinien und -vorgaben machen es nicht leicht, auf nachhaltige Produkte zu setzen. Das Dento Box Sortiment wurde um zwei nachhaltige Produkte erweitert: Die Bio Dento Boxen bestehen aus Bio-Kunststoff und sind nach der Entsorgung biologisch abbaubar. Sie ist somit in verschiedenen Größen, Materialien und Farben erhältlich.



www.hagerwerken.de



Der GREEN DENTAL AWARD

Die Auszeichnung von Zahnarztpraxen, Dentallaboren, Handel und Herstellern 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.

Der GREEN DENTAL AWARD prämiiert Zahnarztpraxen, Dentallabore und Hersteller für nachhaltige Produktideen sowie Service- und Logistiklösungen. Die Kategorien für den GREEN DENTAL AWARD 2023 sind:

Best Young Professional:

Prämiiert werden Ideen von StudentInnen der Hochschulen oder Auszubildende sowie ZMP und DH der Fortbildungsinstitute.

Best Start-up: Prämiiert wird das Start-up mit der überzeugendsten, nachhaltigen Produktidee oder Dienstleistung.

Best Impact: Produkt/Dienstleistung aus Labor/Praxis mit der höchsten Auswirkung auf die Umwelt.

Best Practice: Beste, nachhaltige Idee/Produkt/Dienstleistung für die Zahnarztpraxis (auch noch nicht umgesetzte Ideen werden prämiert).

Best Lab: Beste, nachhaltige Idee/Produkt/Dienstleistung für das Labor (auch noch nicht umgesetzte Ideen werden prämiert).

Best Product 2022/2023: Gesucht wird das nachhaltigste Produkt bzw. Dienstleistung des Jahres 2022/2023 aus Industrie und Handel.

Die Verleihung des Preises findet vom 13. bis 14. Oktober 2023 während der Fachdental Südwest in Stuttgart statt.

Alles rund um nachhaltige Themen für die Zahnarztpraxis gibt es im Newsletter «DIE GRÜNE PRAXIS NEWS».

www.grüne-praxis.com





PV-Module auf den Produktionshallen, energieeffiziente Materialien und eine gute Wärmedämmung im Werk Bürmoos.



W&H hat die Produktionsflächen verdoppelt und dabei Aspekte nachhaltigen Bauens berücksichtigt.

Nachhaltigkeit in der Dentalindustrie

„Wir betrachten nachhaltige Aspekte entlang des kompletten Produktlebenszyklus“

Bei der W&H Dentalwerk Bürmoos GmbH wird seit Jahrzehnten sehr viel Wert auf nachhaltige Unternehmensführung, soziale Verantwortung und Umweltschutz gelegt. Das Handeln wird von Gedanken an zukünftige Generationen geleitet. Wir haben darüber mit der Sustainability Managerin Pamela Polanetz gesprochen.

? Die Themen Klimawandel, Umweltschutz und Green Dentistry sind aktuell in aller Munde. Welche Rolle spielen die Themen bei W&H?

Wir sind uns unserer Verantwortung der Umwelt, der Gesellschaft, unseren KundInnen und unseren MitarbeiterInnen gegenüber bewusst und streben danach, dieser Verantwortung gerecht zu werden. Nachhaltigkeit sehen wir vor allem unter den Synonymen „Beständigkeit“ und „Zukunftsfähigkeit“. Diese Prinzipien haben wir daher auch in unserer Unternehmensstrategie verankert. In diesem Jahr haben wir auch unseren ersten W&H-Nachhaltigkeitsbericht veröffentlicht, in dem wir transparent unsere Erfolge, aber auch Herausforderungen in Bezug auf eine ressourcenschonende Unternehmensführung offenlegen.

? Welche nachhaltige Unternehmensstrategie verfolgen Sie?

Unser Unternehmensleitsatz lautet „We enjoy providing sustainable health solutions“. In diesem Satz steckt Vieles. Wir bei W&H entwickeln und produzieren gemeinsam und mit Freude an der Sache Produkte und ganzheitliche Lösungen für

den Medizinbereich. Damit möchten wir in erster Linie zur Gesundheitsförderung in der Gesellschaft beitragen. Eine gesunde Gesellschaft ist nur in einer gesunden Umwelt möglich, daher verstehen wir Nachhaltigkeit auch im Sinne der ökologischen Ressourcenschonung. Gleichzeitig ist es unser Selbstverständnis, ein gesunder Arbeitgeber zu sein. Dauerhaftigkeit und Beständigkeit für künftige Generationen sind Grundpfeiler unseres Nachhaltigkeitsverständnisses.

? Welche Auswirkungen hat die nachhaltige Unternehmensphilosophie auf den Lebenszyklus Ihrer Produkte?

Wir betrachten nachhaltige Aspekte entlang des kompletten Produktlebenszyklus. Dieser erstreckt sich von der Idee über die Beschaffung und die Produktion bis hin zum Aftersales. Bereits während der Produktentwicklung haben wir definierte Nachhaltigkeitskriterien, die berücksichtigt werden. Unser Eco-Design-Team versucht die Umweltauswirkungen unserer Produkte gezielt zu minimieren. Dabei spielen Themen wie beispielsweise Materialauswahl, Optimierung des Energiever-

brauchs, Umweltauswirkung während des Transports und Wahl der Verpackung eine wichtige Rolle. Allgemein achten wir darauf, dass die Produkte eine lange Lebensdauer haben, servicer- und reparierbar sind. Unsere hohen Qualitätsansprüche zahlen dann auch in den Aspekt der Nachhaltigkeit und den geringen ökologischen Fußabdruck unserer Lösungen ein. Während der Nutzungsphase legen wir großen Wert darauf, dass die Produkte den Anforderungen unserer KundInnen was Design, Usability und Benutzerfreundlichkeit sowie Energie- und Ressourceneffizienz betrifft, entsprechen.

? Haben Sie in letzter Zeit bauliche Veränderungen in Ihren Produktionsstätten vorgenommen?

Wir haben im September 2022 das größte Bauvorhaben in der W&H-Geschichte abgeschlossen: Einerseits wurde der W&H Ausbildungscampus umgesetzt und andererseits das Werk in Bürmoos erweitert. Drei neue Produktionshallen, das Meet & Eat – unser neues Betriebsrestaurant – und ein modernes Logistikcenter sind entstanden. Bei der Planung, Gestaltung und Errichtung der Gebäude haben wir



Substainability Managerin
Pamela Polanetz
und CEO Peter Malata.

die Aspekte nachhaltigen Bauens berücksichtigt, energieeffiziente Materialien verwendet, großen Wert auf die Innenraumqualität für das Wohlbefinden unserer MitarbeiterInnen gelegt und auf eine gute Wärmedämmung gesetzt. Bei allen Geräten und Anlagen haben wir State of the Art-Technik verbaut, beispielsweise bei der Abwasseraufbereitungsanlage oder bei der Gebäudekühlung und Heizung, die durch eine lokale Wärmepumpentechnologie erfolgt.

? Hat sich in den letzten Jahren etwas im Bereich von technischem Equipment und Mobilität verändert?

Natürlich entwickelt sich auch dieser Bereich weiter. Wir versuchen hier vor allem und wann immer möglich Ressourcen einzusparen. Ein zentrales Thema in diesem Zusammenhang ist Kreislaufwirtschaft. Mit einem intelligenten Sammelsystem können wir 100% der Metallspäne, die in der Produktion anfallen, sortenrein trennen und anschließend recyceln. Mit dem neuen automatisierten internen Transportsystem gelingt uns ein überaus effizienter In-House-Transport. Aber auch durch die Zusammenlegung der Produktion auf einen Standort in Bürmoos sparen wir Wege und damit auch Energie und Treibstoff.

? Strom ist eine sehr wichtige Ressource. Wieviel verbrauchen Sie jährlich und aus welchen Quellen kommt der Strom?

Im Geschäftsjahr 2021/2022 haben wir rund 9.000 MWh Strom am Standort in Bürmoos verbraucht. Seit dem Jahr 2021 befinden sich auf unseren Dächern 1.800 Photovoltaikmodule. Mit der PV-Anlage

konnten wir im selben Zeitraum rund 590 MWh selbst produzieren. Den restlichen Bedarf decken wir mit 100% zertifiziertem Ökostrom.

? Was trägt zur Energieeffizienz von W&H bei?

Energieeffizienz erreichen wir durch unterschiedliche Maßnahmen. Dazu zählt unser durchdachtes Gebäudekonzept in Hinblick auf Beschattung, Belüftung und Dämmung oder beispielsweise die effiziente Wärme-Kälteregeleung über Wärmepumpen. Die Beleuchtung am Standort Bürmoos ist zu 100% LED-Beleuchtung. In der Fertigung setzen wir auf energieeffiziente Produktionsmaschinen, die im ECO-Modus den Energieverbrauch reduzieren. Auch unsere MitarbeiterInnen sensibilisieren wir in Hinblick auf energieeffiziente Verhaltensweisen am Arbeitsplatz.

? Wo viel produziert wird und viele Menschen arbeiten, entsteht viel Müll. Wie ist das Abfallmanagement bei W&H geregelt?

Unser Abfallbeauftragter hat ein umfassendes Abfallwirtschaftskonzept erarbeitet, das regelmäßig angepasst und optimiert wird. Grundsätzlich versuchen wir Müll möglichst zu vermeiden oder zu verringern, dazu haben wir eine Ressourcen- und Verbrauchsplanung implementiert.

Wenn Abfall nicht vermieden werden kann, trennen wir ihn sortenrein und führen ihn anschließend der richtigen Entsorgung zu.

? Wie nehmen Sie Ihre MitarbeiterInnen mit auf diesem nachhaltigen Weg? Und wie kommt das an?

Ich selbst gehöre zu einem interdisziplinären Umweltmanagementteam bei W&H. Gemeinsam sorgen wir für die Verankerung unserer Nachhaltigkeitsstrategie im Unternehmen und versuchen das Bewusstsein für Umweltthemen bei den KollegInnen zu stärken. In enger Zusammenarbeit mit der Eigentümerfamilie, der W&H-Geschäftsleitung und den Führungskräften nehmen wir eine Vorbildrolle in diesen Fragen ein. Zusätzlich nutzen wir auch interne Kommunikationskanäle, die wir regelmäßig mit relevanten Nachhaltigkeitsbeiträgen bespielen. In den letzten Jahren haben wir eine deutliche Zunahme des Interesses unserer KollegInnen am Thema Nachhaltigkeit festgestellt. Viele KollegInnen sind mit Begeisterung dabei, wenn sie den Arbeitsalltag nachhaltig mitgestalten können.

? Bekommen Sie Feedbacks von Kunden, die Ihr nachhaltiges Engagement positiv bewerten?

Ja, auch hier merken wir, dass das Thema immer mehr an Bedeutung gewinnt. Im Rahmen der letzten Kundenzufriedenheitsumfrage im Mai 2023 gaben mehr als 85% unserer KundInnen an, zufrieden mit unseren Nachhaltigkeitsbemühungen zu sein. Auch auf Messen und Veranstaltungen bekommen wir sehr gutes Feedback, das freut uns natürlich.

„Nachhaltigkeit ist für uns mit Beständigkeit und Zukunftsfähigkeit verbunden.“



Nachhaltigkeit in der Dentalindustrie

„Wir wollen eine sinnhafte und langfristige Nachhaltigkeit“

Als Familienunternehmen in dritter Generation ist sich Dürr Dental seiner großen Verantwortung für kommende Generationen bewusst. Nachhaltigkeit wurde als eines der strategischen Ziele definiert. Nachhaltige Maßnahmen werden in den Bereichen Gebäude, Produktion, Mobilität sowie Produktentwicklung und -anwendung umgesetzt. Im Interview gibt CEO Martin Dürrstein interessante Einblicke.

? Nachhaltigkeit ist neben der KI gerade eines der Top-Themen.

Welche Bedeutung hat das Thema Nachhaltigkeit für Dürr Dental?

Der Stellenwert ist sehr hoch, da wir als Premiumanbieter aus unserem Selbstverständnis heraus nicht nur für hohe Qualität stehen, sondern unsere Produkte dem Zahnarzt einen hohen Gesamtnutzen bringen sollen. In unserem F&E-Prozess sind nicht nur die Leistungsdaten fest verankert, sondern auch die gesamtwirtschaftliche Betrachtung. Wir haben uns schon vor Jahren auf den Weg gemacht, nachhaltige Ziele zu verfolgen. Auch wenn der Weg natürlich nie zu Ende ist, können wir heute mit Stolz sagen, dass wir bereits die ersten Früchte ernten. Deshalb können wir Dürr Dental heute schon als nachhaltiges Unternehmen bezeichnen.

? Welche nachhaltige Unternehmensstrategie verfolgen Sie?

In der Charta der Nachhaltigkeit gibt es viele Punkte, die wir nicht anpassen mussten. Da geht es zum Beispiel um die

Produktlebensdauer. Produkte sollen langlebig und reparierbar sein. Das ist für uns selbstverständlich – es gibt viele Produkte, die schon mehr als 20 Jahre in Praxen im Einsatz sind. Es war schon immer unser absolutes Unternehmensverständnis, dass unsere Produkte sehr gut reparierbar sein müssen. Mittlerweile wird auch sehr stark auf Energieeffizienz geachtet. Das geht – wie in anderen Branchen auch – mit einer aufwändigeren Herstellungstechnik einher, was sich leider auch in den Kosten niederschlägt. Man muss aber auch zwischen verschiedenen Ansatzpunkten für Nachhaltigkeit unterscheiden: Am Anfang stehen die Infrastruktur und der Produkti-

onsprozess, aber der größte Hebel ist das Produkt selbst. Wenn dieses 10 bis 20 Jahre beim Zahnarzt eingesetzt wird – störungsarm, reparierbar und energieeffizient –, dann treten die ersten zwei Punkte in den Hintergrund. Während des Lebenszyklus ist die Energieeffizienz am größten. Dennoch betrachten wir unsere Prozesse, Produkte und unser ganzes Handeln ganzheitlich. Wir wollen keine Zertifikate kaufen, sondern haben uns aus Überzeugung dafür entschieden, alle möglichen Maßnahmen zu ergreifen, um nachhaltig zu sein. Es war kein gesellschaftlicher Druck, der dazu geführt hat, sondern allein unser Selbstverständnis.

? Wie wirkt sich diese Philosophie auf die Produktion aus?

Wir sind nicht nur bestrebt, unseren Kunden nachhaltige Produkte anzubieten, sondern wir haben uns auch dafür entschieden, dass wir vorwiegend auf Lieferanten setzen, die aus einem Umkreis von maximal 100 km stammen. Ein weiteres Thema, das auf unser Konto einzahlt:

„ Dürr Dental Produkte sind langlebig und reparierbar - das ist unser Selbstverständnis. “



CEO Martin Dürrstein ist sich seiner Verantwortung für kommende Generationen bewusst.



Dürr Dental unterstützt seit vielen Jahren die Organisation „Mercy Ships“ und bringt damit Hoffnung und Heilung zu den Ärmsten der Armen in Afrika.

Verpackungsmaterial muss gut recyclebar sein, deshalb haben wir bei vielen Produkten auf Pendelverpackung umgestellt. Das funktioniert natürlich nur, wenn es in der Nähe ist. Wir versuchen insgesamt viele gute und richtige Entscheidungen zu treffen.

? Hat Ihre Nachhaltigkeitsstrategie auch Auswirkungen auf aktuelle neue Produkte?

100%, aber der Hebel ist natürlich nicht bei allen Produkten gleich. Ein sehr schönes Beispiel ist für mich unser Tyscor Saugsystem, eine bedarfsorientierte Absaugung. Das Fraunhofer Institut hat nach eigenen Tests Energieersparungen bis zu 75% bestätigt. Nachhaltigkeit hat im Fall der Absaugung auch damit zu tun, dass Produkte nicht weggeworfen werden müssen. Plant eine Zahnarztpraxis die Erweiterung der Behandlungszimmer von drei auf fünf, reicht der Druck der vorhandenen Absaugung nicht mehr aus – die alte muss entsorgt und eine neue angeschafft werden. Bei der Tyscor-Lösung kann ein zweites Gerät im Master-Slave-Modus bestellt werden. Es wird also nichts ausgetauscht oder weggeworfen, sondern das System erweitert. Positiver Nebeneffekt ist, dass bei einem Reparaturfall nicht die ganze Praxis stillsteht, da noch eine Absaugung vorhanden ist. Hier zeigt sich für mich, dass Nachhaltigkeit auch hoch innovativ und super sinnvoll sein kann.

? Seit Anfang des Jahres ist Ihre Produktionsstätte in Gechingen CO₂-neutral. Wie wurde dies erreicht?

Unser Ziel ist es, dass eines Tages alle

unsere Gebäude CO₂-neutral sind. In Gechingen, wo unsere bildgebenden Systeme hergestellt werden, ist dies vorbildlich bzw. erstmals umgesetzt worden. Wir haben von einer Ölheizung auf eine Pelletheizung umgestellt. Die Dachflächen sind komplett mit Photovoltaik belegt, die bestehenden Gebäude wurden energetisch saniert. Das alles hat dazu geführt, dass wir CO₂-neutral sind. Wir freuen uns, dass wir dieses Konzept auch auf unsere anderen Gebäude ausdehnen können. Wir sind auf dem Weg, aber noch nicht am Ziel.

? Was hat sich in den letzten Jahren im Bereich Mobilität und technische Ausstattung verändert?

Wir haben natürlich Job-Bikes und bieten unseren Mitarbeitern die Möglichkeit, ihre Fahrräder während der Arbeit aufzuladen. Wir haben auch vereinzelt Elektroautos, aber das hängt von der Aufgabe des jeweiligen Autos ab. Bei Vielfahrern ist derzeit noch ein Dieselmotor sinnvoller. Insgesamt werden viele Termine durch Teams-Meetings ersetzt. Sie sehen, wir machen nicht alles, was möglich ist, sondern nur das, was Sinn macht. Das strahlt in alle Bereiche aus und macht uns zu einem attraktiven Arbeitgeber. Bei Kununu gehören wir zu den Top-Arbeitgebern im Bereich Medizintechnik in ganz Deutschland. Wir haben dafür den Company Award überreicht bekommen. Unsere Kunden und Mitarbeiter schätzen es sehr, dass wir ganzheitlich agieren.

? Strom ist eine sehr wichtige Ressource. Woher kommt Ihr Strom?

Derzeit beziehen wir Grünen Strom bei der Deutschen Bundesbahn. Langfristig wollen wir den größten Teil durch Photovoltaik selbst produzieren.

? Wo viel produziert wird und viele Menschen arbeiten, entsteht viel Müll. Wie ist das Abfallmanagement bei Dürr Dental geregelt?

Ich glaube, wir müssen unterscheiden: Phase 1 ist für uns nicht, wie wir Abfall entsorgen, sondern wie wir Abfall vermeiden. Da haben wir durch die längeren Produktlebenszyklen schon einen klaren Vorteil. Insgesamt fällt bei uns durch die bereits erwähnten Pendelverpackungen und die lokale Beschaffung weniger Müll an. Wir versuchen Müll zu vermeiden und nicht nur sinnvoll zu entsorgen.

