

© gfx_nazim - stock.adobe.com

ANZEIGE

Mach Dein Ding, wir machen Deine Rechnungen.

- Digitales Factoring zum Best-Price
- Digitaler Abrechnungsdienst
- Schnell und einfach in der Anwendung

teemworx
www.teemworx.de

teemfactor
www.teemfactor.de



Wir schaffen das gemeinsam



shutterstock/Marian Fil

**Patientenkommunikation –
Mitarbeiterbindung –
Praxisorganisation**

Hier Gratisgeschenk
und mehr Infos sichern



DKV
goDentis

**Ihr Partner für Zahngesundheit
und Kieferorthopädie**

Ein Balanceakt zwischen Qualität und Wirtschaftlichkeit



Lilli Bernitzki

Redakteurin ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis und ZWP spezial

© André Eule

Das Thema Finanzen und Abrechnung ist in der Zahnmedizin aktueller denn je. In der vorliegenden Ausgabe widmen wir uns den vielfältigen Facetten dieses komplexen Themas, das sowohl für die Praxisinhaber als auch für die Patienten von großer Bedeutung ist.

Ein zentrales Anliegen in der zahnärztlichen Versorgung ist die Sicherstellung der Qualität trotz wachsender ökonomischer Herausforderungen. Besonders in strukturschwachen und ländlichen Gebieten bleibt die flächendeckende Versorgung ein ungelöstes Problem. Investorenbetriebene Medizinische Versorgungszentren konzentrieren sich häufig auf städtische Gebiete, was die Ungleichheit in der Versorgung weiter verschärft. Die Regulierung und eine räumliche sowie fachliche Beschränkung solcher Versorgungszentren könnten hier Abhilfe schaffen und eine gerechtere Verteilung sicherstellen.

Ein weiterer wichtiger Aspekt ist die Finanzierung zahnmedizinischer Präventionsleistungen. Prävention ist schließlich der Schlüssel, um langfristig hohe Folgekosten für das Gesundheitssystem zu vermeiden. Besonders bei weitverbreiteten Erkrankungen wie Parodontitis, die nicht nur die Mundgesundheit, sondern die allgemeine Gesundheit erheblich beeinträchtigen können, ist eine ausreichende finanzielle Ausstattung unerlässlich. Eine nachhaltige Bekämpfung dieser Volkskrankheit könnte immense Kosten

einsparen und die Lebensqualität von Millionen Patienten verbessern.

Neben der Versorgungsstruktur und der Prävention steht natürlich auch die Novellierung der GOZ im Fokus. Seit Jahrzehnten stagniert der Punktwert, was zu einer schleichenden Entwertung der Honorare für zahnärztliche Leistungen geführt hat. Angesichts der gestiegenen Betriebskosten und der allgemeinen Inflation ist eine Anpassung mehr als überfällig. Eine moderne und wirtschaftlich tragfähige Gebührenordnung würde nicht nur die finanzielle Situation der Praxen verbessern, sondern auch die Grundlage für eine zeitgemäße zahnmedizinische Versorgung schaffen.

Die kontinuierliche Verbesserung der Abrechnungsmodalitäten ist ebenfalls entscheidend. Innovative Abrechnungsmöglichkeiten und transparente Finanzierungsmodelle können dazu beitragen, die Wirtschaftlichkeit der Praxen zu erhöhen und gleichzeitig die Zufriedenheit der Patienten zu steigern. Effiziente Abrechnungssysteme entlasten die Praxen und ermöglichen es den Zahnärzten, sich verstärkt auf die Behandlung und Betreuung ihrer Patienten zu konzentrieren.

Wir wünschen Ihnen eine informative Lektüre und hoffen, dass die Beiträge dieser Ausgabe wertvolle Einblicke und Anregungen für Ihren Praxisalltag bieten.

GOZ: Novellierung ist längst überfällig!

Die Bundeszahnärztekammer unterstützt die Forderung nach einer umfassenden Novellierung der Gebührenordnung für Zahnärzte (GOZ), die seit 1988 weitgehend unverändert geblieben ist. Die gegenwärtige Situation ist aus verschiedenen Gründen problematisch und verdeutlicht die dringende Notwendigkeit einer Anpassung. Dazu gibt die folgende Pressemeldung der BZÄK einen Einblick in ihre jüngste Stellungnahme.

