

Betriebswirtschaftliche Grundlagen für Studierende

Universität Witten/Herdecke bietet nun Module zu Praxisgründung und Altersvorsorge.



Neben der Ausbildung an Bohrer und Spritze bietet die Universität Witten/Herdecke (UW/H) ihren Studierenden der Zahnmedizin seit diesem Wintersemester auch Kurse zum Umgang mit Geld an. „Wir reagieren damit auf die Wünsche unserer Studierenden, die zum Teil schon während des Studiums von Agenturen für langfristige Versicherungsverträge angesprochen werden“, sagt Prof. Dr. Stefan Zimmer, Leiter des Departments Zahn-, Mund-

und Kieferheilkunde der UW/H. „Wir möchten ihnen das nötige Rüstzeug mitgeben, um seriöse von unseriösen Anlagen unterscheiden zu können.“ Ein weiterer Grund für dieses Seminar: Insbesondere in ländlichen Gegenden fehlen Zahnärzte, die eine eigene Praxis gründen bzw. eine bestehende übernehmen wollen. Oftmals können sie kaum einschätzen, wie viele Schulden sie für so eine Gründung oder Übernahme aufnehmen müssen. „Wir wollen

Podcaster und Buchautor vermittelt Geldwissen

An der UW/H können die Studierenden jetzt im dritten Semester das Wahlfach „Finanzielle Bildung für Zahnmediziner:innen“ belegen. Und immerhin 29 von 44 Studierenden haben das freiwillig und verbindlich getan und sich für die Prüfung angemeldet. Für die Inhalte konnte die UW/H den Dipl.-Kfm. Christian Henrici gewinnen. Er ist seit 2006 Gründer und Geschäftsführer der OPTI health consulting GmbH, die mittlerweile etwa 3.500 Zahnarztpraxen in Deutschland beraten hat. Henrici ist Lehrbeauftragter und Referent für Controlling, Personal und Businessplanung, hat das Buch *Wer braucht schon gutes Personal? – Erfolgreich führen in der Zahnarztpraxis* geschrieben und erreicht neben vielen Fachbeiträgen wöchentlich mehr als 20.000 Zahnärzte mit seinem Podcast „Praxisflüsterer“.

Sein Modul beginnt mit zwingend notwendigen BWL-Grundlagen, führt dann aber schnell zum Verständnis verschiedener Anlageklassen und dem magischen Dreieck „Liquidität, Risiko, Rendite“. Es geht um Finanzierungs- und Versicherungswissen und abschließend sogar um die Gründung und Businessplanung einer Zahnarztpraxis. „Niedergelassene Zahnärzte sind auch Unternehmer und müssen eben auch diese Facette ihrer Berufsausübung kennenlernen“, begründet Prof. Bizhang die Ergänzung des Studiums.

Quelle: Universität Witten/Herdecke

Neuer Präsident BLZK

Dr. Dr. Frank Wohl Nachfolger von Christian Berger.

Bei der Konstituierenden Vollversammlung der BLZK am 3. Dezember 2022 in München setzte sich der 58-Jährige aus Grafenwöhr (Oberpfalz) mit 42:27 Stimmen gegen Christian Berger durch, der die Kammer in den letzten beiden Amtszeiten (2014 bis 2018 und 2018 bis 2022) führte. Dr. Dr. Wohl steht somit in der Amtsperiode 2022 bis 2026 an der Spitze der Berufsvertretung der bayerischen Zahnärzte. „Ich werde ein Arbeitspräsident sein“, bekräftigte Wohl in seiner Vorstellungsrede an die Delegier-



ten der BLZK-Vollversammlung. Zusammen mit seinem Vorstandsteam wolle er nicht nur verwalten, sondern im Sinne der bayerischen Zahnärzte auch gestalten, so der neue BLZK-Präsident.

Als Vizepräsidentin der BLZK wurde Dr. Barbara Mattner aus Augsburg gewählt.

Quelle: BLZK

Der neue BLZK-Präsident Dr. Dr. Frank Wohl. (Foto: © BLZK)

Neue Objekt- und Stellenbörse

dent.talents by Henry Schein bringt Praxisinhaber mit dentalem Nachwuchs zusammen.