? Sicherlich nehmen Sie Ihre Mitarbeiter mit auf diesem nachhaltigen Weg. Wie kommt das an?

Es ist grundsätzlich sinnvoll, den Mitarbeitern zu erklären, warum wir etwas tun. Bei Mitarbeiterversammlungen oder -festen geben wir Updates. So sind alle gut informiert und sie schätzen das sehr. Wir sehen die offene Kommunikation als eine Art Mitarbeiterbindung, denn eine starke Arbeitgebermarke ist in Zeiten des Fachkräftemangels sehr wichtig.

? Dürr Dental ist auch für sein soziales Engagement bekannt. Was ist Ihre Motivation?

Wir sehen «social responsibility» als eine weitere Art von Nachhaltigkeit. Wir haben schon in über 150 Länder Produkte geliefert. In Afrika gibt es fast keine zahnmedizinische Versorgung. Wir wollen diesen Menschen helfen und unterstützen deshalb seit Jahren „Mercy Ships“. Die Organisation bringt mit Hospitalschiffen Hoffnung und Heilung zu den Ärmsten der Armen. Mehr Infos zu MercyShips gibt es unter www.mercyships.de.

? Wie reagieren die Kunden auf Ihr nachhaltiges und soziales Engagement?

Das ist sicher nicht jedem so bewusst, wird aber positiv wahrgenommen. Unsere Kunden wollen „Made in Germany“. Der Zahnarzt hat die Gewissheit, dass unsere Produkte hocheffizient, umweltfreundlich und ressourcenschonend sind.



Mit dem Tyscor-Absaugsystem ist eine Energieeinsparung von 75% möglich.

Abrechnungstipp

Abrechnung kieferorthopädischer Leistungen in der Zahnarztpraxis

Es ist Urlaubszeit. Der kieferorthopädisch behandelnde Kollege hat seine Praxis geschlossen. Ein Kind kommt in Ihre Praxis mit einer verbogenen Zahnspange. Was tun? Sie wollen das Kind nicht unbehandelt wegschicken. Aber wie kann die Korrektur abgerechnet werden? Oft werden solche Leistungen erbracht, aber bei der Abrechnung nicht berücksichtigt. Das muss nicht sein!

Bispielhaft möchte ich Ihnen zwei Positionen vorstellen, die nicht nur beim Kieferorthopäden abgerechnet werden können, sondern auch in der Zahnarztpraxis.

GOZ 6210 beim Privatpatienten

Bei der privaten Kinder- als auch Erwachsenenbehandlung ist die GOZ 6210 für die Kontrolle des Behandlungsverlaufs oder Weiterführung der Retention einschließlich kleiner Änderungen der Behandlungs- oder Retentionsgeräte, Therapiekontrolle der gesteuerten Extraktion, je Sitzung (Milchzähne werden gezielt gezogen, um den Zahndurchbruch steuern zu können) berechenbar.

Die Höhe für diese Leistung variiert je nach Faktor bis zu 17,72 Euro (Faktor 3,5).

Dies bedeutet: Bei 100 nicht abgerechneten Leistungen einen Umsatzverlust von bis zu 1.772,00 Euro oder auch mehr, sofern über den 3,5-fachen Faktor abgerechnet wird. Bitte beachten: Es ist hierzu eine gesonderte Vereinbarung notwendig. Die Leistung beschreibt im ersten Ansatz nur die Kontrolle des Behandlungsverlaufs. Was in der allgemeinzahnärztlichen Praxis häufig erbracht wird im Rahmen z.B. einer 01 Behandlung. Allerdings sind Behandlungen auch oft umfangreicher und bestehen aus verschiedenen Maßnahmen, die gesondert abgerechnet werden können.

Was beinhaltet die GOZ 6210?

Die kieferorthopädische Behandlung erstreckt sich über mehrere Quartale, in der Regel auf 16 (12 Quartale zzgl. 4 Leerquartale). In dieser Zeit sind alle Kontrollen mit den Abschlägen zu den GOZ-Nr. 6030-6080 abgegolten.



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.



Jedoch kann es notwendig werden die Behandlung 1 bis 2-mal zu verlängern. In dieser Zeit werden nach und nach verschiedene Hilfsmittel eingesetzt. Dabei sollten in regelmäßigen Abständen Kontrollen erfolgen, ob die Behandlung, die Maßnahmen oder das eingegliederte Gerät wie geplant funktionieren und/oder Anpassungen der verwendeten Geräte notwendig werden.

Die GOZ-Nr. 6210 kann neben den Abschlägen GOZ-Nrn. 6030 bis 6080 berechnet werden, wenn sich der Behandlungszeitraum inkl. Retentionsphase über einen Zeitraum von mehr als vier Jahren erstreckt. Dies erfolgt in der Regel über den Kieferorthopäden. Ist aber der Patient während dieser Zeit in zahnärztlicher Behandlung, steht diese Leistung bereits während der laufenden Behandlung zur Verfügung und ist abrechenbar, da der Zahnarzt ja keine Abschläge zieht.

Neben welchen Leistungen kann GOZ 6210 abgerechnet werden?

Unter Umständen führt der Zahnarzt oder Kieferorthopäde neben der GOZ-Nr. 6210 weitere Maßnahmen durch, die unter andere Abrechnungsnummern fallen und separat berechnet werden, z. B.:

- GOZ-Nr. 6190 (Beratendes Gespräch)
- GOZ-Nr. 6200 (Eingliederung von Hilfsmitteln)
- GOZ-Nr. 6220 (Vorbereitende Maßnahmen)
- GOZ-Nr. 6230 (Eingliederung von Behandlungsmitteln)
- GOZ-Nr. 6240 (Verhütung der Folgen vorzeitigen Zahnverlustes)
- GOZ-Nr. 6250 (Beseitigung des Diastemas).

Die 6210 wird für jede Nachuntersuchungssitzung separat abgerechnet.

BEMA 122a beim Kassenpatienten

Analog hierzu ist die BEMA-Nr. 122a für Behandlungen, die den Richtlinien der GKV entsprechen, abzurechnen. Auch hier ist die Definition: Kontrolle des Behandlungsverlaufs einschließlich kleiner Änderungen für Behandlungsmittel, für jede Sitzung.

Diese Behandlung stellt somit unter den gegebenen Voraussetzungen eine Leistung der gesetzlichen Krankenkasse dar. Sind bestimmte Maßnahmen nicht im BEMA-Katalog enthalten, können diese ggf. privat verrechnet werden. In der Regel wird diese Leistung bei der KCH-Abrechnung mit eingereicht, da sie eine Sachleistung darstellt. Hier sind Unterschiede bei KZV und PVS möglich.

So geht nichts verloren

Nehmen wir einen Punktwert von 1,01 in BW, 0,9 in NRW, 1,02 in BY an (Stand 1/23; Durchschnitt 0,97), erhalten wir ein durchschnittliches Honorar von 20,51 Euro je abgerechneter Leistung. Sie ist wie ihre Schwester aus der GOZ nicht neben den Abschlägen 119/120 (auch nicht in den Leerquartelen 13.-16.) zu berechnen und nur berechenbar, wenn sie:

- als alleinige Leistung abgerechnet wird im Notdienst oder als Urlaubsvertretung
- wenn weitere Leistungen erbracht werden, wie z.B. die 122b, 122c. Hier muss die höher bewertete Leistung abgerechnet werden
- weitere Leistungen, wie z.B. BEMA-Nr. 126a, 126c oder 129 berechnet werden
- sie ist nur abrechnungsfähig, wenn die Behandlung als GKV-Behandlung durchgeführt wird.

Sie ist nicht berechnungsfähig für Kontrollen:

- von konfektionierten Mundvorhofplatten nach BEMA-Nr. 121
- von Retentionsgeräten während der Retentionsphase
- von Retentionsgeräten außerhalb der Retentionsphase – private Berechnung
- eines herausnehmbaren Lückenhalters nach BEMA-Nr. 123b
- von Behandlungsmitteln nach deren Wiederherstellung nach BEMA-125.

Fazit

Auch wenn die Kieferorthopädie in der zahnärztlichen Standardpraxis nicht gelebt wird, ist es nicht schwer, kleine Leistungen dennoch zu erbringen und für die erbrachte Arbeit auch das Honorar zu erhalten. Leider fällt diese Leistung wie so viele in den Honorarverteilungsmaßstab. Aber bei einer guten Dokumentation ist der Abrechnung nichts entgegenzubringen.

*Bianca Herzog-Hock
www.pasident.de
bhh@pasident.de*

Mehr nützliche Tipps, um Umsatzverluste zu vermeiden, gibt es auf den Social Media Kanälen von pasident.

AERA Materialwirtschafts-Tipp

Nachhaltige Materialwirtschaft? So gelingt's!

Der Ruf nach nachhaltigem Handeln ist laut. Was erstmal nach einem weiteren Punkt auf der To-Do-Liste klingt, eröffnet die Chance auf positive Veränderungen im Praxisalltag. Mehr Nachhaltigkeit leben bedeutet oft die Optimierung ganzer Prozesse hin zu mehr Effizienz. Zum Beispiel mit diesen Tipps für Ihre Materialwirtschaft.

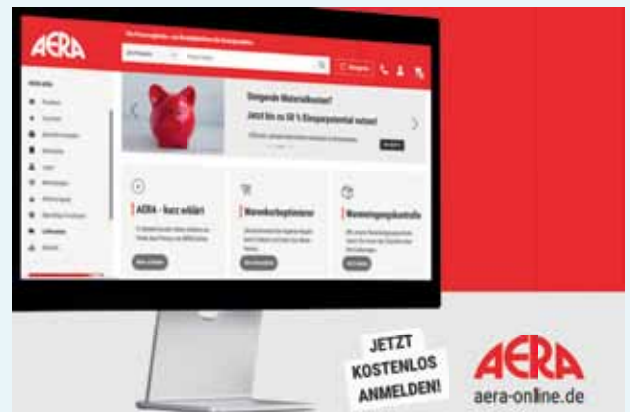


Foto: AERA

1 Verwenden Sie umweltfreundliche Produkte

Mehrweg statt Einweg, biobasiert statt mit schädlichen Chemikalien: Der Dentalmarkt bietet immer mehr umweltschonende Produkte. Und diese sind zwangsläufig nicht teurer. Auf AERA-Online finden Sie ein breites Angebot an grünen Produktalternativen. In einer praktischen Übersicht zusammengefasst, können Sie direkt daraus wählen und mit dem Preisvergleich günstig und bequem bestellen. Ganz ohne zeitintensive Recherche.

2 Trennen Sie Ihren Praxismüll

Wer richtig trennt, fördert korrektes Recycling und ermöglicht vielen Materialien dadurch ein zweites Leben. Fachentsorgungsbetriebe wie enretec sind für Praxisabfälle und Sondermüll die richtigen Ansprechpartner. Buchen Sie die Müllabholung durch den Spezialisten direkt in Ihrer Praxis doch einfach bei der nächsten Materialbestellung über AERA gleich mit.

3 Werden Sie digital

Die Digitalisierung bietet Lösungen vom Materialeinkauf bis zur -verwaltung – bei gleichzeitig reduzierter Online-Zeit. Bestellportale und Online-Shops ersetzen mit vielen Funktionen Kataloge, Bestellbücher und handgeführte Lagerlisten. Dank einer automatischen Warenkorboptimierung sparen Sie Verpackungsmüll und CO₂. Für die digitale Verwaltung Ihres Lagers greifen Sie auf das kostenlose AERA-Online Lager zurück. Das Tool ermöglicht bestandsorientiertes Bestellen. Im Warenkorb landet nur so viel, wie tatsächlich benötigt wird. Das sorgt für geringere Kosten, aber auch für weniger Haltbarkeitsprobleme und Materialentsorgungen.

www.aera-online.de

Geldanlage

Drei Fehler der Geldanlagestrategie und Maßnahmen für größeren Erfolg

Der weltweite Aktienmarkt erzielt durchschnittlich eine Marktrendite von 8 Prozent pro Jahr. Was aber hält Anleger davon ab, diese Marktrendite – mit möglichst geringen Kosten – zu erwirtschaften? Ganz einfach: Der Anleger und seine – ganz normale – Anlegerpsychologie selbst! Es geht nicht darum, alles richtig zu machen. Es geht darum, die ganz schlimmen und teuren Fehler zu vermeiden. Welche das sind und welches Gegenmittel hilft, beleuchten wir in diesem Beitrag.

Im ersten Schritt laden wir Sie deshalb ein, sich von falschen Vorstellungen über funktionierende Erfolgsstrategien, die Sie vielleicht haben, zu befreien. So können Sie die wichtigsten und teuersten Fehler selbst diagnostizieren und wirksame Gegenmittel nutzen, um sich gezielt davor zu schützen. Wer diese Fehler kennt, die er vermeiden sollte, kann den Erfolg seiner Geldanlage drastisch steigern und dabei deutlich ruhiger schlafen. Durch Nutzung der hier empfohlenen Anlagetechniken erhöhen Sie die Wahrscheinlichkeit, Ihre Anlageziele zu erreichen, spürbar und verbessern obendrein Ihre Lebensqualität.

Strategiefehler 1: Selbstüberschätzung und Vertrauen auf das Bauchgefühl

Für miserable Ergebnisse der Privatanleger-Portfolios sind nicht nur mangelnde Finanzmarktkenntnisse verantwortlich. Leider zeigen Untersuchungen, dass Anleger immer wieder dieselben Fehler begehen – auch die gut Informierten. Wer sich täglich mit dem Börsengeschehen auseinandersetzt, ist permanent in Versuchung, in irgendeiner Form auf die Fülle von Nachrichten und Einschätzungen zu reagieren. Die Finanzmedienwelt mit ihren reißerischen „heißen Tipps“ trägt ihr Übriges bei und verwirrt mit ihren Aussagen und Empfehlungen Anleger massiv. Traurig, aber wahr: Anstatt das Ergebnis der Anleger zu verbessern, richtet die Medienwelt mit ihren Ratschlägen und Analysen tendenziell eher Schaden an.

Aus der Perspektive des nüchternen Beobachters fällt vor allem eines auf: Wenige Anleger behalten den dauerhaften Blick auf das große Ganze, nämlich ihr Gesamtvermögen. Auch eine anfangs sinn-

volle Aufteilung gerät durch unbedachte Aktionen aus der Balance. Warum ist das so? Uns Menschen fällt es offensichtlich schwer, diszipliniert zu investieren. Stattdessen suchen wir nach immer besseren Systemen, wie wir unser Geld schnell und sicher vermehren können. Solche Systeme mögen eine Weile erfolgreich sein – bis sie es nicht mehr sind. Und häufig beginnt das Muster mit einer Reihe von kleinen Gewinnen. Es endet jedoch mit einem sehr großen Verlust.

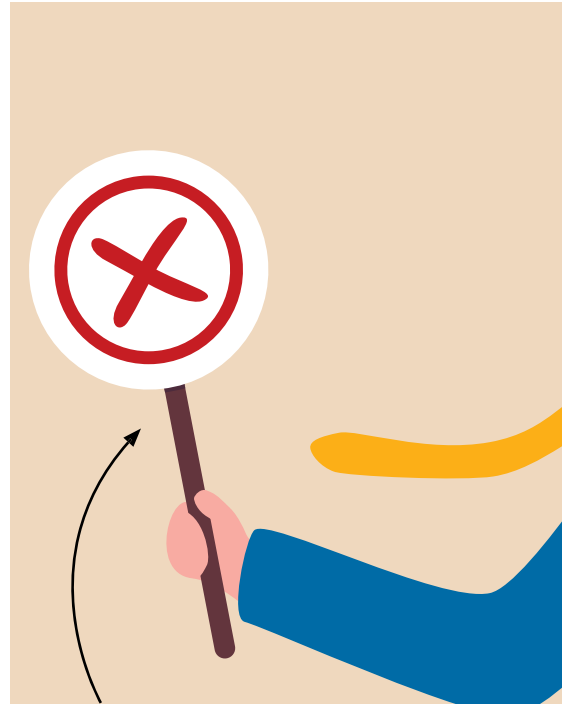
Gegenmaßnahme 1: Vertrauen Sie nicht auf Ihr Bauchgefühl

In der griechischen „Odyssee“ ließ sich Odysseus an den Mast seines Schiffes ketten, um den Sireningesängen nicht zu folgen, die ihn gegen die Klippen locken wollten. Das ist eine schöne Metapher, die Sie sich zu Herzen nehmen sollten. Wenn Sie Sireningesänge hören, die Ihnen empfehlen, schnell und spontan zu handeln, anstatt stur Ihrer eigentlichen, einfachen Strategie zu folgen, sollten Sie sich anketten und standhaft bleiben. Wenn Sie das Gefühl haben, mit einer spontanen Eingebung richtig zu liegen, ignorieren Sie dieses Gefühl. Und vor allem: Handeln Sie nicht danach. Denn Emotionen sind keine guten Ratgeber für einen Aktienmarktinvestor.

Strategiefehler 2: Stock Picking – der Glaube, die besten Aktien zu finden

Es gibt vorgeblich zwei Möglichkeiten, die aussichtsreichsten Aktien zu finden: Sie lesen viel Literatur zum Thema Aktienbewertung und Trading. Oder Sie beauftragen einen Finanzprofi, der Ihnen

verspricht, anhand bestimmter Kennzahlen die Märkte, Branchen und Aktien zu finden, die seiner Meinung nach unterbewertet und demnach günstig zu haben sind. Die entscheidende Frage lautet: Welche dieser beiden Alternativen ist erfolgversprechender? Die Antwort darauf ist einfach: Die Erfolgsbilanz beider Vorgehensweisen ist haarsträubend schlecht. Studien zeigen, dass es sowohl für einzelne Personen als auch für Institutionen kaum



Vermeiden Sie die drei schlimmsten Strategiefehler bei Ihrer Geldanlage...

möglich ist, systematisch treffende Vorhersagen der Renditen von Einzelwertpapieren oder Marktsegmenten zu erstellen. Gelegentliche Treffer sind reine Glückstreffer. Es ist de facto nicht möglich, im Voraus einzelne Aktien und Märkte zu identifizieren, welche sich in den kommenden zwölf Monaten am besten entwickeln. Und es ist ganz und gar unmöglich, mit irgendeinem Investmentansatz diese Aktien und Märkte zu finden, geschweige denn mit diesem System auch noch eine überdurchschnittlich hohe Rendite zu erzielen. Es sei denn, durch Zufall. Kein privater oder professioneller Anleger ist dazu in der Lage. Kurzum: Die Regel ist, dass es keine Regel gibt. Stock Picking funktioniert nicht.