“

Die BZÄK unterstützt den auf eine Novellierung der GOÄ und GOZ gerichteten Antrag der Fraktion der CDU/CSU. Die BZÄK hat dazu eine Stellungnahme zur öffentlichen Anhörung des Gesundheitsausschusses des Deutschen Bundestages am 24. April 2024 abgegeben. Die BZÄK-Vizepräsidentin Dr. Romy Ermler war während der Anhörung im Deutschen Bundestag als Sachverständige geladen. Eine Novelle der GOZ ist dringend notwendig, denn sie ist fachlich wie betriebswirtschaftlich völlig veraltet und als Abrechnungsgrundlage für eine moderne Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde kaum noch geeignet. Seit 1988 hat sich die Zahnmedizin rasant weiterentwickelt. Viele 1988 in der GOZ beschriebenen Leistungen sind heute als fachlich überholt anzusehen und haben sich in ihrem Inhalt und in ihrer Ausführung stark verändert. Inzwischen gibt es über 160 zahnärztliche Leistungen, die in der GOZ nicht beschrieben sind. In ihrer Stellungnahme weist die BZÄK zudem auf den Verstoß gegen Gleichbehandlungsgrundsätze und weitere Fakten hin.

Die vollständige Stellungnahme der BZÄK ist über den folgenden QR-Code abrufbar.



”

Sechs zentrale Aspekte der Stellungnahme verdeutlichen die Notwendigkeit des akuten Handlungsbedarfes:

1.

UNVERÄNDERTE PUNKTWERTE und ihre Folgen:

Seit 1988 wurden die Punktwerte der GOZ nicht an die wirtschaftlichen und strukturellen Veränderungen in Zahnarztpraxen angepasst. Im Gegensatz dazu gab es in der vertragszahnärztlichen Versorgung kontinuierliche Anhebungen. Diese fehlende Anpassung hat zu einer erheblichen Entwertung der Honorare geführt und bedroht die wirtschaftliche Stabilität der Praxen.

2. UNGLEICHE BEHANDLUNG im Vergleich zu anderen Berufsgruppen:

Andere Berufsgruppen, wie beispielsweise Rechtsanwälte, haben regelmäßig Anpassungen ihrer Vergütungen erfahren. Die Vergütung der Rechtsanwälte wurde zuletzt 2003 erhöht, während Zahnärzte seit über 36 Jahren, 1988, keine vergleichbare Anpassung gesehen haben. Diese Diskrepanz widerspricht dem verfassungsrechtlichen Grundsatz, dass Gleiches nicht willkürlich ungleich behandelt werden darf.

3. VERALTETER LEISTUNGSKATALOG:

Der Katalog der GOZ umfasst viele Leistungen, die heute fachlich überholt sind. Über 160 zahnärztliche Leistungen, die in der modernen Praxis alltäglich sind, fehlen in der GOZ. Ohne eine aktuelle Abrechnungsgrundlage wird es für Zahnärzte schwierig, moderne und komplexe Behandlungen angemessen abzurechnen.

4. VERSTOSS gegen das Zahnheilkundengesetz (ZHG):

Der § 15 ZHG ermächtigt die Bundesregierung, die Entgelte für zahnärztliche Tätigkeiten zu regeln und dabei die Interessen der Zahnärzte und Patienten zu berücksichtigen. Die seit 1988 unveränderten Punktwerte verstoßen gegen diese Vorgabe, da sie die wirtschaftlichen Interessen der Zahnärzte unzureichend berücksichtigen.

5. FISKALISCHE INTERESSEN des Staates:

Der Staat hat ein finanzielles Interesse daran, die Anpassung der GOZ zu verzögern, um die staatlichen Haushalte, insbesondere die Beihilfe, zu entlasten. Diese Praxis führt dazu, dass Zahnärzte für ihre Leistungen nicht angemessen vergütet werden und die Freiheit der Vertragsgestaltung erheblich eingeschränkt ist.