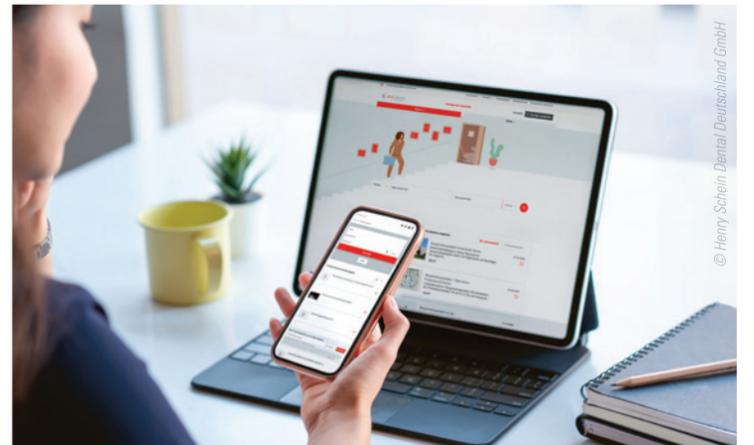
Mit einer neuen Objekt- und Stellenbörse auf der Seite denttalents.de unterstützt Henry Schein Praxisabgeber und Praxen auf Personalsuche und bietet ihnen eine hohe Reichweite in der Zielgruppe. Dentale Nachwuchskräfte auf der Suche nach Praxisübernahmen, Objekten zur Neugründung, Praxisanteilen oder der nächsten Stelle profitieren von vielen praktischen Funktionen des neuen Portals.

Die Plattform wurde speziell für die Bedürfnisse von Zahnärzten entwickelt und legt hohen Wert auf Vertraulichkeit. Praxisinhaber erstellen ihre Inserate schnell und unkompliziert mit einem Anzeigenassistenten. Auf Wunsch unterstützt das Team von Henry Schein gegen einen Aufpreis dabei, eine attraktive Anzeige zur erfolgreichen Vermarktung zu erstellen. Auch Praxen, die

eine Assistenzstelle oder eine Position für einen angestellten Zahnarzt besetzen möchten, profitieren von einer unkomplizierten Eingabe des Inserats und einer hohen Reichweite. Über praktische Filterfunktionen können sich Interessenten

gezielt Praxisobjekte oder Stellen nach eigenen Kriterien anzeigen lassen.

Quelle: Henry Schein Dental Deutschland



Codex der Zahnärzteschaft verabschiedet

DGZMK legt damit Fokus auf patientenzentrierte Versorgung.

Zur letzten Sitzung unter der Leitung von Prof. Dr. Roland Frankenberg verabschiedete der Vorstand der DGZMK einen Codex der Zahnärzteschaft. Der Codex wird künftig Studienabsolventen der Zahnmedizin in Form einer Urkunde überreicht und ist ebenso auf der Homepage der DGZMK hinterlegt.

Die Deutsche Gesellschaft für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde (DGZMK),

als eine der europaweit größten zahnmedizinischen Fachgesellschaften mit mehr als 25.000 Mitgliedern und 45 Fachgruppierungen, kommt mit diesem Codex ihrer fachlichen, sozialen und ethischen Verpflichtung nach, den Weg zu einer patientenzentrierten zahnärztlichen Versorgung aufzuzeigen. Dabei gilt es einerseits das Vertrauen der Patienten zu wahren und andererseits

Orientierung und Sicherheit in normativen Fragen zu vermitteln.

Der Codex soll Zahnärzten dabei helfen, die Auswirkungen der Ökonomisierung kritisch zu reflektieren und ihre fachlichen Entscheidungen am Interesse der Patienten auszurichten.

Zahnärzte stehen aktuell angesichts stark steigender Energiekosten bei stagnierenden und überdies budgetierten Honoraren unter wachsendem Druck, ihr Handeln an ökonomischen Gegebenheiten zu orientieren. In Anbetracht dieser und weiterer rezenter Entwicklungen – wie etwa Auswirkungen versorgungsfremder Kapitalgeber auf die freiberufliche Zahnmedizin – fällt es zunehmend schwer, wirtschaftlichen Nutzen mit ethischen Prinzipien in Einklang zu bringen.

Der Codex der Zahnärzteschaft ist abrufbar unter www.dgzmk.de

Quelle: DGZMK



© lexiconimages - stock.adobe.com



e-learning
Jetzt anmelden: kostenlose
TrioClear™ E-Learnings für Behandler*innen/ZFA
auf academy.moderndental.eu



PREISBEISPIEL

TOUCH-UP
1.099,- €*

6-9 Sets für beide Kiefer;
je Set = 3 Schienen (soft, medium, hart)
(bis zu 54 Schienen)

*inkl. 1 Refinement für beide Kiefer
innerhalb 1 Jahres, MwSt. und Versand

TrioClear™ – die dreistufige Aligner-Lösung

Nutzen Sie die Vorteile eines Komplettanbieters.

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



Produktseite



Modern Dental Academy