Gegenmaßnahme 2: Investieren Sie prognosefrei und passiv

Für die Erkenntnis, dass häufiges Handeln auf Dauer nicht funktioniert, haben Börsianer einen kleinen Reim erfunden: „Hin und Her macht Taschen leer“. Machen Sie sich diesen Reim zu eigen. Er hilft

Ihnen, der Versuchung zu widerstehen, den Markt schlagen zu wollen. Stattdessen kaufen Sie einfach die ganze Welt in Ihr Portfolio und treffen keine Prognosen mehr, bleiben Sie passiv – beziehungsweise prognosefrei. Das ist zwar das Gleiche, klingt aber viel klüger. Wenn Sie die ganze Aktienwelt gekauft haben, dann gehen Sie in den Buy-and-Hold-Modus (kaufen und dann halten) und lassen die globalen Märkte für sich arbeiten, egal was dazwischen passiert, egal ob eine weitere Pandemie die Welt zeitweilig stilllegt, egal wer die nächsten US-Wahlen gewinnt, und egal welche sonstigen Krisen die Welt auch in Zukunft heimsuchen werden.

Strategiefehler 3: Ungeduld - die Erwartung, in kurzer Zeit hohe Gewinne zu erzielen

Gerade Börsenanfänger neigen dazu, nach einer Investition fast täglich die Entwicklung der Börsenkurse in den Medien zu verfolgen. Jede Kursbewegung sorgt für Emotionen. Und jedes emotionale Erlebnis löst einen Handlungsimpuls aus. Das



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.

sorgt auf Dauer nicht nur für Stress, sondern auch für falsche Handlungen aus einem Reflex heraus. Je öfter Sie aufs Kurs-tabelleau schauen, desto hektischer werden Sie. Das ist nicht nur völlig sinnlos, sondern geradezu kontraproduktiv. Denn ob Sie mit Ihrer Strategie falsch oder richtig liegen, erfahren Sie nicht nach wenigen Tagen oder wenigen Monaten, sondern erst nach Jahren.

Gegenmaßnahme 3: Atmen Sie tief durch, investieren Sie mit System und setzen Sie auf den Faktor Zeit

Beim Whisky achten Kenner genau aufs Alter: Ein Single Malt muss mindestens zehn Jahre im Fass gelagert worden sein. Erst dann entfaltet er sein volles Aroma und seine volle Wirkung. Erfahrene Anleger wissen, dass diese Regel auch an der Börse gilt. Wenn Sie Ihr Geld am Kapitalmarkt investieren, dann werden Sie erst nach durchschnittlich zehn Jahren den vollen Geschmack des Anlageerfolgs genießen können. So lange sollten Sie mindestens durchhalten und auch zwischenzeitliche Rücksetzer aussitzen. Statistisch gesehen sinkt während der zehn Jahre das Risiko, dass Sie Ihr eingesetztes Kapital verlieren, ganz erheblich und ist ab zwölf Jahren faktisch bei null. Im Laufe dieser Zeit finden die Märkte nach Übertreibungen immer wieder zurück zur Mitte. Zudem wirkt die Macht des Zinseszins-effekts. Ihr Geld vermehrt sich quasi im Schlaf. Wenn Sie beispielsweise zu 100 Prozent in Aktien investiert sind, wird sich dieser Mittelwert im Laufe von zehn Jahren erfahrungsgemäß bei etwa 8 Prozent jährlich einpendeln.

Davor Horvat

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



Steuertipp

Mit Photovoltaik Steuern aus Vorjahren zurückholen – so funktioniert es!

Sie bereiten aktuell Ihre Steuererklärung vor und überlegen, was Sie gegen die hohe Steuerlast noch unternehmen können? Welche Möglichkeiten gibt es tatsächlich – abgesehen von geringen Freibeträgen – Steuern aus den Vorjahren zurückzuholen?



Martin Stromberg
Foto: Privat

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

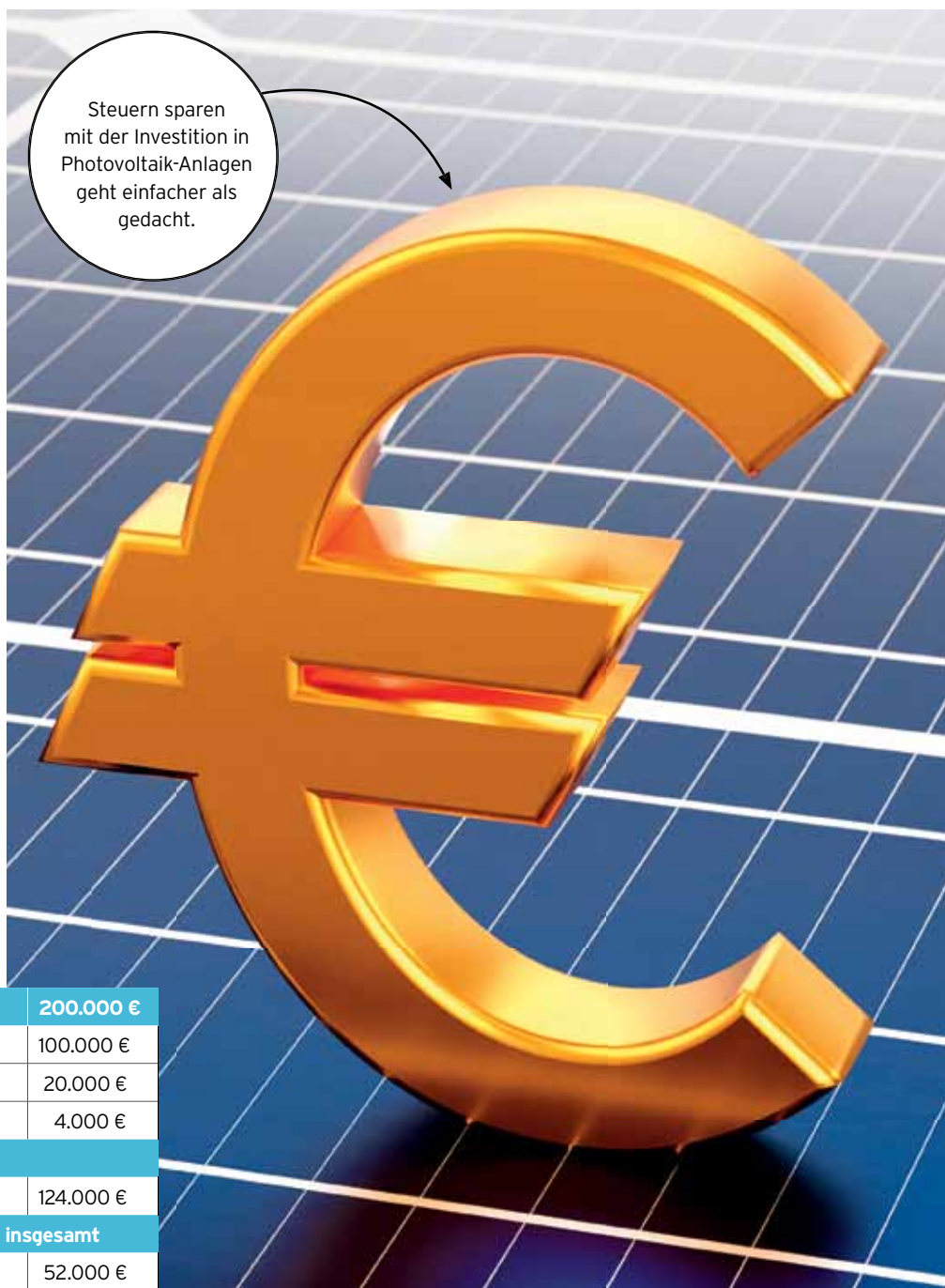
Im Bereich der grünen Anlagen existiert seit einigen Jahren die Möglichkeit, die Investitionskosten zu fast 100% von der Steuer abzusetzen.

Physische PV-Direktinvestmentanlage

Photovoltaik ist eine großartige Möglichkeit, Steuern zu sparen und gleichzeitig in eine nachhaltige Kapitalanlage zu investieren. In Deutschland existieren mehrere Anbieter für fertige Anlageprodukte, die sich um alles kümmern – angefangen bei der Suche nach Dachflächen im Gewerbebereich bis hin zur finalen Inbetriebnahme.

Steuern sparen mit PV-Direkt-investment

Als Steuerpflichtiger sind Sie berechtigt, Betriebs- und Anschaffungskosten steuerlich abzusetzen. Ein einfaches Berechnungsbeispiel finden Sie hier.



Kauf PV-Anlage in 2023:	200.000 €
50% Investitionsabzugsbetrag IAB (2022!):	100.000 €
20% Sonderabschreibung (2023):	20.000 €
5% lineare Abschreibung (2023):	4.000 €
Abschreibung 2022+2023	
(62% des Investitionsbetrages)	124.000 €
Steuererstattung Vorjahr + Anschaffungsjahr insgesamt	
(Bsp. 42% ESt-Spitzensteuersatz)	52.000 €

Tipp

Ein geringer Eigenkapitalanteil (20-30% der Investitionssumme) finanziert sich durch Steuervergünstigungen fast von selbst. Fremdkapitalzinsen sind zu 100% steuerlich mindernd. Zudem ist die Eigenkapitalbindung erfahrungsgemäß bei maximal etwa 12 Monaten – je nachdem wie schnell die Steuererklärung eingereicht wird und das Finanzamt arbeitet. Besonderheit bei PV-Investment-Portfolios: Risikostreuung durch bundesweite Standorte, Dachflächen-

verpächter verpflichten sich zur Stromabnahme zum festgelegten Preis. Solch eine Investition ist vor allem dann sinnvoll, wenn neben der gewünschten steuerlichen Wirkung auch ein vernünftiger, wirtschaftlich nachvollziehbarer Hintergrund der Investitionsentscheidungen gegeben ist.

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

VORTEILE DIREKTINVESTMENT IN PV-ANLAGEN-PORTFOLIO

- **Risikostreuung:** Der Anleger erwirbt ein physisches PV-Portfolio auf privaten, gewerblichen und kommunalen Dächern, also mehrere Anlagen an verschiedenen Standorten in Deutschland.
- **Sicherheit:** Die PV-Anlagen stellen eine physische Sicherheit dar. Der Anleger ist Eigentümer der Anlagen. Die Dachflächen sind ihm grundbuchlich zugesichert.
- **Verantwortung:** Der Eigentümer der Dachfläche ist für die PV-Anlage vertraglich verantwortlich (Wartung und Pflege durch Fachfirmen), da die

Anlagen nach etwa 18 Jahren in sein Eigentum übergehen. Sollte in dieser Zeit etwas defekt sein, so ist der Eigentümer verantwortlich.

- **Versicherung:** All-Risk-Versicherung für z.B. Beschädigung oder Diebstahl
- **Stromvergütung:** Vertraglich vereinbarte Stromabnahme der Eigentümer der Dachflächen zu marktüblichen Preisen: Der Mix von ca. 75% Einspeisung und ca. 25% Eigenverbrauch der Eigentümer bewirkt eine deutlich höhere Vergütung für den Anleger (aktuell das etwa fünffache der alten EEG-Vergütung mit steigender Tendenz).

Fortbildungskalender 2023



PraxisleiterIn zahnärztliche Mehrbehandlerpraxis/MVZ

Vier Präsenz-Module in Hamburg, drei Webinare - Start am 10. November 2023
Der Lehrgang setzt sich mit aktuellen operativen Herausforderungen an der Spitze einer zahnärztlichen Mehrbehandlerpraxis auseinander. Um planungssicher und souverän in hauptverantwortlicher Position agieren zu können, werden die Bereiche dentale Betriebswirtschaft, Zukunftsstrategie und Praxismanagement mit menschenzentrierter Führungskompetenz verbunden – akademisch fundiert und konsequent praxisorientiert mit ganzheitlichem Ansatz. Der Kurs richtet sich an InhaberInnen zahnärztlicher Mehrbehandlerpraxen/MVZ, Angestellte ZahnärztInnen mit Leitungsaufgaben, Leitende PraxismanagerInnen/GeschäftsführerInnen oder auch QuereinsteigerInnen.

 www.klapdorkollegen.academy

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: dental-media@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)

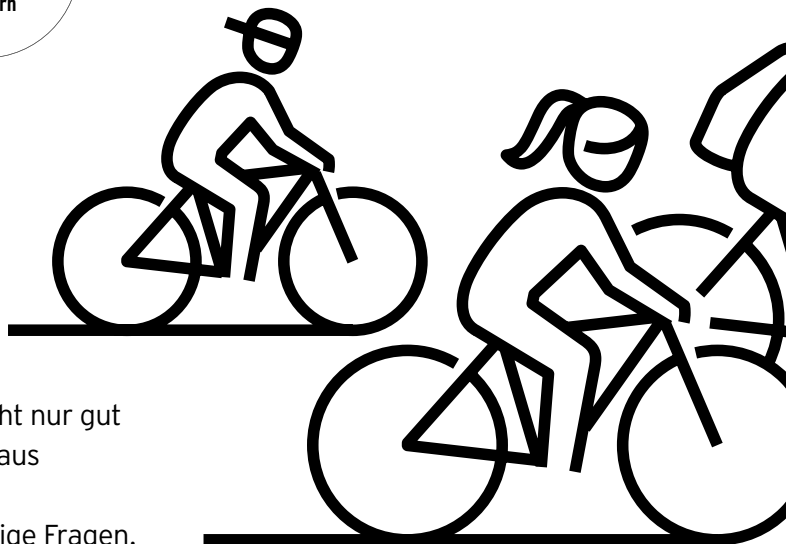
Erfüllungsort und Gerichtsstand ist Wiesbaden

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

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

Steuertipp

Wie ist ein E-Bike oder Fahrrad von der Steuer absetzbar?



Mit dem Fahrrad oder E-Bike zur Arbeit zu fahren ist nicht nur gut für die Umwelt und die Gesundheit, sondern kann auch aus steuerlicher Sicht eine sehr attraktive Alternative sein. Steuerberaterin Sabine Banse-Funke beantwortet wichtige Fragen.

? Werden alle Fahrräder und E-Bikes gleichbehandelt oder gibt es Unterschiede in der steuerlichen Behandlung?

Steuerlich wird nicht differenziert, ob es sich um Fahrräder ohne Elektroantrieb, Pedelecs, Elektro-Bikes, Mountainbikes, E-Mountainbikes, Rennräder oder um Elektrofahrräder handelt. Vielmehr wird steuerlich zwischen Rädern, die verkehrsrechtlich eine Zulassung haben und Rädern, die verkehrsrechtlich keine Zulassung haben, unterschieden.

! Räder und E-Bikes mit Zulassung und Kennzeichen

• Diese werden verkehrsrechtlich und einkommensteuerlich als Kfz eingeordnet und steuerlich auch nach diesen Vorschriften behandelt.

! Räder und E-Bikes ohne Kfz-Zulassung/Kennzeichen

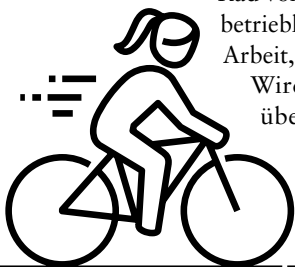
• Diese werden einkommensteuerlich und verkehrsrechtlich als Fahrrad eingestuft, haben kein Kennzeichen und sind meist nicht versicherungspflichtig. Die meisten Fahrräder und E-Bikes fallen in diese Gruppe.

In diesem Artikel soll es um Räder ohne Zulassung gehen, die steuerlich als Fahrrad eingestuft werden und voll abgesetzt werden können.

? Muss das Rad bzw. E-Bike betrieblich genutzt werden, damit es steuerlich voll abgesetzt werden kann?

Erforderlich ist eine mindestens 10% betriebliche Nutzung und eine Zuordnung zum steuerlichen Betriebsvermögen, damit das Rad voll steuerlich abgesetzt werden kann. Zur betrieblichen Nutzung zählt auch der Weg zur Arbeit, die Fahrten Wohnung-Arbeitsstätte.

Wird das Fahrrad einem Arbeitnehmer überlassen, liegt immer eine 100%-ige betriebliche Nutzung vor und das Rad kann voll steuerlich abgesetzt werden. Auch wenn ein PKW im Betriebsvermögen ist, ist ein Rad absetzbar.



? Sind die mindestens 10% betriebliche Nutzung nachzuweisen und wie?

Im Zweifel ist vom Steuerpflichtigen auf Anfrage des Finanzamtes nachzuweisen, dass mindestens 10% betriebliche Nutzung erreicht wird. Die Beweislast hat der Steuerpflichtige. Möglichkeiten den betrieblichen Anteil glaubhaft zu machen wären z.B.:

- ein Fahrtenbuch
- Zeugenaussagen
- schriftliche Bestätigungen durch Dritte oder Arbeitnehmer
- Nachweise regelmäßig aufgesuchter Orte
- Fotos mit entsprechenden Nachweisen
- eigene Auflistung der betrieblich gefahrenen Kilometer, soweit das Finanzamt diese nicht beanstandet
- sonstige brauchbare Nachweise.

? Was kann für das E-Bike bzw. Fahrrad von der Steuer abgesetzt werden?

Laufende absetzbare Kosten sind zum Beispiel: Leasingraten, Leasingsonderzahlung, Reparaturen, Ersatzteile, Wartung, Versicherung, Strom für das Laden des E-Bikes. Wird das Fahrrad angeschafft, kann zusätzlich die Abschreibung geltend gemacht werden.

? Auf welchen Zeitraum wird das Rad steuerlich abgeschrieben und welche Abschreibung gibt es?

Wenn die Anschaffungskosten des Fahrrads 800 Euro netto nicht übersteigen, kann es als geringwertiges Wirtschaftsgut sofort im Jahr der Anschaffung voll abgeschrieben werden. Sind die Anschaffungskosten höher, sind Räder und E-Bikes in der Regel



Sabine Banse-Funke
Foto: Mirja Diederich

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



über sieben Jahre abzuschreiben. Die Abschreibung erfolgt linear, d.h. die Anschaffungskosten sind jährlich gleichmäßig mit 1/7 des Anschaffungsbetrages als Abschreibung absetzbar. Wird z.B. ein E-Bike für 3.500 Euro angeschafft, sind 1/7, also jährlich 500 Euro, als Abschreibung absetzbar. Für in 2020-2022 angeschaffte Räder ist auch die degressive Abschreibung möglich.

? Sonderabschreibung und Investitionsabzugsbetrag?

Wenn alle Voraussetzungen erfüllt sind, insbesondere die Voraussetzung von 90% betrieblicher Nutzung, kann auch die Sonderabschreibung für bewegliche Wirtschaftsgüter in Höhe von 20% und der Investitionsabzugsbetrag von 50% der Anschaffungskosten in Anspruch genommen werden. Das ist zum Beispiel bei Fahrrädern oder E-Bikes der Fall, die Arbeitnehmern zur Nutzung überlassen sind.

? Wird ein Privatanteil versteuert?

Für Räder des Betriebsvermögens ohne Kfz-Zulassung ist kein Privatanteil zu versteuern. Diese Regelung zur Privatnutzung hat der Gesetzgeber eingeführt, um die Elektromobilität zu fördern.