6. NOTWENDIGKEIT einer Anpassungsklausel:

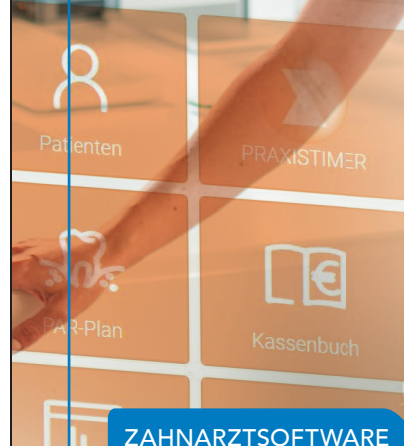
Es wird dringend eine verbindliche Anpassungsklausel in der GOZ gefordert. Diese Klausel soll sicherstellen, dass die Vergütung zahnärztlicher Leistungen regelmäßig überprüft und an die wirtschaftlichen Entwicklungen angepasst wird. Nur so kann der Punktwert seine Funktion erfüllen und eine faire Vergütung der Zahnärzte gewährleisten.

Quelle: BZÄK, Redaktion

CGM Z1.PRO - Meine Zukunft. Mein Weg.

cgm-dentalsysteme.de

Praxisorganisation Praxisverwaltung/QM Tools
Abrechnung Pläne Rechnungen Rechnungswesen



CGMCOM_25116_DEN_1223_RRH

ZAHNARZTSOFTWARE

„Ich wünsche mir einen verlässlichen Ansprechpartner, der mich bei allen Herausforderungen unterstützt – ein Rundum-sorglos-Paket aus einer Hand. Und das bekomme ich bei CGM Z1.PRO.“



CompuGroup
Medical

Was unterm Strich übrigbleibt

Zahnärzte fahren Porsche und haben ein Haus in der Toskana. Das ist in der Gesellschaft ein gängiges Bild des Berufsstandes. Die Realität sieht jedoch in nicht wenigen Fällen anders aus. Haben Sie das Gefühl, für Ihre Arbeit gerecht entlohnt zu werden? Die meisten Zahnärzte werden diese Frage vermutlich mit einem klaren „Nein“ beantworten. Doch für unsere Leistungen und unseren Einsatz sollten wir auch entsprechend entlohnt werden. Wo die Schwachstellen in der Praxis liegen und welche Lösungen wir nutzen können, zeigt der folgende Beitrag.

Ein Beitrag von Dr. Harry Löw

Was eine entsprechende, oder besser, gerechte Entlohnung im Einzelnen bedeutet, kann ich leider nicht beantworten. Aber im Vergleich mit anderen Berufsgruppen sollten natürlich immer unsere Ausbildung, der Einsatz, die Verantwortung und das Risiko des Praxisinhabers berücksichtigt werden. Was sollte ein Zahnarzt also verdienen?

Unterm Strich

Wenn ich in meinen Beratungen frage, wie hoch der Verdienst im letzten Kalenderjahr war, ernte ich regelmäßig Achselzucken. Wenn es gut geht, bekomme ich den Einnahmenüberschuss der Dezember BWA genannt. Auf meine Nachfrage, was diese Zahl als Nettolohn pro Monat für den Zahnarzt bedeutet, kommen die wildesten Antworten. Das Jahrbuch der KZBV weist einen Median von 150.600 Euro pro Jahr als Gewinn pro Praxisinhaber aus. Wer diese Zahl durch 12 teilt, wird auf Dauer privat in die Misere rutschen.

Schließlich müssen Steuern, Kranken-, Renten- und Berufsunfähigkeitsversicherung bezahlt werden. Plötzlich bleiben nur noch 41.600 Euro übrig. Wenn Sie dann, wie der Durchschnittszahnarzt 35 Stunden am Stuhl arbeiten und 10 Stunden für Verwaltung und Fortbildung aufbringen, ergibt sich bei 13 Gehältern ein Nettoeinkommen von 2.488 Euro pro Monat. Das ist deutlich zu wenig für das, was Sie leisten.

Gewinn steigern

Eine Steigerung des Praxisgewinns lässt sich über zwei Schienen erreichen. Entweder die Ausgaben reduzieren oder die Einnahmen erhöhen. Bei ersterem ist die Stellschraube nur sehr klein. Schon in der nahen Vergangenheit sind die Kosten deutlich gestiegen und in der Zukunft werden die Ausgaben noch weiter nach oben galoppieren. Die Einnahmen müssen also gesteigert werden. Die einfachste, aber am wenigsten sinnvolle Lösung wäre die Erhöhung der Arbeitsstunden. Die zweite

Gerechter Unternehmerlohn?