! Zusammenfassung der steuerlichen Absetzbarkeit

Soweit Sie das Fahrrad mindestens zu 10% betrieblich nutzen und dieses sich im Betriebsvermögen befindet, können Sie das Elektrofahrrad, Pedelec, E-Bike, Fahrrad steuerlich absetzen und im Anlagevermögen abschreiben. Beim Leasing sind die steuerlich berücksichtigungsfähigen Leasingraten absetzbar. Die laufenden Betriebskosten können von der Steuer abgesetzt werden. Für die private Nutzung des Fahrrades, Elektrofahrrades oder E-Bikes, das kein Kfz ist, ist kein Privatanteil zu versteuern. Daher ist es attraktiv, ein Rad oder E-Bike steuerlich im Betriebsvermögen zu führen und die Kosten geltend zu machen, um Steuern zu sparen. Vertiefende Informationen finden Sie im Blog von Vesting & Partner (www.vesting-stb.de/blog).



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

Fotos: SimonP - stock.adobe.com

D&W Online

www.dental-wirtschaft.de



Mehr zum Thema „Steuern“ gibt es online unter

www.dental-wirtschaft.de

So setzen Sie die E-Auto-Ladekosten von der Steuer ab

Elektroautos sind auf dem Vormarsch – sie werden zunehmend auch als Mitarbeiterfahrzeuge genutzt. Die Ladekosten eines E-Firmenwagens sind erstattungsfähig – egal ob man ihn selber fährt oder die Mitarbeiter. Eine steuerliche Begünstigung für die Mitarbeiter bietet dabei die Ladekarte des Arbeitgebers: Diese ermöglicht den Mitarbeitern das Aufladen des E-Autos an öffentlichen Ladestationen. Ihre Nutzung ist zudem unlimitiert. Der steuerliche Vorteil: Der Arbeitgeber kann die Kosten für das Laden mit der Ladekarte vollständig selbst übernehmen, anstelle des Mitarbeiters. Der Arbeitnehmer muss die Ladekosten also nicht selber tragen. Wie Arbeitnehmer und Arbeitgeber die Ladekosten des E-Autos ohne unnötigen Mehraufwand betrieblich absetzen können, erfahren Sie in diesem Beitrag.



Steuerirrtümer: Diese 10 Dinge sind nicht absetzbar

Bei der Steuererklärung Zeit für Posten aufzuwenden, die gar nicht absetzbar sind, sollte man sich sparen. So plausibel manche Punkte klingen mögen, sie sind es nicht wert, Zeit in das Sammeln, Ordnen und Zusammenrechnen von Belegen zu investieren.

Einer der Steuerirrtümer:

Arbeitskleidung ist immer absetzbar. Das ist falsch!

Denn wenn sie in der Freizeit getragen werden kann, lässt sich Bekleidung nicht absetzen, auch wenn sie branchenspezifisch und vom Arbeitgeber vorgeschrieben ist. Dies trifft z. B. auf das weiße Poloshirt der Zahnarthelferin zu – ganz egal, ob die Person ihre Arbeitskleidung auch tatsächlich in der Freizeit trägt. Absetzbar ist ausschließlich spezielle Berufskleidung, wie der weiße Kittel eines Zahnarztes, sofern der Arbeitgeber diesen nicht sowieso zur Verfügung stellt.



Fotos: Graficriver - stock.adobe.com, Icons-Studio - stock.adobe.com

Arbeitsrecht

Der Arbeitsvertrag als Grundlage für die Arbeitsbeziehung

Beim Arbeitsvertrag denken Viele zuerst an Vergütung und Urlaub, vielleicht auch noch an die Kündigungsfristen. Dabei ist ein Arbeitsvertrag viel mehr als nur eine Liste von Regeln: Er ist der Beginn einer Beziehung, in der wir einen großen Teil unseres Lebens verbringen. Diese Bedeutung kann und sollte er abbilden. Eine Idee, wie das gehen kann, gibt der nachfolgende Artikel.

Onboarding im Arbeitsvertrag

Die Vorstellungsgespräche sind vorbei, man ist sich über die anfallenden Aufgaben und meist auch über die Vergütung einig geworden. Spätestens hier beginnt das Onboarding, das Integrieren des oder der neuen Mitarbeitenden in die Unternehmenskultur. Welche Erwartungen und Werte in der Praxis gewünscht und gelebt werden, sollte sich bereits im Arbeitsvertrag zeigen. Ein schnell aus alten Verträgen und Mustern aus dem Internet zusammengestelltes Regelwerk ist dabei wenig hilfreich. Neben dem rechtlich problematischen Zusammenspiel veralteter und häufig unwirksamer Regelungen vermittelt es dem oder der „Neuen“ vor allem Nachlässigkeit in diesem Teilbereich der Praxisorganisation und schafft wenig Vertrauen in den neuen Arbeitgeber oder die neue Arbeitgeberin.

Willkommen in der Praxis

Stattdessen drückt ein individuell und seriös gestalteter Arbeitsvertrag auf dem aktuellen Stand der Rechtsprechung den Respekt aus, der ein Arbeitsverhältnis bestenfalls langfristig prägt und auch spätere Auseinandersetzungen verhindern kann. Mit dem Vertrag können Arbeitgeber direkt zeigen, wer sie sind und die neuen Mitarbeitenden willkommen heißen. Eine ehrliche und durchdachte Einleitung beschreibt vielleicht direkt, worauf es in dieser Praxis ankommt und was sie so besonders macht. Wer sich mit allen Mitarbeitenden duzt, könnte das auch im Arbeitsvertrag tun. Wer eine große Praxis mit Nebenbetriebsstätten betreibt und weiter expandieren möchte, bildet dies am besten nicht nur aus rechtlichen Gesichtspunkten im Arbeitsvertrag ab. Wer einen wiedererkennbaren Außenauftritt pflegt, erstreckt sein Corporate Design auch auf die Verträge. Und für wen Compliance, also das Einhalten vorgegebener Bestimmungen, im Praxisalltag nicht fremd ist, der zeigt dies auch im Arbeitsvertrag durch aktuelle und für beide Seiten rechtssicheren Regelungen.

Einiges muss schriftlich im Arbeitsvertrag festgehalten werden. Das zum 01.08.2022 neu eingeführte Nachweisgesetz macht dazu zahlreiche Vorgaben und legte im vergangenen Jahr auch deutlich einen großen Nachbesserungsbedarf in den bestehenden Praxis-Arbeitsverträgen offen. Nach § 2 NachwG müssen im Arbeitsvertrag unter anderem unbedingt und korrekt enthalten sein:

Was muss rein?

■ Namen und Anschrift der Vertragsparteien

■ Zeitpunkt des Beginns des Arbeitsverhältnisses

■ Bei befristeten Arbeitsverhältnissen: die vorhersehbare Dauer des Arbeitsverhältnisses und der Beendigungszeitpunkt

■ Dauer einer vereinbarten Probezeit

■ Arbeitsort oder, falls der Arbeitnehmer nicht nur an einem bestimmten

Rechtssichere Verträge können langfristig teure Auseinandersetzungen vermeiden.



Nadine Ettlting

Foto: Lyck+Pätzold healthcare.recht

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

Arbeitsort tätig sein soll, ein Hinweis darauf, dass der Arbeitnehmer an verschiedenen Orten beschäftigt werden kann

- Eine kurze Charakterisierung oder Beschreibung der vom Arbeitnehmer zu leistenden Tätigkeit
- Vollständige Zusammensetzung und Höhe des Arbeitsentgelts einschließlich der Zuschläge, Zulagen, Prämien und Sonderzahlungen sowie sämtlicher anderer Bestandteile des Arbeitsentgelts und deren Fälligkeit
- Vereinbarte Arbeitszeit einschließlich etwaiger Schichtsysteme, der Möglichkeit zur Anordnung von Überstunden und ggf. Informationen zur Abruflarbeit
- Dauer des jährlichen Erholungsurlaubs
- Ein etwaiger Anspruch auf Pflichtfortbildungen
- Informationen zum Versorgungsträger für die betriebliche Altersversorgung, sofern diese angeboten wird

- Fristen für die Kündigung des Arbeitsverhältnisses sowie die Voraussetzungen zur Erhebung einer Kündigungsschutzklage
- Hinweis auf die für Kündigungen vorgeschriebene Schriftform
- Ein in allgemeiner Form gehaltener Hinweis auf die anwendbaren Tarifverträge, Betriebs- oder Dienstvereinbarungen und sonstige Regelungen.

Mehr Verständnis durch Übersichtlichkeit

Neben diesen Pflichtangaben gibt es zahlreiche Regelungen, die mit in den Vertrag aufgenommen werden sollten. So macht es beispielsweise Sinn, die sich aus der Tätigkeit konkret ergebenden Pflichten mit aufzunehmen: vielleicht wird eine kassenzahnärztliche Genehmigung zur Bedingung gemacht, immer sollten wirksame Ausschlussklauseln enthalten sein und nicht selten wird ein komplexes Vergütungssystem entworfen.

Wie alle diese Angaben in einem Vertrag zu strukturieren sind, ist nicht vorgeschrieben. Ein schlecht strukturierter und überladener Vertrag, schlimmstenfalls mit den Kündigungsregeln auf der ersten Seite, wirkt allerdings abschreckend und führt schnell zu kostenintensiven Missverständnissen. Es ist also ratsam, sich auch hier über die Struktur und die Klarheit der (rechtlichen) Formulierungen Gedanken zu machen. Allzu ausführliche, selbstverständliche Beschreibungen können an einer Stelle vielleicht schlicht weggelassen werden, während es gerade bei komplizierten Vergütungs- oder Arbeitszeitmodellen zielführend sein kann, konkrete Beispiele mit aufzunehmen.



Durch das neue Nachweisgesetz gibt es Nachbesserungsbedarf bei Arbeitsverträgen.

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

Fazit

Schon mit der Gestaltung eines Arbeitsvertrages kann man einiges falsch und vor allem auch ganz viel richtig machen. Individuelle und rechtssichere Verträge können eine Arbeitsbeziehung von Anfang an positiv prägen und langfristig teure Auseinandersetzungen vermeiden.

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



Mehr zum Thema „RECHT“ gibt es online unter

www.dental-wirtschaft.de

Diese 5 Punkte sollten Sie beachten, wenn Sie ein Praxislabor gründen

Zahnersatz mit CAD/CAM-Technologie in der eigenen Praxis herzustellen, bietet durchaus Vorteile. „Dank CAD/CAM braucht es nicht mehr unbedingt ein Fremdlabor, Daten können in der Praxis verbleiben und die Rentabilität der Praxis verbessert sich in der Regel. Ein Eigenlabor zu gründen, kann eine Option sein“, erklärt Rechtsanwältin Katharina Lieben-Obholzer. In ihrem Beitrag klärt sie über die fünf wichtigsten Punkte rund um die Gründung eines Praxislabors auf. Denn es gibt rechtlich und steuerlich einiges zu beachten: Dürfen Zahnärzte überhaupt ein Praxislabor gründen? Dürfen sich mehrere Praxen zusammenschließen? Darf ein Zahntechniker angestellt werden? Muss es ein Zahntechnikermeister sein? Darf der Zahnarzt denn auch Gewinne aus dem Praxislabor generieren? Und wie sieht es mit der Umsatzsteuer aus? Wichtige Fragen, die der Beitrag umfassend beantwortet.



So funktionieren Planungsgutachten für die Krankenkasse

In der heutigen Zahnmedizin sind vertragszahnärztliche Gutachten nicht mehr wegzudenken. Dabei sind streng zwei verschiedene Arten von Gutachten zu unterscheiden – Rechtsanwalt Dr. Alex Janzen klärt auf und geht auf die Planungsgutachten der Krankenkassen genauer ein. Gutachten liefern Krankenkassen verlässliche Entscheidungsgrundlagen, ob eine beantragte vertragszahnärztliche Behandlung dem Grundsatz der Zweckmäßigkeit und Wirtschaftlichkeit entspricht und auch ansonsten mit gesetzlichen Anforderungen des SGB V übereinstimmt. Der Autor beschreibt die Voraussetzungen, unter denen Krankenkassen ein Planungsgutachten einholen dürfen und erläutert das Verfahren für KFO-Behandlungen, Zahnersatz, Parodontalbehandlungen und implantologische Maßnahmen. Krankenkassen geben auch Mängelgutachten in Auftrag, wenn über Behandlungsfehler entschieden werden muss.



Fotos: Graficriver - stock.adobe.com, Hulticon - stock.adobe.com



Das Ziel eines Organisationsentwicklungsprozesses ist es, die Praxis nachhaltig erfolgreich zu machen.

Organisationsentwicklung

Das Comeback einer Zahnarztpraxis

Wenn Mitarbeitende unzufrieden sind und die Arbeitseffizienz sinkt, sind die Ursachen häufig in fehlenden Strukturen und Verantwortlichkeiten zu finden. Tatjana Stefanowsky, Spezialistin für Organisationsentwicklung bei der Praxisberatung Kock + Voeste, zeigt an einem Fallbeispiel, wie mit gezielten Veränderungsprozessen in Praxisstruktur und Unternehmenskultur die Leistungsfähigkeit einer Zahnarztpraxis langfristig gesichert werden kann.

Gerade bei dynamisch wachsenden Praxen ist oft festzustellen, dass einstige Organisationsstrukturen der neuen Unternehmensgröße nicht mehr gerecht werden. Aber auch Zahnarztpraxen, die nicht berücksichtigen, dass sich Mitarbeiterbedürfnisse verändern und ihre Praxisorganisation dahingehend anpassen, laufen Gefahr, in Krisensituationen zu geraten.

Worum geht es bei einer Organisationsentwicklung?

Die Organisationsentwicklung ist ein Veränderungsprozess. Mit dem Ziel, ein (Gesundheits-) Unternehmen so zu entwickeln, dass es in der Lage ist, sich Umfeld- und Personalbedingungen agil anzupassen, werden kulturelle und strukturelle Leitplanken geschaffen, die den Praxiserfolg langfristig sichern sollen.

Indem Ressourcenverfügbarkeiten auf den Prüfstand gestellt und sich verändernde Mitarbeiterbedürfnisse konsequent berücksichtigt werden, trägt die Organisationsentwicklung dazu bei, die Flexibilität und Leistungsfähigkeit einer Zahnarztpraxis dauerhaft zu erhöhen.

Die Organisationsentwicklung ist ein geplanter, systematischer Wandel, in den alle Organisationsmitglieder einbezogen werden. Es geht darum, personelle Ressourcen bestmöglich einzusetzen und die produktive Zusammenarbeit zu stärken. Ziel ist es, wettbewerbsfähig zu bleiben, indem effiziente Prozesse geschaffen werden, die das Praxisteam entlasten und das Umsatzpotenzial steigern.

Mit klaren Strukturen und der Stärkung von Eigenverantwortung können betriebliche Veränderungen im Zuge einer Organisationsentwicklung maßgeblich zu einer höheren Mitarbeiterzufriedenheit und Mitarbeiterbindung beitragen.

Fallbeispiel aus der Praxisberatung

Dr. Botras ist eine langjährig erfahrene Zahnärztin und Praxisinhaberin. Seit sieben Jahren führt sie eine gut etablierte Zahnarztpraxis und genießt den Ruf als einfühlsame Anlaufstelle für hochwertige zahnärztliche Versorgung. Dennoch ist Dr. Botras in Sorge: Obwohl sie und ihre zwei angestellten Zahnärzte viele Fälle behandeln, spiegelt sich dieser Erfolg nicht im Praxisumsatz wider.

Die kritischen Umsatzzahlen stellen jedoch nur die Spitze des Eisbergs dar.



Tatjana Stefanowsky

Foto: Kock + Voeste GmbH

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

Im Erstgespräch treten weitere Schmerzpunkte zutage, die die Praxisinhaberin umtreiben: Das Team scheint überlastet, der Krankenstand ist hoch und die Fluktuation der Mitarbeitenden zunehmend beunruhigend. Prozesse sind zwar irgendwann auf Papier festgehalten worden, jedoch gibt es wiederholt Fehler im Ablauf und interne Konflikte sorgen für eine angespannte Stimmung in der Belegschaft. Dr. Botras hat das Gefühl, die Kontrolle über die Praxis zu verlieren. Sie möchte die Abwärtsspirale durchbrechen – nur weiß sie nicht wie.

Wir empfehlen Dr. Botras eine Organisationsanalyse, um die Knackpunkte genau zu eruieren und Stellschrauben zur Verbesserung der Praxissituation identifizieren zu können.

Die Organisationsanalyse als Kompass für Veränderungen

Eine Organisationsanalyse nimmt Praxisprozesse und Personalstrukturen genau unter die Lupe. Sie hat das Ziel, Schwachstellen in den Praxisabläufen aufzudecken, Konfliktpotenziale zu identifizieren und Ansätze zur Verbesserung der Unternehmensführung herauszufiltern.

Die Arbeit beginnt mit einem Zielgespräch. Mit der Praxisleitung werden Erwartungen, Wünsche und Bedenken geklärt und eine Vision für die Zukunft des Unternehmens entwickelt. Anschließend geht es in die konkrete Problemerkennung.

Gespräche lassen oft tief blicken. Deshalb sind Tiefeninterviews ein wichtiger Ausgangspunkt einer Organisationsanalyse. Es werden Einzelgespräche mit der Geschäftsführung, dem Praxismanagement und weiteren Personen in Schlüsselfunktionen der Zahnarztpraxis geführt – stets darauf bedacht, eine gute Mischung aus

langjährigen Mitarbeitenden und neu hinzugekommenem Personal zu befragen, um verschiedene Perspektiven auf die Situation der Praxis zu gewinnen. Die Interviews liefern wertvolle Einblicke in den Status quo und helfen dabei, die tatsächlichen Schwierigkeiten und Konfliktfelder zu erkunden.

Daraufhin folgt die Vor-Ort-Begehung. Einen ganzen Tag lang werden die internen Abläufe in der Zahnarztpraxis (unauffällig) beobachtet: Von der Terminplanung über die Anmeldung und Behandlungswege, bis hin zu den Kommunikationsstrukturen, den Abrechnungsprozessen und dem Schnittstellenmanagement wird alles genauestens betrachtet. Mit den gesammelten Informationen beginnen wir, das Puzzle erfolgskritischer Faktoren zusammenzusetzen.

In der Praxis Dr. Botras wird schnell deutlich, dass es vor allem an festgelegten Verfahren und Verantwortlichkeiten mangelt. Statt strategisch planvoll zu handeln, dominierte eine Kultur des situativen Agierens. Unterschiedliche Kenntnisse, Fähigkeiten und Vorgehensweisen in der Belegschaft sorgen zum Teil für einen erheblichen Mehraufwand und Reibung innerhalb des Teams.

Dr. Botras selbst verliert sich im Mikromanagement, kontrolliert jedes Detail selbst, statt Verantwortung abzugeben und Aufgaben zu delegieren.

Es fehlt ein klares Haupt- und Stellvertretersystem und auch der interne Kommunikationsfluss erweist sich als mangelhaft.