Aus der Praxis – für die Praxis

Dr. Harry Löw ist Zahnarzt mit über 30 Jahren Praxiserfahrung. Seine Expertise umfasst nicht nur fachliche Kompetenz, sondern vor allem auch ein tiefes Verständnis für betriebswirtschaftliche Aspekte in der Zahnarztpraxis. Zusammen mit seinem Team bietet Dr. Löw kompetente Praxisberatung an.

Weitere Infos unter www.harry-loew.de

Möglichkeit ist die Erhöhung des Praxisstundenumsatzes. Hier ließe sich mehr Umsatz durch die Mitarbeiter generieren, beispielsweise über Prophylaxe oder auch andere delegierbare Leistungen. In manchen Praxen, beispielsweise mit endodontischem Schwerpunkt, lässt sich dies jedoch nur schwer umsetzen. Doch kann der Preis für die erbrachten Leistungen angepasst werden, denn auch der seit über 30 Jahren stagnierende Punktwert in der GOZ ist absolut kontraproduktiv. Eine höhere Eigenbeteiligung des Patienten ist schließlich die Lösung.

Eine Beispielrechnung

Lassen Sie mich anhand der endodontischen Behandlung am Zahn 11 eine Rechnung aufstellen: Das Kassenhonorar (ViPr, I, R02, WK, R02, WF, R02, F1) beträgt ca. 128 Euro. Bei einem Stundenumsatz von 320 Euro dürften Sie dafür 24 Minuten brauchen – mit Aufklärung und Dokumentation. Ich persönlich schaffe es nicht, in dieser Zeit eine vernünftige Leistung abzuliefern. Demnach sollte der Patient die Differenz selbst zahlen. Ich gehe davon aus, dass es bei den meisten Praxen notwendig ist, für „frei kalkulierbare“ Behandlungen von einem Honorar-Stundenumsatz von 500 Euro auszugehen. Dies bedeutet für die Endo an Zahn 11 bei einer angenommenen Behandlungsdauer von einer Stunde eine Eigenbeteiligung des Patienten in Höhe von 372 Euro. Im ersten Moment werden Sie über diese Zahl schlucken, aber langfristig die Zufriedenheit aller erreichen. Der Patient erlebt eine nachhaltige zahnärztliche Behandlung, während Mitarbeiter fair entlohnt und motiviert bleiben. Der Praxisinhaber bietet die bestmögliche Behandlung und kann dennoch betriebswirtschaftlich erfolgreich sein.



MEIN KLARER RAT IST:

Investieren Sie in eine Beratung, die Ihnen hilft, die Praxis betriebswirtschaftlich für die Zukunft so aufzustellen, dass Sie Spaß an der Arbeit haben. Aus meiner Sicht haben wir den schönsten Job der Welt. Egal, ob es für den einen das Wichtigste ist, Implantate zu setzen, gute Endo zu machen oder zu sehen, dass die Prophylaxe funktioniert und die Patienten ihre Zähne lange gesund behalten können.



Dr. Harry Löw
[Infos zum Autor]



Über den QR-Code gelangen Sie auf ZWP online zur **Langversion.**

ANZEIGE

Wasserhygiene?
Mit Sicherheit!

BLUE SAFETY
Hygienetechnologie

Gemeinsam für eine geschlossene Hygienekette
„Mit SAFEDENTAL Ihre Trinkwasserhygiene endlich nachvollziehbar, sicher und zuverlässig aufstellen.“
Eva-Catharina Voßfänger, Geschäftsleitung Vertrieb

**ANALYSE
BERATUNG
LÖSUNG**

SAFEDENTAL
Hygienesystem

Wir beraten Sie gerne:
☎ 0251 92 77 85 4 - 0
☎ 0171 991 00 18
www.bluesafety.com

WE H₂O

Von Sicherheit bis Service: Die Erfolgsformel im Factoring

Die DZR Deutsches Zahnärztliches Rechenzentrum GmbH (DZR) ist der Marktführer im Factoring für zahnärztliche Privatabrechnung und sorgt für einen sicheren Honorarfluss seiner Kunden. Im Interview erläutert Thomas Schiffer, Geschäftsführer der DZR GmbH, die Strategien und Besonderheiten, die diesen Erfolg möglich machen, und zeigt auf, wie Zahnärzte von den zusätzlichen Dienstleistungen wie individueller Praxisunterstützung, Coaching und digitalen Tools profitieren. Seit der Gründung liegt der Fokus des DZR auf Sicherheit und Zuverlässigkeit für Zahnärzte. Ergänzt wird das Angebot durch eine eigene Akademie sowie durch exklusive Produkte und Dienstleistungen.

Ein Beitrag von Lilli Bernitzki

Herr Schiffer, das DZR gilt als Marktführer im Factoring für zahnärztliche Privatabrechnung. Welche Strategien und Merkmale haben zu diesem Erfolg geführt und wie profitieren Ihre Kunden davon?

Seit Gründung des Unternehmens haben wir uns immer auf Sicherheit, Liquidität und Ausfallschutz unserer Kunden und einfache und kulante Zahlungsmöglichkeiten für deren Patienten konzentriert. Im Laufe der Zeit wurden sukzessive zusätzliche Produkte rund um die ideale Abrechnung entwickelt. Heute haben wir neben der Abrechnung bzw. dem Factoring eine Fülle von nützlichen digitalen Tools, praxisindividuellen Coachings und sogar eine eigene DZR Akademie für die private Honorarabrechnung und viele andere Themen. Teils sind diese Produkte und Dienstleistungen nur für unsere Kunden exklusiv verfügbar, kostenlos oder zumindest sehr günstig.

DZR HONORAR-BENCHMARK

ermöglicht mehr Umsatz durch regionale Honoraranalysen und Vergleich der eigenen Praxis mit anonymisierten Vergleichsgruppen.

Können Sie uns einige konkrete Beispiele geben, von welchen Zusatzangeboten Ihre Kunden profitieren?

Zusätzlich zu unserer Kerndienstleistung, dem Factoring, haben wir sechs weitere Fokusprodukte entwickelt und zudem die DANPro Abrechnungscommunity etabliert. Diese Kombination und Vielfalt wird in Summe vermutlich von keinem Wettbewerber so angeboten. Sicherlich benötigt man dies alles nicht tagtäglich. Sollten aber Probleme im Praxisalltag auftauchen, stehen diese Tools, Dienstleistungen und die Akademie unseren Kunden sofort zur Verfügung. Die abgebildeten Kreise geben einen guten Eindruck von unseren sechs Zusatzleistungen.

DZR H1 HONORAR- UND ABRECHNUNGSTOOL

ist die moderne Art, kompetent abzurechnen, smart zu kalkulieren und lückenlos zu dokumentieren – in nur einem einzigen Tool, teils in die Praxissoftware integriert.

* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

DZR PRAXISLABOR- OPTIMIERUNG INKL. CAD/CAM

ist die umfassende Analyse des Praxislabors mit praxisrelevanten Handlungsempfehlungen u.a. zur sofortigen Umsatzsteigerung.

Für viele Praxisgründer und -abgeber ist die finanzielle Planung und Abwicklung ein entscheidender Faktor. Welche Vorteile bietet das DZR diesen Zielgruppen speziell an?

Unsere Effizienz und die ständige Weiterentwicklung ermöglichen es uns seit Jahrzehnten, ein sehr gutes Preis-Leistungs-Verhältnis anzubieten und gemeinsam mit unseren Kunden viele Krisen zu meistern. Die jährliche Anzahl der Praxisschließungen von DZR-Kunden, weil beispielsweise doch kein Nachfolger gefunden wird, liegt beim DZR unter einem Prozent. Dies ist weit besser als auf dem freien Markt, denn viele unserer Kunden sind wirtschaftlich stark aufgestellt, was natürlich auch an der Zusammenarbeit mit uns liegen könnte. Möchte ein Inhaber seine Praxis abgeben, haben wir ein gutes Netzwerk und ein spezielles kombiniertes Abgeber- und Nachfolgerfactoring. Praxisgründungen, ob auf der grünen Wiese oder durch eine Übernahme, unterstützen wir mit einem ganz besonderen DZR-Starterpaket. Neben sehr attraktiven Startkonditionen für mindestens zwei Jahre halten wir eine Vielzahl von Tools, Coachings und Akademieleistungen zur Unterstützung der Startphase einer Praxis bereit. Beispielsweise bieten wir Standort- und Faktorenanalysen, Patientenmarketing und vieles mehr. Natürlich stellen wir dabei auch einen persönlichen Ansprechpartner – nicht nur in der Startphase. Auch für Zahnärzte, die sich erst in den nächsten Jahren niederlassen wollen, haben wir spezielle Förderungs- und Fortbildungsprogramme und bieten jährlich Stipendien an.