Die Organisationsanalyse offenbart auch eine belastende Sandwichposition der Praxismanagerin, die oft mit kritischen Entscheidungen und der Balance zwischen Mitarbeitenden und Geschäftsführung alleingelassen wird.

Es ist offensichtlich, dass eine Entlastung der Belegschaft und des Managements sowie eine festgelegte Aufgaben- und Verantwortungsteilung dringend erforderlich sind.

Der Fahrplan zur erfolgreichen Organisationsentwicklung

Mit den ermittelten Schwachstellen wird ein Fahrplan zur Veränderung entwickelt. Die Praxisleitung wird dabei eng in den Prozess eingebunden. Gemeinsam definieren wir Einzelmaßnahmen und Ent- »

wicklungsziele. Mit der Festlegung von Meilensteinen wird der Projektfortschritt gemessen und überwacht.

1 Management professionalisieren

Dr. Botras ist in ihrer Doppelfunktion als Behandlerin und Praxisleiterin sichtlich überfordert. Mit ihrem hohen Anspruch, alles kontrollieren und möglichst selbst machen zu wollen, läuft sie Gefahr auszubrennen. Zu klären ist deshalb, welche Aufgaben sie zukünftig übernehmen möchte, und was sie bereit ist, abzugeben.

Als leidenschaftliche Zahnärztin liegt es ihr am Herzen, nah am Patienten zu arbeiten. Dennoch möchte sie auch die Praxisführung nicht gänzlich aus der Hand geben. Wir verständigen uns darauf, eine zweite Führungsebene einzuziehen. Aufgabenteilung und die Übertragung von Verantwortlichkeiten helfen, persönliche Ressourcen gezielter einzusetzen.

Eine systematische und fachlich fundierte Mitarbeiterführung und Prozesssteuerung sind grundlegend, um im Praxisalltag wettbewerbsfähig und erfolgreich zu sein. Eine zweite Führungsebene ist vor allem für größere Praxisstrukturen empfehlenswert – immer dann, wenn die sogenannte Führungsspanne mehr als sieben Mitarbeitende übersteigt.

Als zweite Führungskraft wird die Praxismanagerin benannt. Ausgestattet mit Weisungsbefugnissen, Kontroll- und Entscheidungskompetenz, entlastet sie nicht nur Dr. Botras in der Praxisführung. Die neue Position als zweite Führungskraft in der Praxis befreit die Managerin auch aus ihrer bisherigen Sandwichposition zwischen Leitung und Belegschaft. Mit Handlungs- und Entscheidungsfreiräumen ist sie nun in der Lage, in ihrem Kompetenzgebiet eigenverantwortlich und autonom zu agieren, ohne jeden Schritt mit der Praxisleitung abstimmen zu müssen.

Für Dr. Botras selbst werden feste Zeiten für Führungsaufgaben eingeplant:

Zum einen, um eine Vereinbarkeit zwischen Patientenbehandlung und Praxisführung herbeizuführen, zum anderen, um das bisher praktizierte „Tür- und Angel-Management“ zu eliminieren und die Praxisführung zu professionalisieren.

2 Strukturen schaffen

Das situative Agieren führt in der Zahnarztpraxis dazu, dass Aufgaben teils doppelt, teils gar nicht erledigt werden. Fehlende Prozessbeschreibungen und Verantwortlichkeiten erweisen sich als bedauernde Konfliktherde, die die Zusammenarbeit gefährden und die Produktivität beeinträchtigen.

Im nächsten Schritt geht es also darum, klare Strukturen zu schaffen. Dazu gehören die Entwicklung eines Organigramms, detaillierter Stellenprofile sowie die De-

inition eindeutiger Zuständigkeiten für jedes Teammitglied der Zahnarztpraxis. Für eine nachhaltige Wirkung sollte dies unter Einbezug des gesamten Praxispersonals geschehen.

Stellenbeschreibungen und Organigramme helfen, die Organisationsstruktur zu verbessern, indem Transparenz und Verbindlichkeit über zugewiesene Tätigkeitsfelder hergestellt werden. Sie bilden Weisungskompetenzen und das genaue Aufgabenspektrum der einzelnen Mitarbeitenden ab. Organigramme und Stellenprofile geben der Praxis eine klare Unternehmensstruktur, definieren Kommunikations- und Entscheidungswege und konkretisieren individuelle Verantwortungen im Praxisalltag.

Zudem führen wir ein Haupt- und Stellvertretersystem ein, um bei urlaubs- oder krankheitsbedingter Abwesenheit die reibungslose Verantwortungsübernahme zu sichern und im Falle ausscheidender

Mitarbeitender das Wissen in der Praxis zu halten. Die

neuen Verantwortungsbereiche und Zuteilung der Aufgaben werden gemeinsam mit dem Praxisteam erarbeitet. So hat jede und jeder die Möglichkeiten, die eigenen Kompetenzen und Präferenzen einzubringen.

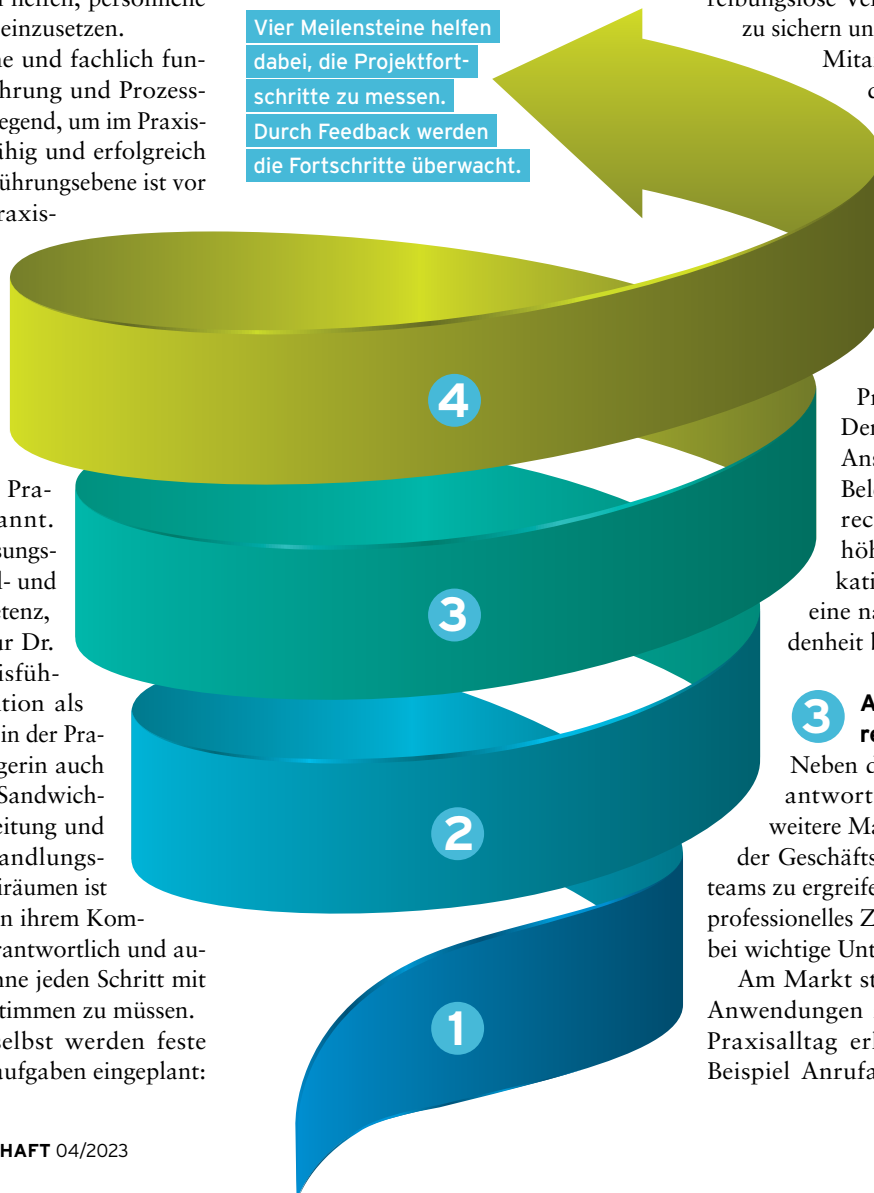
Der sogenannte Bottom-Up-Ansatz, in dem die gesamte Belegschaft ein Mitspracherecht hat, verspricht eine höhere Mitarbeiteridentifikation und -motivation, die eine nachhaltige Arbeitszufriedenheit befördert.

3 Arbeitsbelastung reduzieren

Neben der Definition klarer Verantwortungsstrukturen gilt es, weitere Maßnahmen zur Entlastung der Geschäftsführung und des Praxisteam zu ergreifen. Digitale Tools und ein professionelles Zeitmanagement sind hierbei wichtige Unterstützer.

Am Markt stehen zahlreiche digitale Anwendungen zur Verfügung, die den Praxisalltag erleichtern können, zum Beispiel Anrufassistenten und Online-

Vier Meilensteine helfen dabei, die Projektfortschritte zu messen. Durch Feedback werden die Fortschritte überwacht.



Terminvergaben. Sie reduzieren Stress und Sorgen für Entlastung am Empfang. Viele Terminbuchungssysteme versenden auch automatisierte E-Mail- und SMS-Erinnerungen an die Patienten, womit nicht zuletzt die „No-Show“-Quote deutlich gesenkt werden kann.

Eine Tablet-basierte Patientenannahme beschleunigt die Praxisprozesse bei der Anmeldung. Digitale Laufzettel stärken die effiziente Zusammenarbeit und reduzieren Informationsverluste. Ein digitalisiertes Warenwirtschaftssystem hilft, personelle Kapazitäten zurückzugewinnen und Fehlbestände zu vermeiden.

Um das generelle Zeitmanagement der Praxis zu verbessern, wird der Terminkalender überarbeitet. Die Kalenderstruktur wird anhand der wöchentlichen Arbeitszeiten sowie personellen, zeitlichen und räumlichen Kapazitäten optimal ausgerichtet und ein digitales Recall-System für Patientinnen und Patienten installiert.

Eine parallel vorgenommene Abrechnungsanalyse zeigt Potenziale in der Terminvergabe auf, die in die neue Kalenderstruktur eingearbeitet werden. So werden gleich zwei Fliegen mit einer Klappe geschlagen: Das Zeitmanagement wird optimiert und Umsatzpotenziale gehoben.

4 Kommunikationskompetenzen fördern

Im vierten Schritt nehmen wir uns der internen Kommunikation an. Wir führen Workshops durch, in denen wir erläutern, wie Kommunikation wirkt und welche Fallstricke es zu beachten gibt. Wir stärken die Kommunikations- und Praxiskultur, indem gemeinsame Werte für die Zusammenarbeit und für den Umgang mit Kritik festgelegt werden. Auch die Patientenansprache, zum Beispiel an der Anmeldung, wird durch einen gemeinsamen Wertekanon in der Patientenkommunikation vereinheitlicht.

Es werden regelmäßige Teammeetings, Abteilungstreffen und Entwicklungsgespräche mit dem Praxispersonal etabliert. Nicht nur zur Verbesserung der Praxisprozesse sind diese wichtig: Ein regelmäßiger Austausch fördert die soziale Interaktion und den Zusammenhalt im Praxisteam. Darüber hinaus wird ein internes Kommunikationstool eingeführt, das einen schnellen und datenschutzkonformen Austausch in den einzelnen Arbeitsgruppen fördert.



Dr. Botras und ihre Praxismanagerin erhalten ein Führungskräfte-Coaching, in dem sie Kommunikationsfähigkeiten erlernen, die helfen, das Team neu zu motivieren und zu besseren Leistungen zu führen.

Gezielte Veränderungen mit großer Wirkung

Zugegeben: Die Implementierung der Veränderungen ist kein leichter Prozess. Eine enge Zusammenarbeit mit Praxisleitung und Belegschaft sind Grundvoraussetzung für das Gelingen und Etablieren neuer Praxisstrukturen. Es braucht Schulungen, um das Personal auf die neuen Aufgaben vorzubereiten, und regelmäßige Feedbackschleifen, um den Fortschritt zu überprüfen und Anpassungen vorzunehmen. Das Nachhalten der neuen Prozesse erweist sich als erfolgsentscheidend. Daher empfehlen wir, im Arbeitsalltag mit Fehlerlisten zu arbeiten, um den Wandel in der Praxis voranzutreiben und eine nachhaltige Verbesserung zu erwirken.

In der Zahnarztpraxis Botras zeigt die Organisationsentwicklung schnell Erfolge. Die verbesserte Terminplanung und professionalisierte Patientenberatung

schlagen sich in einer sichtbaren Umsatzsteigerung nieder. Digitalisierte Praxisprozesse, eine effizientere Aufgabenverteilung und klare Verantwortlichkeiten haben das Stresslevel in der Praxis deutlich reduziert. Auch Fehler und Reibungsverluste wurden minimiert und die Teamkommunikation hat sich erheblich verbessert.

Die Mitarbeiterzufriedenheit zeigt eine messbare Steigerung und das Team spricht von einem stärkeren „Wir-Gefühl“. Der Krankenstand ist gesunken und eine aktuelle Mitarbeiterbefragung zeigt, dass sich das Praxisteam durch die vorgenommenen Veränderungen mehr wertgeschätzt fühlt und die Zusammenarbeit inzwischen ohne nennenswerte Konflikte verläuft.

Eine Erfolgsgeschichte geht weiter

Die Geschichte der Praxis Dr. Botras ist noch nicht zu Ende. Die professionelle Organisationsentwicklung war nur der Anfang einer kontinuierlichen Verbesserungsreise. Coaches begleiten die Praxis weiterhin, um sicherzugehen, dass die Veränderungen nachhaltig wirken. Ein kontinuierliches Praxiscontrolling und regelmäßige Mitarbeiterbefragungen stellen sicher, dass die Praxis auf dem Erfolgspfad bleibt.

Die Organisationsanalyse und Teamentwicklung waren für die Zahnarztpraxis ein Wendepunkt. Durch die Identifizierung und Behebung von Schwachstellen kann die Praxis von nun an ihr volles Potenzial entfalten. Mit klaren Strukturen, verbesserten Abläufen und einer effizienten Aufgabenverteilung erreichten wir gemeinsam eine neue Teamkultur und sichtbare Umsatzerfolge.

Der Fall von Dr. Botras erinnert daran, dass Veränderungen manchmal unvermeidlich sind, aber auch immer eine Quelle für Wachstum und Verbesserung sein können. Mit fundierten Change-Management-Konzepten und einer professionellen Organisationsentwicklung ist es gelungen, die Zahnarztpraxis wieder erblühen zu lassen. Das Comeback der Praxis ist ein eindrucksvolles Beispiel dafür, wie eine gut organisierte und effiziente Arbeitsumgebung die Grundlage für unternehmerische Erfolge schafft.

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

„ Das Praxisteam fühlt sich durch die Veränderungen wertgeschätzt. “

Online-Marketing

„Fordern Sie mehr Transparenz bei bezahlter Werbung“

Emmanuel Croué ist ein Experte im Bereich Praxismarketing. Mit seiner Agentur „praxiskom“ in München und Berlin unterstützt er Zahnarztpraxen auch bei der Suche nach passendem Personal und der Generierung von Neupatienten. Nach über 20 Jahren Beratungserfahrung weiß er, welche Wege aktuell funktionieren und wo Vorsicht geboten ist.

? Herr Croué, wie lautet die Mission Ihrer Agentur?

Die Mission von praxiskom besteht darin, effiziente, kreative und authentische Marketingkonzepte für Arzt- und Zahnarztpraxen zu entwickeln und umzusetzen. Wir unterstützen Praxen dabei, Neupatienten zu generieren, Patienten zu binden und aus ihrer Praxis eine starke lokale Marke zu kreieren. Einen wesentlichen Schwerpunkt legen wir zudem auf die Mitarbeitersuche über Social Recruiting. Die verwendeten Mechanismen gehören zu unserem Kerngeschäft.

? Das Thema Personalgewinnung über Google und die sozialen Medien ist aktuell in aller Munde. Welcher Kanal spielt aus Ihrer Sicht die wichtigere Rolle?

Die aktuelle Herausforderung aller Praxen bei der Mitarbeitersuche liegt im Fachkräftemangel. Die klassischen Wege über Jobportale funktionieren teilweise nur bedingt. Und wenn, dann nur für diejenigen, die aktuell nach einer neuen Beschäftigung suchen, die sogenannten aktiven Bewerber. Es schaut sich z.B. in der jüngeren Generation keiner mehr eine Zeitung an. Unsere Aufgabe besteht darin, Leute zu erreichen, die eben gar nicht auf der Suche sind – also die sogenannten passiven Kandidaten. Dafür sind soziale Medien wie Facebook und Instagram ideal. Es werden potenzielle Bewerber erreicht, die man über andere Kanäle nie erreichen würde.

? Das hört sich spannend an. Wie ist denn die Erfolgsquote?

Auf jeden Fall viel besser als bei Zeitungsanzeigen. Im Bundesdurchschnitt des letzten Jahres konnten wir 13 Bewerbungen in vier Wochen generieren.



Emmanuel Croué gibt wertvolle Tipps zur Neupatientengewinnung und zum erfolgreichen Social Recruiting.

Foto: praxiskom

? Warum in vier Wochen?

Wir lassen die Kampagne in der Regel jeweils einen ganzen Monat laufen. Dabei werden die unterschiedlichsten Kandidaten erreicht. In der Folge filtern wir die passenden Bewerber heraus, die zu einem Gespräch eingeladen und auch eingestellt werden können.

? Es klingt wie ein Erfolgsrezept.

Es wäre sehr überheblich zu sagen, wir besitzen das Erfolgsrezept. Wir bleiben nur unserer Linie treu. Seit 20 Jahren spritzen wir Emotionen in die Außenkommunikation der Praxen ein. Denn nur über eine bewegende, emotionale, authentische Ansprache erreichen Sie Patienten, Bewerber und neue Kollegen.



? Kann das eine Praxis selbst realisieren oder braucht es Experten?

Die Kompetenz ist in der Tat vielseitig und nicht zu unterschätzen. Es wird ein Video produziert und über den Werbeanzeigenmanager von Meta – Instagram und Facebook gehören ja zu dem Konzern – an die festgelegte Zielgruppe ausgestrahlt.

? Sind die Kosten für Social Recruiting denn für Zahnärzte immer klar nachvollziehbar?

Es liegt mir definitiv am Herzen, Transparenz bei allen Kosten sicherzustellen. Leider bieten viele Agenturen Pauschalpreise bzw. unangenehme Dauerverträge an. An der Stelle kann ich nur wärmstens empfehlen, nach den Mediakosten zu fragen. Also wie viel Geld konkret geht als Mediabudget an Meta? Und wieviel bleibt für die Agenturleistung? Oft erfahren wir von Praxen, dass sie gar nicht wissen, wie hoch die Mediakosten sind. Aber warum denn nicht? Es ist vergleichbar mit der Laborleistung beim Zahnarzt. Der Patient weiß genau, wie viel die Prothetik gekostet hat. Das finde ich fair, transparent und vertrauensbildend. Aktuell sind auf dem Markt viel zu viele Anbieter, die mit der Notsituation der Praxen spielen und meines Erachtens unfaire Geschäfte machen. Dasselbe gilt für dubiose Dauerverträge. Warum sollte eine Praxis einen sechsmonatigen Vertrag eingehen, wenn der Dienstleister die Stelle innerhalb von einigen Wochen besetzt hat? Also lassen Sie uns gemeinsam mehr Transparenz einfordern.

? Die Präsenz auf Social Media ist eine Chance, um sich bei potenziellen Patienten oder Mitarbeitern zu präsentieren. Was empfehlen Sie hier?

Tatsächlich bieten die Social Media-Plattformen viel Opportunität, um Sichtbarkeit bei potenziellen Patienten zu erzeugen. Wer hat heute in Deutschland täglich mehr als 30 Millionen Besucher? Unglaublich viele Praxen sind aber gar nicht auf den sozialen Medien aktiv, weil die Inhaber sich dabei unwohl fühlen, es ist eine fremde Welt. Das Hauptproblem ist – und das kenne ich seit 20 Jahren – die Zeit. Ich kenne keinen Zahnarzt, der so viel Zeit hat, um täglich zu posten. Die andere Hürde liegt in dem unbekanntem Kodex: Wie verhält man sich dort? Wie lautet der Ton? Was darf ich posten?

? Und welcher personelle und finanzielle Aufwand steckt dahinter?

Sehr gute Frage. Eins ist entscheidend, wenn Sie bei Facebook und Co. erfolg-

reich sein wollen: Seien Sie authentisch. Zeigen Sie Ihre Praxis, Ihre Mitarbeiter, Ihren Alltag als Zahnarzt. Ihre Follower sind oder werden Ihre Patienten – sie wollen mehr über Sie erfahren. Die digitale Bindung führt zu einer echten menschlichen Patientenbindung.

? Kann denn überhaupt eine Garantie dafür abgegeben werden, dass Online-Aktivitäten zum Erfolg führen?

Garantie gibt es im Leben nie. Wer heute eine Garantie für eine bezahlte Google Kampagne abgibt, lehnt sich ganz schön weit aus dem Fenster. Wenn man allerdings sein Metier beherrscht, verspricht man schon gewisse Ergebnisse. An der Stelle möchte ich gerne ein Beispiel von unmoralischen Firmen nennen, die ein- oder zweijährige Verträge für eine Top-Platzierung bei Google unterbringen. Dabei sollten Sie sich zumindest folgende Fragen stellen: Um welche Platzierung handelt es sich? Im oberen bezahlten

Bereich oder bei den organischen Suchergebnissen. Denn das ist ein großer Unterschied. Das eine Ziel erreichen Sie von heute auf morgen durch eingekaufte Suchbegriffe. Die andere Positionierung – auch als SEO bekannt (Search Engine Optimization) – ist ein langwieriger Prozess, der Wochen oder Monate dauert. Die zweite Frage, die aufkommen soll, wenn eine Agentur eine Ads-Kampagne anbietet, ist: Wie ist die Kosten-Aufteilung? Wie viel kostet die Agenturleistung, wie Keyword-Analyse, Kampagne aufsetzen, optimieren und managen, und wie hoch ist dabei das sogenannte Mediabudget für Google pro Monat? Ich rate Ihnen deshalb: Finger weg von „Pauschal-Super-Angeboten all inclusive mit Garantie“. Das kann niemand bieten.

Danke für das Interview, Herr Croué.

www.praxiskom.de

**Fortbildungskalender
2023**



greenviu® führt zertifizierten Nachhaltigkeitsmanager ein

Online-Lehrgang - Start jederzeit möglich

Das innovative Unternehmen greenviu® bietet einen Online-Lehrgang für Mitarbeiter von Praxen, Kliniken und medizinischen Einrichtungen. Der Lehrgang vermittelt fundierte Kenntnisse über Klima, Energie und Ökologie, den Zusammenhang zwischen Medizin und Umwelt, nachhaltige Praxisführung sowie Kommunikation und Außenwirkung. Durch begleitende Online-Prüfungen haben Teilnehmende die Möglichkeit, ihr Wissen zu festigen und am Ende des Lehrgangs eine Zertifizierung als greenviu® Nachhaltigkeitsmanager zu erhalten.

Der Online-Lehrgang bietet die Möglichkeit, das Verständnis für nachhaltige Praktiken zu erweitern und konkrete Maßnahmen in den Arbeitsalltag zu integrieren. Der Lehrgang besteht aus mehreren Modulen, in denen die Teilnehmer ein fundiertes Wissen über die Auswirkungen des Klimawandels auf die Gesundheit, Energieeffizienz, ökologische Praxisführung und Kommunikationsstrategien für eine nachhaltige Außenwirkung erhalten.

Der Lehrgang wird von Dr. Dr. Markus Tröltzsch geleitet und bietet eine einzigartige Lernumgebung, die flexibel und zeitlich anpassbar ist. Online-Prüfungen überwachen den Lernfortschritt und stellen sicher, dass die Teilnehmer das erworbene Wissen er-

folgreich anwenden können. Die Absolventen sind in der Lage, innovative und wissenschaftlich fundierte Strategien zur umweltfreundlichen Praxisführung gezielt zu entwickeln und umzusetzen. Nach Abschluss des Lehrgangs erhalten die Teilnehmer die begehrte Zertifizierung als greenviu® Nachhaltigkeitsmanager, welche ihre Fähigkeiten und ihr Engagement für eine nachhaltige Gesundheitsversorgung anerkennt. Die Zertifizierung dient auch als Qualitätsnachweis für medizinische Einrichtungen, die ihr Engagement für Nachhaltigkeit und Umweltschutz demonstrieren möchten.

„Wir freuen uns, unseren neuen Online-Lehrgang für Mitarbeiter von Praxen und Kliniken vorzustellen, wir haben lange und intensiv darauf hingearbeitet“, sagt Walter Esinger, einer der Gesellschafter von greenviu®. PD Dr. Dr. Matthias Tröltzsch, Mitgründer von greenviu® ergänzt: „Der Lehrgang ermöglicht es den Teilnehmenden, Nachhaltigkeit in ihre tägliche Arbeit zu integrieren und eine Vorreiterrolle bei der Schaffung einer grüneren Gesundheitsversorgung einzunehmen.“

 <https://greenviu.com/>

Foto: Yeti Studio - stock.adobe.com



Personalbindung in der Zahnarztpraxis

Wie Sie als Arbeitgeber einzigartig werden

Aufgrund des aktuellen Fachkräftemangels können qualifizierte ZFAs sich selbst aussuchen, in welcher Zahnarztpraxis sie gerne arbeiten möchten. Da kommt unweigerlich die Frage auf, was Sie als Arbeitgeber einzigartig macht und wieso sich ZFAs ausgerechnet für Ihre Zahnarztpraxis entscheiden sollten. Wie eine klare Positionierung für Ihre Zahnarztpraxis aussehen kann, ist Thema im vierten Teil der Serie.

➔ Unterschiede identifizieren

Fragen Sie sich einmal ganz ehrlich, was Ihre Zahnarztpraxis ausmacht: Unterscheiden Sie sich von anderen Zahnarztpraxen und wissen Ihre Mitarbeiter, wofür Sie stehen? Haben Sie klare Werte und wenn ja, kennen Ihre Mitarbeiter diese? Mit einer klaren Positionierung binden Sie nicht nur Ihre bestehenden Mitarbeiter an Ihre Zahnarztpraxis, sondern werden auch für passende Bewerber attraktiv. Wichtig ist dabei, dass Sie Ihre Positionie-

rung nicht nur in der Theorie erarbeiten, sondern im Alltag leben. Machen Sie Ihre Werte zudem schon in Vorstellungsgesprächen deutlich und überprüfen Sie, ob die Kandidaten sich mit diesen identifizieren können. So stellen Sie sicher, dass neue Mitarbeiter zu Ihnen und Ihrem Team passen.

Es ist ganz Ihnen überlassen, wie Ihre Positionierung aussehen soll. Sie entscheiden beispielsweise, ob Sie eher fachliche oder persönliche Merkmale betonen und wie stark Ihre Werte den Praxisalltag prägen. Entscheidend ist, dass Sie Ihren Mitarbeitern überhaupt etwas zu bieten haben, womit sie sich identifizieren können.

außergewöhnlichen Arbeitsplatz schätzen, fühlen sich hiervon angesprochen.

Beispiel: Kieferorthopädie auf die sanfte Art

Ein Kieferorthopäde fasst seine Positionierung ganz klar mit dem Slogan „Schöne Zähne auf die sanfte Art“ zusammen: Er ist spezialisiert auf Kinder und Jugendliche, kennt ihre Ängste bezüglich kieferorthopädischer Behandlungen und nimmt sie ernst. Einerseits setzt er auf eine schmerzfreie Behandlung, andererseits bindet er seine jungen Patienten in den Prozess ein. Sie dürfen ihrer Fantasie freien Lauf lassen und beispielsweise selbst aussuchen, wie ihre Zahnspange aussehen soll. Diese stellen sie anschließend mit einer App selbst zusammen. So sind die Kinder und Jugendlichen gegenüber der Behandlung in dieser KFO-Praxis aufgeschlossener und unterstützen den Behandlungserfolg. Das gesamte Konzept dieser Praxis ist nicht nur für die Patienten attraktiv, sondern auch für die Mitarbeiter und Bewerber, die sich mit dieser Arbeitsweise identifizieren können: Alle Mitarbeiter sind sympathisch, immer gut gelaunt und kinderfreundlich und auch die Praxisräume kindgerecht und zum Wohlfühlen



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 einfache umsetzbare Lösungsansätze, um den Aufwand in der Praxis zu reduzieren und das Ergebnis zu optimieren.

Beispiel: Die Superheldinnen-Praxis

Eine Zahnarztpraxis geht hierbei einen ganz besonderen Weg: Sie präsentieren sich auf ihrer Website als Superheldinnen-Team und unterstreichen mit Illustrationen ihre persönlichen Superkräfte. Damit richten sie sich gezielt an Patienten zwischen Mitte 40 und Mitte 60, die sich in die Zeiten von Superman, Supergirl, Batman und dem Marvel-Universum – kurz: den Helden ihrer Jugend – zurückversetzt fühlen. Nicht nur die Patienten, sondern auch Mitarbeiter und Bewerber, die einen



Mit einer klaren Praxispositionierung binden Sie Ihr bestehendes Personal - und werden auch für Bewerber attraktiv.

eingrichtet. Das sorgt insgesamt für eine angenehme Atmosphäre.

➡ Über Veränderungen austauschen

Bei der Identifikation mit der Praxis ist neben der Gegenwart auch die Zukunft wichtig: Um sich mit Ihrer Zahnarztpraxis wirklich zu identifizieren und sich Ihnen verbunden zu fühlen, wollen Ihre Mitarbeiter über zukünftige Veränderungen der Praxis informiert und eingebunden werden.

Hierbei ist die Kommunikation entscheidend: Sprechen Sie mit Ihren Mitarbei-

tern über anstehende Veränderungen und laufende Prozesse der Zahnarztpraxis. So geben Sie Ihnen die Möglichkeit, die Zukunft der Praxis mitzugestalten und sich gemeinsam mit Ihnen zu verändern. Hervorragend dafür eignet sich ein gemeinsames Praxisjahresziel, an dem Sie mit dem gesamten Team arbeiten und sich der angestrebten Zukunftsvision nähern.

➡ Gemeinsames Zukunftsbild entwickeln

Falls Sie beispielsweise eine kleine Praxis mit wenigen ZFAs führen, kann es für Ihre

Mitarbeiter überraschend sein, wenn die Zahnarztpraxis plötzlich auf Wachstum ausgerichtet ist. Dabei ist zu berücksichtigen, dass vielleicht genau diese familiäre Atmosphäre und das kleine Team die Gründe sind, wieso Ihre Mitarbeiter gerne bei Ihnen arbeiten. Sie dagegen planen, die Zahnarztpraxis zu vergrößern und neue Mitarbeiter einzustellen, um mehr Patienten versorgen zu können. Ein solcher Wandel kann schnell dazu führen, dass Sie langjährige Mitarbeiter verlieren, die sich mit einer größeren Praxis nicht mehr identifizieren können.

Sprechen Sie mit Ihren Mitarbeitern offen darüber, wo Sie Ihre Zahnarztpraxis in drei, fünf oder zehn Jahren sehen. So können sie sich an Ihre Zukunftspläne gewöhnen und Teil der Veränderung sein. Eine gemeinsame Zukunftsvision schweißt das Team zusammen und bindet Ihre kompetenten Mitarbeiter an Ihre Praxis!

Wolfgang Apel

*www.medikom.org
w.apel@medikom.org*

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.

**Fortbildungskalender
2023/2024**



Neu: ImplantatPflegeSpezialist:in

27. Januar 2024 in der Haranni Academie in Herne

Das Aktionsbündnis gesundes Implantat hat gemeinsam mit Prof. Dr. Dirk Ziebolz und PD Dr. Gerhard Schmalz von der Universität Leipzig die neue Qualifikation ImplantatPflegeSpezialist:in entwickelt. Ziel ist es, das Wissen und die Fähigkeiten von Zahnmedizinischen Fachangestellten im Bereich der Implantatpflege zu perfektionieren. Der nächste Kurs findet am 27. Januar 2024 in der Haranni Academie statt. In der strukturierten Qualifikation IPS wird sowohl das theoretische Wissen zur Reinigung von Implantaten gemäß dem aktuellen Stand der Wissenschaft vermittelt als auch die manuellen Fähigkeiten der Teilnehmenden geschult. „Seit mehr als 10 Jahren engagieren wir uns für die langfristige Gesunderhaltung von Zahnimplantaten und möchten jetzt mit unseren Partnern, der HARANNI Academie und der DTMD Universität Luxemburg, dazu beitragen, dass Implantate in Praxen und ImplantatPflegeCentern regelmäßig und noch besser gesund erhalten werden“, sagt Jan-Philipp Schmidt, Gründer und Geschäftsführer des Aktionsbündnis gesundes Implantat.



www.implantatpflugespezialist.in.de

Personalmanagement und -entwicklung

17./18. November 2023 im Maritim Airport Hotel Düsseldorf

Der IFG www.personalkongress.eu befasst sich zum ersten Mal ausschließlich mit den Themenschwerpunkten „Personalmanagement und Personalentwicklung“. Die ReferentenInnen Mahsa Amoudadashi, Betül Hanisch, Dr. Stefan Helka, Yvonne Kasperek, Dr. Joachim Müller, Thilo Mann, Dr. Bernhard Saneke, Klaus Schenkmann und Alina Schlinzig formen das Vortragsprogramm u.a. mit den Themen „Kommunikation und Körpersprache im Team und im Umgang mit den Patienten“, „Dem Bewährten verbunden – dem Neuen aufgeschlossen – die effektiven Punkte für ein professionelles Praxismanagement“, „Wie Du als Zahnarzt ein High-Performance Team kreierst, führst und entwickelst“, „Vom Team-Building zum Team-Working“, „Wie aus Begeisterung Qualität wird!“, „Gesunder Körper als Basis für einen gesunden Geist“, „In 5 Schritten zur Praxis als Personal magnet!“

Das After Work „Meet & Chill“ wird in der Partnerausstellung stattfinden und ist in der Kursgebühr inklusive.



www.personalkongress.eu

Foto: Yeti Studio - stock.adobe.com



Studien für Sie gelesen

Blick in die Wissenschaft

Subgingivale Instrumentierung zur Behandlung von Parodontitis

Eine systematische parodontale Therapie erfolgt gem. der aktuellen Leitlinie in vier aufeinander aufbauenden Stufen. Diese systematische Übersicht geht der Frage der Effektivität der subgingivalen Instrumentierung nach.

➔ DIE STUDIE

Subgingival instrumentation for treatment of periodontitis. A systematic review. Suvan J, Leira Y, Moreno Sancho FM, Graziani F, Derks J, Tomasi C. J Clin Periodontol. 2020 Jul;47 Suppl 22:155-175.

➔ HINTERGRUND

Eine systematische parodontale Therapie erfolgt entsprechend der Leitlinien zur Therapie der Parodontitis aktuell in vier aufeinander aufbauenden Stufen. Nach Abschluss der ersten Stufe werden die erkrankten Parodontien durch eine Zahnärztin oder einen Zahnarzt bzw. eine Dentalhygienikerin oder Dentalhygieniker systematisch – Quadrant für Quadrant, Zahn für Zahn und Wurzeloberfläche für Wurzeloberfläche, gereinigt (subgingivale Instrumentierung, Scaling/Rootplaning). Hier gibt es im Wesentlichen zwei unterschiedliche zeitliche Protokolle und zwei verschiedene Instrumentengruppen. Entweder erfolgt die subgingivale Instrumentierung in einem schmalen Zeitfenster von 24 Stunden, im Sinne eines sogenannten „Full-Mouth Scalings“, an zwei aufeinander folgenden Tagen oder – eher traditionell – in 3-4 Behandlungen in etwa wöchentlichem Abstand. Wesentliches parodontales Behandlungsziel ist eine Reduktion der Weichgewebsentzündung, die sich durch sogenannte geschlossene Zahnfleischtaschen im Sinne von Sondierungstiefen ≤ 4 mm und ohne eine Sondierungsblutung auszeichnet.

➔ METHODIK

Im Rahmen des kürzlich erfolgten Leitlinienprozesses beschäftigte sich daher eine systematische Übersichtarbeit mit der Wirksam-

keit der subgingivalen Instrumentierung. Es wurden drei Fragen formuliert und unterschiedliche Therapieoptionen oder Behandlungsprotokolle miteinander verglichen. Die erste Frage beschäftigte sich mit der Wirksamkeit der subgingivalen im Vergleich zu einer alleinigen supragingivalen Instrumentierung. Frage zwei diente dem Vergleich der Wirksamkeit einer Instrumentierung mit Hand- gegenüber Ultraschallinstrumenten. Frage drei verglich die Wirksamkeit der subgingivalen Instrumentierung eines „Full-Mouth Scalings“ gegenüber dem quadrantenweisen Vorgehen. Es wurde eine systematische Literatursuche in elektronischen medizinischen Literaturdatenbanken durchgeführt.

➔ ERGEBNISSE

Zur Klärung der ersten Frage konnten 11 prospektive Studien mit einer Mindestbeobachtungszeit von sechs Monaten und ein RCT mit Dreimonatsergebnissen eingeschlossen werden. Die gepoolten Daten dieser Studien zeigen einen mittleren Anteil von 74% geschlossenen Zahnfleischtaschen und eine mittlere Reduktion des BOP um 63%. Evidenz aus vier RCT stand für die Klärung der zweiten Frage zur Verfügung. Es konnten keine wesentlichen Unterschiede hinsichtlich klinischer Ergebnisse zwischen einer Instrumentierung mit Hand- oder maschinell betriebenen Instrumenten gezeigt werden. Die Daten von 212 Patienten aus 8 RCT wurden zur Beantwortung der dritten Frage herangezogen. Hinsichtlich der zeitlichen Abfolge der Instrumentierung bestanden keine wesentlichen Unterschiede.