DZR SEMINAR- FLATRATE

bietet ein umfassendes Fortbildungsprogramm für das gesamte Praxisteam mit über 50 Seminarthemen.

DZR ABRECHNUNGS- & EXPTERTEN-POOL (AEP)

ist die deutschlandweite persönliche Soforthilfe bei Personalengpässen in der Abrechnung und weiteren Themenbereichen.

Innerhalb Ihrer Fortbildungsakademie bieten Sie eine Seminar-Flatrate an. Könnten Sie uns näher erläutern, wie dieses Angebot funktioniert und welche Vorteile es birgt?

Hier möchte ich gerne ein Zitat eines Kunden nennen: „Jeder Praxisinhaber, der diese qualifizierte und gleichzeitig kostengünstige Fortbildungsmöglichkeit nicht für sich und seine Mitarbeiter nutzt, verschenkt jeden Tag Geld und Zeit!“ Die DZR SeminarFlatrate für DZR-Kunden zu einem jährlichen Pauschalpreis von 499 Euro für einen Teilnehmer oder 899 Euro für bis zu fünf Personen umfasst die Teilnahme an allen Präsenz-, Online- und Videoseminaren der DZR Akademie, und das so oft und so viel, wie es die Praxisteams wollen. Derzeit bietet die DZR SeminarFlatrate über 50 Themen an über 100 Terminen. Das ist wirklich unglaublich günstig. Warum wir das machen? Sehen Sie es als unseren Beitrag, dem Fachkräftemangel durch günstige Fortbildung des eigenen Praxispersonals zumindest etwas entgegenzuwirken.

Wie beurteilen Sie die zukünftigen Trends in der Finanzdienstleistungsbranche und welche Schritte plant das DZR, um den Markt weiterhin aktiv voranzutreiben?

Nachdem sich der explosionsartige Anstieg der Zinsen langsam stabilisiert hat, hat die Finanzbranche wieder mehr Zeit für mittelfristige Planungen. Der eine oder andere Marktbegleiter hatte sicherlich mit dieser raschen Veränderung der Zinslandschaft zu kämpfen. Die neue hohe Zinslast haben wir zum größten Teil auf unsere eigenen Schultern genommen. Dank der hohen Effizienz des DZR haben wir deshalb im letzten Jahr nur eine moderate Gebührenänderung durchführen müssen. Durch die Anbindung unserer Kunden an das digitale DZR Praxis-

Portal und unsere internen Prozesse sind wir fast völlig papierlos. Das ermöglicht weitere spannende (digitale) Innovationen. Derzeit arbeiten wir an der sogenannten tiefen Integration all unserer Tools in die Praxissoftware und weiteren Prozessen mit ersten Erfolgen. Die Dentalbranche kennt uns, wir machen selten Schnellschüsse und Werbeshows. Wenn wir etwas einführen, achten wir sehr auf Nachhaltigkeit, Datensicherheit, Funktionalität und echte

Arbeitserleichterung für unsere Kunden. Modernste Technik und KI werden deshalb nicht nur in Praxisprozessen, sondern auch bei Finanzdienstleistern und Dentalpartnern einiges verändern. Das DZR ist darauf bestens vorbereitet und quasi schon mittendrin.

DZR QUICKCOACHING

ist die proaktive DZR Abrechnungsanalyse mit persönlichen, praxisindividuellen Umsatztipps.

Weitere Infos auf: www.dzr.de



ERFOLGREICHE STRATEGIEN in der Zahnarztpraxis in Zeiten der Budgetierung

Ein Beitrag von
Stefanie Kurzschenkel

Prävention und Zahnerhaltung spielen heute in der Zahnarztpraxis eine entscheidende Rolle. In Zeiten der Budgetierung ist es daher von großer Bedeutung, erfolgreiche Strategien zu entwickeln, um die Mundgesundheit Ihrer Patienten zu gewährleisten und gleichzeitig wirtschaftlich zu arbeiten. Eine effektive Möglichkeit, dieses Ziel zu erreichen, ist, die passende Zahnzusatzversicherung im täglichen Workflow zu integrieren. Dabei ist es wichtig zu wissen, dass diese Zahnzusatzversicherung das gesamte Spektrum der Zahnerhaltung bis GOZ-Steigerungsfaktor 5,0 abdecken kann! Hierzu gehören:

Hochwertige Kunststofffüllungen

Moderne Kunststofffüllungen sind eine großartige Option, um Karies effektiv zu behandeln und gleichzeitig das ästhetische Erscheinungsbild der Zähne zu bewahren. Mit der richtigen Zahnzusatzversicherung können Sie sicherstellen, dass Ihre Patienten Zugang zu dieser hochwertigen Versorgung haben.