➔ KLINISCHE SCHLUSSFOLGERUNGEN

Entsprechend dieser Ergebnisse mit sehr hoher wissenschaftlicher Evidenz wurde eine starke „Soll“-Empfehlung für eine systemati-

Wie wirkt sich der Einsatz einer Elektrischen Zahnbürste langfristig aus?

Für den Langzeiterfolg zahnärztlicher Therapie spielt die tägliche Mundhygiene und die Compliance des Patienten die entscheidende Rolle. Diese Langzeitstudie hat untersucht, inwiefern die Wahl einer elektrischen oder einer Handzahnbürste eine Rolle spielt.

➔ DIE STUDIE

Pitchika V, Pink C, Völzke H, Welk A, Kocher T, Holtfreter

B. Long term impact of powered toothbrush on oral health:

11-year cohort study. J Clin Periodontol. 2019

Jul;46(7):713-722.

➔ HINTERGRUND

Parodontale Erkrankungen und Karies zählen zu den weltweit häufigsten Erkrankungen des Menschen und stellen eine wesentliche Ursache für Zahnverlust dar. Es handelt sich um chronisch-infektiöse Erkrankungen, zu deren Entstehung verschiedene Risikofaktoren beitragen. Voraussetzung ist dabei immer ein pathogener oraler Biofilm auf den Zahnoberflächen, bestehend

aus Mikroorganismen, bakteriellen Stoffwechselprodukten, Nahrungsresten und Speichelbestandteilen. Dieser Biofilm ist die Folge einer unzureichenden Mundhygiene. Wesentliches Ziel der zahnärztlichen Therapie ist die Etablierung eines biologischen Gleichgewichts zwischen dem kontinuierlichen Angriff pathogener Mikroorganismen und dem Immunsystem des befallenen Wirts. Bis heute gibt es zur mechanischen Biofilmzerstörung keine wissenschaftlich fundierten Alternativen. Daher stehen die mechanische Zerstörung und Entfernung der pathogenen sub- und supragingivalen Biofilme nach wie vor im Fokus der zahnärztlichen Therapie. Für den Langzeiterfolg zahnärztlicher Therapie spielt jedoch die tägliche Mundhygiene und die Compliance des Patienten die entscheidende Rolle. Von wesentlicher Bedeutung ist daher die Art und Weise wie und ggf. womit der Patient »

sche subgingivale Instrumentierung der erkrankten Parodontien ausgesprochen. Bei korrekter Durchführung ist demnach mit etwa drei Viertel geschlossenen Zahnfleischtaschen zu rechnen. Da es zwischen Hand- und maschinell betriebenen Instrumenten keine klinisch relevanten Unterschiede gab, soll die subgingivale Instrumentierung entweder mit einer dieser Instrumentengruppen oder einer Kombination aus beiden durchgeführt werden. In der klinischen Praxis hat sich ein Hybridkonzept bewährt. Das bedeutet, dass die Bearbeitung zunächst mit Schall-/Ultraschallinstrumenten erfolgt. Verbliebene Ablagerungen werden in einem zweiten Schritt gezielt mit Handinstrumenten entfernt. So ergänzen sich die Instrumente hinsichtlich ihrer Effektivität und kritische Areale, wie beispielsweise der Furkationsbereich mehrwurzeliger Zähne, können besser erreicht werden. Ein weiterer Punkt betrifft die notwendige Invasivität, die bei Verwendung von Schallinstrumenten geringer im Vergleich zu Handinstrumenten ist. So kann durch den gezielten Einsatz der Instrumente unnötiger Verlust an Zahnhartsubstanz reduziert und die Invasivität angepasst werden. Die zeitliche Abfolge der subgingivalen Instrumentierung hat offenbar keinen wesentlichen Einfluss auf die Sondierungstiefenreduktion. Zu berücksichtigen ist aber der Gesundheitszustand des Patienten. Da die subgingivale Instrumentierung zu einer deutlichen systemischen Entzündungsreaktion insbesondere bei Durchführung von Full-Mouth Protokollen führt, sollte der Gesundheitszustand des Patienten bei der Wahl des entsprechenden Vorgehens eine angemessene Berücksichtigung finden. Im Zweifel ist in vielen Fällen dann das quadrantenweise Vorgehen mit Pausen zwischen den einzelnen Terminen die richtige Wahl. *Prof. Dr. Clemens Walter*

DZR | Blaue Ecke

Ein Service des DZR — Deutsches Zahnärztliches Rechenzentrum

Subgingivale Instrumentierung PAR

Die subgingivale Instrumentierung PAR (anti-infektiöse Therapie in der 2. Therapiestufe) ist weder in der GOZ noch in der GOÄ enthalten und muss daher als Analogleistung im Sinne des § 6 Abs. 1 GOZ berechnet werden.

Die Leistung wird im Bundesdurchschnitt (Jan. 22 – Dez. 22) mit einem Betrag i. H. 25,92 Euro honoriert.

Die Antiinfektiöse Therapie (AIT) wird in der GKV an einem einwurzligen Zahn mit 14 Punkt und an einem mehrwurzeligen Zahn mit 26 Punkt bewertet. Gerechnet mit einem durchschnittlichen Punktwert von 1,1978 sind das 16,77 Euro an einem einwurzligen und 31,14 Euro an einem mehrwurzligen Zahn.



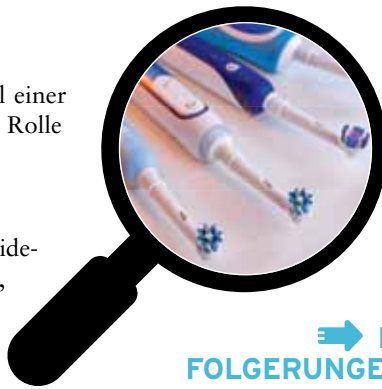
täglich seine Zähne reinigt. Inwiefern die Wahl einer elektrischen oder einer Handzahnbürste hier eine Rolle spielt, war Gegenstand einer Langzeitstudie.

➔ METHODIK

Probanden einer bevölkerungsrepräsentativen epidemiologischen Studie (Study of Health in Pomerania, SHIP) wurden über den Zeitraum von 11 Jahren mit klinischen Untersuchungen und Interviews systematisch beobachtet. Gesamthaft 2.819 Probanden mit einem Durchschnittsalter von $52,1 \pm 14,4$ Jahren wurden statistisch ausgewertet. In den unterschiedlichen statistischen Modellen wurden bekannte Co-Faktoren berücksichtigt.

➔ ERGEBNISSE

Probanden, die elektrische Zahnbürsten benutzten waren jünger (46,3 Jahre) als solche die eine Handzahnbürste (53,4 Jahre) verwendeten. Der Anteil an elektrischen Zahnbürstennutzern nahm über den Untersuchungszeitraum kontinuierlich von 18,3% auf 36,9% zu. Unter statistischer Berücksichtigung etwaiger Co-Faktoren nahmen die durchschnittlichen Sondierungstiefen und der durchschnittliche Attachmentlevel signifikant weniger in der



Gruppe der elektrischen Zahnbürstennutzer verglichen mit Handzahnbürstennutzern zu. Elektrische Zahnbürstennutzer hatten geringere DMFS- bzw. DFS-Werte (= geringere Kariesprogression). Elektrische Zahnbürstennutzer verloren über den Untersuchungszeitraum weniger Zähne.

➔ KLINISCHE SCHLUSSFOLGERUNGEN

Die Datenlage bezüglich Vor- oder Nachteilen der Benutzung unterschiedlicher Zahnbürsten ist sehr heterogen, klare Schlussfolgerungen ließen sich daher bis dato nicht ableiten. Diese bevölkerungsrepräsentative Studie schafft nun Klarheit und zeigt in einer großen Population klare Vorteile der Benutzung elektrischer Zahnbürsten. Allerdings wurde hier nicht zwischen unterschiedlichen elektrischen Zahnbürsten differenziert. Aus der Grundlagenforschung ist aber bekannt, dass sich elektrische Zahnbürsten in ihrem Wirkungsgrad hinsichtlich einer Biofilmentfernung mit oder ohne Borstenkontakt deutlich unterscheiden. Im Rahmen der Mundhygieneinstruktion sollten sich etwaige Empfehlungen daher auf gut untersuchte und wissenschaftlich gesicherte Zahnbürsten fokussieren.

Prof. Dr. Clemens Walter

Fotos: warmworld - stock.adobe.com, Prosto Svet - stock.adobe.com

Preisgarantie wird verlängert

Implantatpreise bleiben eingefroren

Die Camlog Vertriebs GmbH verlängert die seit dem Jahr 2020 geltende Preisgarantie auf Implantate bis zum 30. April 2024. CAMLOG®, CONELOG® und iSy® Implantatpreise sind damit vier Jahre in Folge eingefroren - ST4Y COOL.

„Camlog setzt mit der Verlängerung der Preisgarantie ein weiteres positives Zeichen für Kontinuität und Verlässlichkeit“, sagt Martin Lugert, Geschäftsführer der CAMLOG Vertriebs GmbH. „Eine vertrauensvolle und transparente Zusammenarbeit ist uns sehr wichtig. Mit der Preisgarantie auf Camlog Implantate bieten wir unseren Kunden eine nachhaltige Planungssicherheit in fragilen Zeiten“, ergänzt Markus Stammen, Geschäftsführer der CAMLOG Vertriebs GmbH.

Die Camlog Implantatsysteme begeistern von Beginn an viele Kunden durch die einfache Anwendung und deren bewährte Qualität „Made in Germany“. Einblicke in die Implantat-Produktion und Produktpräzision gewährt das Unternehmen

erstmalig in dem aktuell gestarteten Film „Blick hinter die Kulissen“, der auf der Unternehmenswebsite zu finden ist. Mehr als jedes vierte in Deutschland gesetzte Implantat ist von Camlog. Diesen Erfolg schreibt das Unternehmen nicht

zuletzt seiner Beständigkeit zu. Eine Entscheidung der Kunden und Patienten für Camlog muss positiv spürbar und sichtbar sein. Dafür setzt sich Camlog auch in Zukunft ein.

www.camlog.de



CAMLOG®, CONELOG® und iSy® Implantatpreise vier Jahre in Folge eingefroren.

Foto: Camlog

Fixpreise bei Instrumentenreparatur

Service mit exklusiver Aktion ab sofort auf AERA-Online

AERA-Online wächst weiter: Mit dem neuen Kooperationspartner Praezimed ziehen Dentalinstrumenten-Reparaturen zum Fixpreis exklusiv auf der dentalen Preisvergleichs- und Bestellplattform ein! Gestartet wird mit einer Gutschein-Aktion für AERA-Online Kunden.

Steffen Schütz, Vertriebsleiter bei AERA-Online erklärt: „Praezimed in unser Angebot aufzunehmen, erweitert die Servicepalette für unsere Kunden maßgeblich. Unser Ziel ist es, mit unserer Preisvergleichsplattform die Materialwirtschaft für Zahnärzte und Praxispersonal so unkompliziert wie möglich zu gestalten.“

„Hier steuert der Praezimed-Service einen wichtigen Baustein bei: Reparaturen von Dentalinstrumenten werden dank Festpreisen jetzt noch einfacher und kalkulierbarer“, so Steffen Schütz.

Die zertifizierte Fachwerkstatt Praezimed mit Sitz in Hamburg blickt auf über 30 Jahre Erfahrung in der Reparatur von zahnärztlichen und zahntechnischen In-



Ab drei durchgeführten Reparaturen bekommen Kunden einen Douglas-Gutschein im Wert von 50 Euro.

Foto: AERA

strumenten und Geräten zurück. Ob defekte Winkelstücke, Turbinen, Motoren, ZEGs, Schläuche oder MF-Spritzen – die Spezialisten bieten Reparaturen für alle führenden Marken an.

Dabei setzt das Familienunternehmen auf die Werte Qualität, Sicherheit und Zuverlässigkeit, welche unter anderem durch regelmäßige Schulungen der Techniker direkt bei den Herstellern sichergestellt wird.

Jedes Instrument wird individuell untersucht, statt Fließbandarbeit erhalten Kunden so maßgeschneiderte Lösungen.

„Dank unseres Konzepts der Pauschalreparatur entfallen Wartezeiten für Kostenvoranschläge. So können wir die Instrumente schneller reparieren und bereits innerhalb von 24 bis 48 Stunden nach Auftragseingang zurücksenden. AERA-Online Kunden profitieren von unseren transparenten Fixpreisen, die alle Reparaturen bis zu bestimmten Preisgrenzen abdecken. Bei drei durchgeführten Reparaturen bedanken wir uns bei unseren Kunden, denn sie bekommen dann einen Douglas-Gutschein für ihre Treue“, erklärt Praezimed Geschäftsführer José Domingo Cortez-Blanco abschließend.

www.aera-online.de

Neuer Business Development Manager

Permadental verstärkt sein Team

Die Permadental GmbH, einer der führenden Anbieter von Zahnersatz in Deutschland, baut sein Managementteam weiter aus. Seit Juli 2023 gehört Rainer Woyna als Business Development Manager zum Team.

Klaus Spitznagel, Geschäftsführer der Permadental GmbH, erklärt: „Wir freuen uns sehr, mit Rainer Woyna einen ausgewiesenen dentalen Fachmann als Mitarbeiter begrüßen zu können. Mit seinem dentalen Background, einem exzellenten Netzwerk und einer großen Expertise im Dentalmarkt kann er umfassende Kenntnisse und Kontakte in der dentalen Welt optimal einsetzen und unsere Präsenz im Markt fördern. Rainer Woyna wird uns dabei unterstützen, unsere engen Kontakte zu Kunden noch weiter zu intensivieren und digitale Prozesse zu etablieren.“ Rainer Woyna verfügt über mehr als 25 Jahre Berufserfahrung in der Dentalin-

dustrie und insgesamt mehr als 35 Jahre Erfahrung in der Zahnheilkunde. In seiner beruflichen Karriere hat er sich bereits im Marketing und Produktmanagement, im nationalen und internationalen Vertrieb und im Key-Account-Management für verschiedene dentale Industriezweige bewährt. Er verfügt über viel Erfahrung in den Bereichen Keramik, CAD/CAM und Implantologie.

„Ich bin begeistert, Teil des Permadental-Teams zu sein“, so Rainer Woyna. „Aufbauend auf einem besonders hohen Qualitätsniveau, teile ich die Idee, hochwertige Patientenversorgungen noch weiter voranzutreiben. Ich werde mich dafür einsetzen, durch einen smarten und effektiven Kundenservice und digitale Workflows, zum Beispiel in der Alignertherapie mit Trio-Clear™, ein langfristiges Wachstum für das Unternehmen zu sichern. Außerdem werde ich weitere moderne und zeitgemä-



Seit Anfang Juli gehört Rainer Woyna (rechts) zum Team von Klaus Spitznagel.

Foto: Permadental

ße Fortbildungsangebote wie E-Learning und Webinare etablieren.“

www.permadental.de

Sabine Zude im Interview

„Unsere Cloud-Praxissoftware wird vor allem junge PraxisgründerInnen begeistern“

In Zeiten von voranschreitender Digitalisierung, Künstlicher Intelligenz und Nachhaltigkeit gibt es für Anbieter von Praxissoftware viele Optionen, um Zahnarztpraxen erfolgreicher zu machen. Wir haben mit Sabine Zude, Geschäftsführerin der CGM Dentalsysteme GmbH, über aktuelle Entwicklungen gesprochen.

🔍 Auf der IDS haben Sie eine 3D-Patientenberater App vorgestellt. Welche Vorteile bietet diese?

Sie ist „mobil“ und bietet eine Zeitersparnis im gesamten Praxisablauf. Durch die App auf einem Tablet kann die Beratung überall vorgenommen werden – ohne ein Behandlungszimmer zu blockieren. Damit sorgen wir für eine optimale Auslastung der Behandlungsräume. Wartezeiten können sinnvoll genutzt werden, um vorab über die Behandlung und deren Ablauf zu informieren. Alle Themen der Zahnheilkunde werden mit 2D-Bild und Textmaterial erläutert. Die Beratungsunterlagen können individualisiert und exportiert werden, um sie patientenbezogen zu speichern, drucken oder via Mail zu versenden.

🔍 Welche Vorteile bietet eine elektronische Dokumentenverwaltung?

In unserer eDokumentenverwaltung werden alle digital versendeten Dokumente nach Status, Vorgangsart und Behandler dargestellt. Die Planarten, eAU und eRezept werden übersichtlich in eigenen Reitern dargestellt. Von hier aus kann der Anwender ePläne bearbeiten, per Stapelsignatur in einem Rutsch signieren und selbstverständlich auch versenden.

🔍 Welche Neuerungen gibt es aktuell beim Zahnarztinformationssystem CGM Z1.PRO?

Wir haben den Praxen die elektronische Patientenakte ePA Version 2 zur Verfügung gestellt. Da die Beschränkung zur Einsicht von Dokumenten auf 18 Monate jetzt entfällt, kann künftig für eine/n Patientin/Patienten eine Abfrage erfolgen, für welchen Zeitraum er/sie der Praxis in seiner ePA-App die Rechte erteilt hat. Weiterhin kann das elektronische Zahnbonusheft in der Akte geladen und mit einem speziellen Viewer betrachtet werden.



Sabine Zude, Geschäftsführerin der CGM Dentalsysteme GmbH, im Interview mit Carmen Bornfleth (links).

🔍 Nach Einführung der neuen PAR-Richtlinie 2021 haben Sie das PAR-UPT-Modul vorgestellt. Wurde das Modul seither erweitert?

Das UPT-Modul wurde aufgrund von Verbesserungswünschen aus Praxen sukzessiv erweitert und bietet viele Vorteile: Die Ermittlung aller laufenden PAR-Behandlungen in der sog. PAR-Nachsorge. Alle gefundenen Patienten werden in einer Ter-

minübersicht dargestellt. Die Berechnung der UPT-Termine erfolgt weitestgehend automatisiert. Nach deren Ermittlung ist auf einen Blick transparent, ob fällige Termine anstehen oder ggf. versäumt wurden. Hieraus kann der Patient per Brief oder Mail über eine anstehende Behandlung informiert werden. Wenn ein Termin verschoben werden muss, können auch gleich die Folgetermine neu berechnet werden. Mit Aufruf einer Karteikarte wird die Praxis mit einem „winkenden“ Symbol darauf hingewiesen, ob eine UPT-Leistung abrechenbar ist. Das PAR-UPT-Modul bietet noch einige weitere Funktionen. Es unterstützt die Praxis bestens, um die erbrachten und anstehenden UPT-Maßnahmen zu ermitteln und zu erbringen.

🔍 Wie bilden Sie das elektronische Beantragungs- und Genehmigungsverfahren (EBZ) in CGM Z1.PRO ab?