Parodontalbehandlungen

Die Gesundheit des Zahnfleisches ist entscheidend für den langfristigen Zahnerhalt. Mit einer Zahnzusatzversicherung können Sie sicherstellen, dass Ihre Patienten parodontale Behandlungen erhalten, um die chronischen Zahnfleischerkrankungen zu versorgen und den Zustand in der Nachsorge langfristig zu stabilisieren.

Endodontische Behandlungen

Erfolgreiche Wurzelkanalbehandlungen sind vor den entsprechenden Therapiemaßnahmen oft entscheidend, um einen stark beschädigten Zahn langfristig zu erhalten. Für diese kostenintensiven Therapiemaßnahmen braucht es eine passende Zahnzusatzversicherung, die es Ihren Patienten ermöglicht, diese Eingriffe ohne finanzielle Belastung durchzuführen.

Aufbissschienen inklusive Funktionsanalyse

Bei Patienten, die unter Zähneknirschen leiden, sind individuell angepasste Schienen mit einer Funktionsanalyse unerlässlich. Mit der richtigen Zahnzusatzversicherung können Sie sicherstellen, dass Ihre Patienten Zugang zu diesen wichtigen Maßnahmen haben.

Zusätzlich zu diesen umfangreichen Leistungen gibt es oft noch den „Bleaching Bonus“. Das bedeutet, dass Ihre Patienten auch von professionellem Bleaching profitieren können, um ihre Zähne aufzuhellen und ein strahlendes Lächeln zu erzielen. Es ist wichtig, Ihre Patienten über diese Möglichkeiten aufzuklären und ihnen die Vorteile einer passenden Zahnzusatzversicherung für die Zahnerhaltung zu verdeutlichen. In einer beratungsorientierten und hochwertigen Prophylaxesprechstunde findet sich ein guter Einstieg zum Thema. Auf diese Weise können Sie nicht nur die Gesundheit Ihrer Patienten sicherstellen, sondern auch Ihre Praxis langfristig auf Erfolgskurs halten.

privadent GmbH

Tel.: +49 8121 7609500

www.zahn-direkt.de



Stefanie Kurzschenkel
[Infos zur Autorin]





Damit **Perspektiven** zu **Erfolgen** werden.

Mit Branchenwissen, Erfahrung und Engagement.
Ihr strategischer Partner im Gesundheitswesen.

 **Alle Infos auf**
apobank.de/firmenkunden

 **apoBank**

Bank der Gesundheit

Praxiserfolg steigern durch **Mitarbeiterfortbildung**



Kirsten Gregus
[Infos zur Autorin]

Ein Beitrag von **Kirsten Gregus**

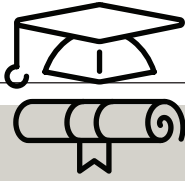
© priscilladupreez – unsplash.com

Ein motiviertes und gut ausgebildetes Team ist das Herzstück jeder Zahnarztpraxis. Fortbildungen tragen zur Qualität der zahnärztlichen Behandlung bei und steigern die Zufriedenheit der Patienten. Das Unternehmen goDentis unterstützt mit Fortbildungsangeboten, die sowohl für Zahnärzte als auch für das Praxispersonal von entscheidender Bedeutung sind. Diese Investition in Wissen und Können ist nicht nur eine Pflicht, sondern auch eine Chance für nachhaltigen Erfolg und zufriedene Patienten.