Seit Juli 2022 konnten die Praxen die Funktionalitäten des EBZ nutzen. Seit dem 1. Januar 2023 ist der Einsatz verpflichtend und flächendeckend im Einsatz. Die Übermittlung von Heil- und Kosten-

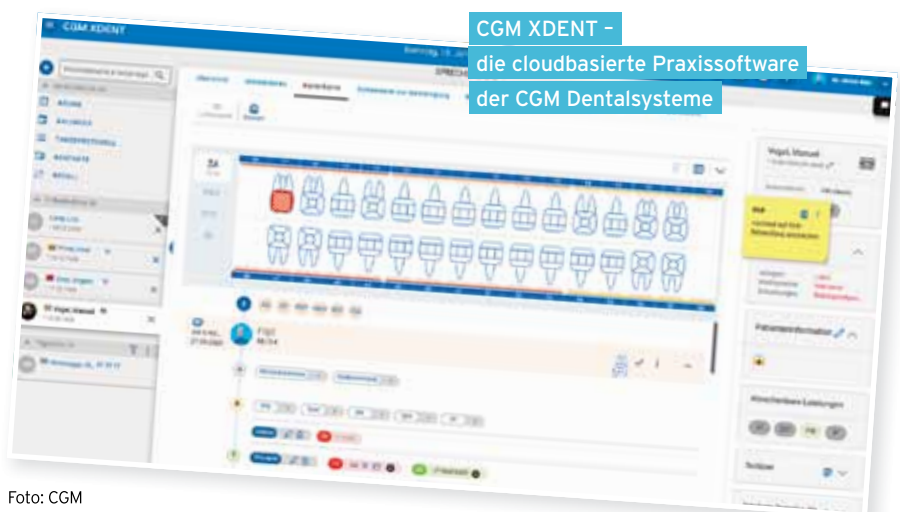


Foto: CGM



Bei einer cloudbasierten Praxissoftware läuft die Datensicherung automatisch im Hintergrund, ebenso die Updates.

Foto: vegefox.com - stock.adobe.com

plänen zwischen Praxis und Krankenkasse erfolgt über die Kommunikation im Medizinwesen (KIM). Das EBZ läuft rein digital ab – mit dem Ziel, Bürokratie abzubauen und viel Zeit zu sparen: Die Praxis sendet einen Antrags-Datensatz (HKP) direkt zur Krankenkasse des Patienten. Diese bearbeitet den Antrag und schickt einen Antwort-Datensatz – ebenfalls via KIM – zurück an die Praxis. Die Praxis nimmt diesen entgegen, verarbeitet ihn und kann die Antwort direkt in den Plan übernehmen. Der Patient erhält eine Patienteninformation mit allen wichtigen Daten, die von beiden Seiten unterschrieben werden muss. Für das Versenden der eHKP empfehlen wir die Komfort-Signatur, um nicht bei jedem einzelnen eHKP die PIN für den eHBA eingeben zu müssen.

? Sie haben in CGM Z1 und CGM Z1.PRO ein Terminbuchungssystem integriert. Welche Vorteile bietet die Integration?

Es handelt sich um den CLICKDOC KALENDER. Die Kommunikationsplattform beinhaltet einen voll integrierten Kalender inklusive Wochenansicht, Raumplaner und Gruppenterminen. Das Tool ermöglicht dank intuitiver und individuell anpassbarer Nutzeroberfläche ein effizienteres Terminmanagement: Termine lassen sich per Drag-and-Drop-Funktion verschieben, zwischenparken oder löschen. Die Lösung sorgt für eine optimale Auslastung der Praxisräume und -ressourcen und steigert das Image der Praxis durch ein zeitgemäßes Service-Portfolio mit orts- und zeitunabhängigem Zugriff. Obendrein werden Praxisteams entlastet und die Patientenzufriedenheit erhöht. Der Patient

kann zu jeder Zeit online einen Termin buchen. Und das Beste: Der Kalender steht der Praxis ohne Zusatzkosten zur Verfügung!

? Sie haben eigene Kundenmagazine. An welche Zielgruppen richten sie sich und wie kommen sie an?

Unsere Kundenmagazine wenden sich an unterschiedliche Zielgruppen. Die „ZFA“ richtet sich – wie der Name schon sagt – an das Praxisteam. Hier werden Tipps und Tricks, Weiterbildungsmaßnahmen und Infos für die Praxisorganisation geteilt. Einer ersten Umfrage zu Folge, haben wir mit den Themen genau den richtigen Ton getroffen und können gerade den Praxisteams hilfreiche Informationen liefern. Unsere „Uptodate“ ist seit vielen Jahren der informative Begleiter unserer AnwenderInnen. Die Themen reichen von allgemeinen Marktinformationen, über Anwenderberichte, Produktvorstellungen bis hin zu Empfehlungen, wie Praxisabläufe optimiert werden können, um Zeit und Geld zu sparen. Als Gründungspartner der GRÜNEN PRAXIS geben wir auch immer wieder Tipps, wie Praxen ihren ökologischen Fußabdruck verbessern können. Beide Magazine werden regelmäßig zusammen mit den Quartals-Updates zur Verfügung gestellt.

„ Mit CGM XDENT kann man von sich von überall in sein Praxissystem einloggen.“

? Auf der IDS haben Sie erstmals CGM XDENT, die neue cloudbasierte Praxissoftware für Zahnärzte vorgestellt. Welche Vorteile bietet diese und für wann ist die Markteinführung geplant?

CGM XDENT ist betriebssystemunabhängig. Ein Riesenvorteil ist, dass man sich von jedem Ort mit Internetzugang in seinem Praxissystem anmelden kann. Controlling ist auch aus dem Urlaubsort somit kein Problem mehr. Ebenso muss sich die Praxis nicht mehr um Datensicherung und Updates kümmern. Diese Aktionen laufen automatisch im Hintergrund ab. Die Markteinführung steht kurz bevor – sie ist in der zweiten Jahreshälfte 2023 geplant.

? Haben Sie auch Initiativen, die Praxisgründer unterstützen?

Wir informieren regelmäßig bei unterschiedlichen Praxisgründer-Seminaren und -Kongressen über alle wichtigen softwaretechnischen sowie organisatorischen Themen, die bei einer Praxisgründung bedacht werden sollten. Unsere Cloud Praxissoftware XDENT wird gerade junge PraxisgründerInnen begeistern. Orts- und deviceunabhängig zu arbeiten ist seit Corona ein Novum und wird von der jungen Zielgruppe sehr befürwortet. Darüber hinaus wird CGM XDENT als „Software as a Service“ Einzug in den Markt halten. Das hilft den hohen finanziellen Belastungen einer Praxisgründung entgegenzuwirken.

? Welche Rolle spielt das Thema Nachhaltigkeit bei CGM?

Das Thema Nachhaltigkeit spielt bei uns eine große Rolle. Die Praxen möchten umweltbewusst und nachhaltig arbeiten. Die digitale Praxisverwaltung, die bewusst auf Papier verzichtet und stattdessen Information elektronisch zur Verfügung stellt, gilt als führend in der grünen Praxis. Mit den Produkten „digitaler Anamnesebogen“ und „3D-Patientenberater“ unterstützen wir das Ausfüllen und die Beratung digital und erzeugen PDF-Dokumente, die man dem Patienten mailen kann. Auch mit dem CGM PRAXISARCHIV können wir punkten: Alle Bild- und Papierdokumente können eingescannt und abgelegt werden, so dass eine Papierkarteikarte überflüssig wird.



Dr. Robert Gottlander im Interview

„Wir kombinieren Wirtschaftlichkeit mit vorhersagbaren Langzeitergebnissen“

Neoss steht seit der Gründung im Jahr 2000 für Innovation und Qualität. Seit Dezember 2020 ist Dr. Robert Gottlander Präsident und CEO. Mit mehr als vierzig Jahren Erfahrung in der Dentalindustrie verfügt er über eine ausgewiesene Erfolgsbilanz bei der Entwicklung und Vermarktung von Dentallösungen. Wir haben mit ihm über die Wirtschaftlichkeit der Produkte und die nähere Zukunft gesprochen.

? Was hat sich in den letzten Monaten konkret verändert?

Neoss ist ein Unternehmen, das sehr intelligente und qualitativ hochwertige Lösungen entwickelt. In letzter Zeit haben wir uns darauf konzentriert, Lösungen zu entwickeln, die auf intelligenten Innovationen basieren. Dabei haben wir sowohl den Zahnarzt als auch den Patienten im Blick. Letztendlich arbeiten wir gemeinsam an einem vorhersehbaren Resultat für den Patienten. Seit letztem Jahr bieten wir einen Intraoralscanner an, um den digitalen Workflow zu vervollständigen. Im September bringen wir einen kabellosen Scanner und in Zusammenarbeit mit Osstell ein neues RFA-Gerät, NeoTell, auf den Markt. Außerdem haben wir einen neuen Workflow für die Behandlung von Patienten mit vollständig zahnlosem Kiefer eingeführt, den wir 4+ nennen. In China sind wir mit Neoss China ins Direktgeschäft eingestiegen. Weltweit haben wir neue Vertriebspartner aufgenommen und werden dies auch weiterhin tun. In Zürich haben wir eine neue Geschäftsstelle eröffnet und einige neue Funktionen geschaffen. Sehr wichtig ist mir aber auch, dass wir unsere Aktivitäten im Bereich Ausbildung und Kommunikation verstärkt haben. Wir sind sehr aktiv mit Webinaren sowie mit persönlichen Schulungs- und Informationsprogrammen. Un-

sere internen Schulungen sind strukturiert und zielgerichtet. Es ist interessant, dass sich nach so vielen Jahrzehnten in diesem Geschäft viele der Schlüsselfaktoren für den Erfolg nicht so sehr verändert haben. Wenn wir in den Kernbereichen keine gute Arbeit leisten, ist es egal, was wir sonst noch tun. Deshalb konzentrieren wir uns im Bereich der Implantatlösungen stark auf die Schlüsselparameter.

? Was zeichnet Ihre Implantatlösungen aus wirtschaftlicher Sicht aus?

Das ist eine sehr gute Frage. Als ich 1984 in die Branche kam, waren Implantate und Instrumente sehr teuer. Sie wurden nur von wenigen verwendet, und die Zahl der Patienten, die davon profitieren konnten, war begrenzt. Das ist heute ganz anders. Aber viele schauen immer noch nur auf den Preis des Implantats selbst – und nicht so sehr auf andere Faktoren wie die Dauer der Behandlung, die in der Klinik vorrätigen Produkte, die Zeit für die Schu-

lung des Personals und andere Faktoren, die mehr mit dem Cashflow und dem Wert der zur Verfügung stehenden Zeit zu tun haben. Der Unterschied liegt darin, dass durch die intelligente Innovation von NeossOne – eine prothetische Plattform für die verschiedenen Implantate – die Gesamtzahl der Produkte auf 500 reduziert werden konnte. Der große Unterschied liegt im Prothetiksoriment, wo man alle Fälle mit einem Abformpfosten/einem Scanabutment oder mit einer Abutmentgröße behandeln kann. Wir haben immer noch viele Wahlmöglichkeiten in Bezug auf Design, Höhe usw. – aber eben nur eine Plattform.

Ein weiterer wichtiger Mehrwert für das Praxisteam ist die Vielseitigkeit unseres Produktsortiments. Unser Instrumentarium umfasst sowohl chirurgische als auch prothetische Verfahren und ist nur etwa 1/3 so groß wie das vieler Wettbewerber. Das Prothetik-Kit richtet sich an Kliniker, die prothetisch arbeiten. Da wir nur eine Plattform haben, benötigen sie nur zwei Schraubendreher.

Diese Effizienz in Verbindung mit einer fairen Preisgestaltung bedeutet, dass die geringe Lagerhaltung wirtschaftlicher ist als bei vielen anderen Systemen. Unsere Kunden erhalten ein Premium-Produkt zu einem fairen Preis. Die Durchlaufzeit von Patient zu Patient ist sehr effizient,

„ Wir haben in Deutschland ein sehr erfahrenes und kompetentes Team. “

ebenso wie die Handhabung der Produkte und das Handling. Wir haben nachweislich 10 Jahre Nachbeobachtungsdaten mit hervorragenden Ergebnissen und unser Bestellprozess ist sehr schnell. Wir kombinieren also eine sehr gute Wirtschaftlichkeit mit nachweislich vorhersagbaren Langzeitergebnissen.

? **Wie profitieren Ihre Kunden - und letztlich deren Patienten?**

Genau darum geht es – um die Patienten. Es ist wichtig, dass wir Lösungen anbieten, die vorhersagbar sind und sehr lange halten. Wir haben Langzeitstudien, die das belegen. Die Hauptbestandteile des Produkts, wie zum Beispiel die Oberfläche, sind seit über 10 Jahren die gleichen, und Langzeitstudien bestätigen die Ergebnisse. Unsere Produkte sind somit vorhersehbar und man kann ihnen vertrauen. Das ist für den Berufsstand wichtig: mit einem Produkt und einem Unternehmen zu arbeiten, dem man vertraut. Außerdem bieten wir ein gutes Preis-Leistungs-



Dr. Robert Gottlander

Foto: Neoss

Verhältnis, von dem Zahnarzt und Patient profitieren, ohne dass die Qualität der Behandlung darunter leidet. In diesem Sinne arbeiten wir auch in der täglichen Praxis wirtschaftlich und effizient. Unser Ziel ist es, intelligente und einfache Lösungen zu schaffen, die zu einer lebenslangen Mundgesundheit des Patienten führen.

? **In den letzten Jahren gab es auch personelle Veränderungen.**

Wie ist Neoss für die Zukunft auf dem deutschen Markt aufgestellt?

Wir sind sehr gut aufgestellt. Wir haben in Deutschland ein sehr erfahrenes und kompetentes Team. Das gilt sowohl für den Außendienst als auch für das Innendienstteam in unserem Büro in Köln. Ich freue mich sehr, dass Sandra von Schumde



Sandra von Schumde

Foto: Neoss

sich entschieden hat, die Position der Geschäftsführerin zu übernehmen, um unsere Arbeit in Deutschland und Österreich zu leiten. Sie hat sehr viel Erfahrung in der Dentalbranche gesammelt, zuletzt als Geschäftsführerin für Deutschland, Österreich und die Schweiz bei der Septodont GmbH. Sie verfügt über ausgezeichnete Kenntnisse auch im Implantatbereich und ich bin mir sicher, dass sie an die hervorragende Arbeit der Vergangenheit anknüpfen und die Neoss GmbH zu weiterem Erfolg führen wird. Unsere Zukunft ist jedenfalls vielversprechend.

Danke, Herr Dr. Gottlander, für das Interview und weiterhin viel Erfolg

www.neoss.com

Praxisgründer aufgepasst

Neuartiges Format für Praxisgründer direkt in der Praxis

Existenzgründerseminare gibt es viele - „Dental Date“, veranstaltet von solutio und Bischoff & Partner, ist der erste Workshop-Event für Praxisgründer direkt in der Zahnarztpraxis! Hier trifft betriebswirtschaftliches Know-how auf Praxismanagement-Kompetenz und die authentischen Erfahrungen eines Praxisgründers in seiner eigenen Zahnarztpraxis. So entsteht das perfekte Format für alle, die sich den Traum von der eigenen Zahnarztpraxis erfüllen möchten.

Irgendwann kommen Praxisgründer an den Punkt, an dem reine Theorie einfach nicht mehr reicht. Sie brauchen echte Erfahrungen mit echtem Mehrwert! Mit dem exklusiven Workshop-Event bekommen sie genau das – und ganz viel Raum für alle Fragen rund um ihre Praxisgründung!

Im Workshop erhalten Praxisgründer authentische Antworten auf all ihre Fragen – konkret, praxisnah und umsetzbar.

„Dental Date“ ist ein lehrreiches Get-



Foto: solutio

Together, das einen regen Austausch mit Experten und anderen Praxisgründern bietet. Dabei achten die Veranstalter auf eine begrenzte Teilnehmerzahl. Nur so können die Experten Fragen und Problemstellungen individuell beleuchten und auf die Bedürfnisse der Teilnehmer eingehen.

Bei „Dental Date“ sind Praxisgründer mittendrin statt nur dabei – Fachwissen von Experten wird verbunden mit der

Erfahrung von Gründern, das schafft einzigartige Synergieeffekte, die junge Zahnärztinnen und Zahnärzte bei ihrer Praxisgründung wirklich weiterbringen.

www.solutio.de

Hier gibt es weiterführende Informationen zum „Dental Date“:



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

Search ... www.dental-wirtschaft.de

Recht



Patient darf kostenlose Kopie der gesamten Patientenakte verlangen
Mehr Verwaltungsarbeit und höhere Kosten für Zahnarztpraxen: Ein aktuelles Urteil des Europäischen Gerichtshofes verpflichtet Zahnärzte dazu, ihren Patienten kostenlose Kopien der gesamten Patientenakte zur Verfügung zu stellen.

Abrechnung



„Kontrolle des Behandlungsverlaufs“ kieferorthopädischer Leistungen
Wie oft werden Leistungen verschenkt, weil sie erbracht, aber nicht dokumentiert werden? Unsere Abrechnungsexpertin stellt Positionen vor, die nicht nur beim Kieferorthopäden abgerechnet werden können.

Steuern



Der richtige Umgang mit dem Betriebsprüfer
Was genau passiert bei der Außenprüfung einer Zahnarztpraxis? Wie können sich Zahnärzte auf den Betriebsprüfer vorbereiten? Welche Fehler sind zu vermeiden?



MITMACHEN & GEWINNEN!

> Monatliche Verlosung - attraktive Preise gewinnen

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

> Jetzt reinhören

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



> Newsletter kostenlos abonnieren

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



> Folgen Sie uns auf Social Media

www.facebook.com/dentalundwirtschaft

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



Fotos: Graficriver - stock.adobe.com, doris oberfrank-list - stock.adobe.com, Burbuzin - stock.adobe.com, OpenDesigner - stock.adobe.com, StudioGraphic/gettyimages, yana_vinnikova - stock.adobe.com, Eugen Thome - stock.adobe.com, Andrey Popov - stock.adobe.com

Weniger Zähneknirschen Mehr Erfolg bei der Praxisführung

JETZT
SICHERN!



Der D&W-Newsletter

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



Mehr erfahren &
kostenfrei abonnieren

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

DENTAL &
WIRTSCHAFT

[MTX]



Digitale Prothetik
EVO fusion



Implantologie
Alle Systeme



Kieferorthopädie
Alle Platten/Apparaturen



PERMADENTAL.DE
0 28 22-71330



Schnarchtherapie
Respire



Bleaching-System
Boutique Whitening



Kronen und Brücken
Alle Versorgungsarten

IHR VERLÄSSLICHER PARTNER FÜR JEDE ZAHNTECHNISCHE LÖSUNG!

WEIT MEHR ALS NUR KRONEN UND BRÜCKEN



Aligner-System
TrioClear™



Intra-Oral-Scanner*
3Shape und Medit

*Permadental verarbeitet die Daten
sämtlicher gängigen Scanner-Systeme.



KATALOGE:
Inspiration und Information



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