Fortbildung ist für Zahnärzte und Praxismitarbeiter gleichermaßen wichtig, um auf dem neusten Stand der wissenschaftlichen Erkenntnisse und Techniken zu bleiben. Nur durch lebenslanges Lernen können sie Patienten die bestmögliche Versorgung bieten und diese an die Praxis binden. Für Zahnärzte ist in vielen Bundesländern die Fortbildungspflicht vorgeschrieben. Für das Praxispersonal jedoch nicht. Dabei ist ein gut ausgebildetes Team der Grundpfeiler jeder Praxis. Auf den Punkt gebracht, sind Fortbildungen für das gesamte Praxisteam eine Investition in Qualität, Wirtschaftlichkeit und Mitarbeiterbindung.

Mitarbeiter durch Fortbildung an die Praxis binden

Es gibt viele Gründe, die für regelmäßige Fortbildung des Praxispersonals sprechen. Zum einen sind gut ausgebildete Mitarbeitende ein Aushängeschild für jede Praxis. Zum anderen dient es der Mitarbeiterzufriedenheit und Wertschätzung, wenn der Arbeitgeber in sie investiert und ihnen die Möglichkeit gibt, sich persönlich und fachlich weiterzuentwickeln. Somit sind Fortbildungen ein gutes Instrument, Mitarbeiter an die Praxis zu binden. Auch für den wirtschaftlichen Erfolg einer Praxis ist gut aus-



goDentis- Prophylaxe-Zertifikat

Wer wissen möchte, welche Fragen auf einen zukommen, kann sich vorab einen Einblick verschaffen.

Die ersten drei Fragen können Interessierte nach Scannen des QR-Codes durchspielen und dann entscheiden, ob sie sich fit für das Ablegen der Prüfung fühlen oder ob sie noch Zeit benötigen, um ihr Wissen aufzufrischen.



gebildetes Personal wichtig. Dabei spielt vor allem die Prophylaxe eine wichtige Rolle. Sie ist gut planbar, delegierbar und steigert den Umsatz. Aber auch in anderen Bereichen muss das Team ständig up to date sein. Als Assistenz bei zahnärztlichen Behandlungen ist es etwa wichtig, dass das Behandlungszimmer gut vorbereitet ist, Instrumente sterilisiert sind, Patienten gut betreut werden und jeder Handgriff sitzt. Beim Praxismanagement können Fortbildungen helfen, die Abläufe im Terminmanagement oder bei der Abrechnung zu verbessern. Fortbildungen können außerdem dazu beitragen, Fähigkeiten in der Beratung von Patienten zu verbessern: bei der Aufklärung über zahnmedizinische Behandlungen und der Beratung zur Mundhygiene.

Die richtige Fortbildung finden

Neben Zahnärztekammern, Berufsverbänden oder Hochschulen bieten auch private Anbieter Fortbildungen an. Mitarbeiter von Zahnarztpraxen, die Partner von goDentis, Deutschlands größtem Qualitätssystem für Zahnärzte und Kieferorthopäden sind, haben sogar die Möglichkeit, kostenfrei an bestimmten Veranstaltungen teilzunehmen. Einmal im Jahr findet etwa das Anwendertreffen statt, bei dem Experten unterschiedlicher Fachgebiete referieren und Neuigkeiten aus der Zahnwelt präsentieren. Auch verschiedene Online-Schulungen finden über das Jahr verteilt statt.

* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

Online-Zertifizierungsprüfung für alle geöffnet

Ein Qualitätsmerkmal der goDentis-Partnerzahnarztpraxen ist das goDentis-Prophylaxe-Zertifikat. Sichtbar platziert in den Praxisräumen zeigt es Patienten: In dieser Praxis findet Zahnreinigung auf höchstem Niveau statt. Die goDentis-Zertifizierungsprüfung wurde von Sylvia Fresmann, der Vorsitzenden der Deutschen Gesellschaft für Dentalhygieniker/Innen e.V., und Dr. Björn Eggert, Zahnarzt und Geschäftsführer der goDentis GmbH, konzipiert und findet online statt. Die Teilnahme ist für alle Teammitglieder von goDentis-Partnerzahnarztpraxen kostenfrei möglich. Für einen kurzen Zeitraum steht diese Möglichkeit ab sofort auch Mitarbeitenden aus anderen Praxen offen. Bei der circa einstündigen Prüfung müssen die Teilnehmer 35 Multiple-Choice-Fragen richtig beantworten. Direkt nach Abschluss der Prüfung ist klar, ob das Fachwissen ausreicht oder ob die Prüfung nach sieben Tagen wiederholt werden kann – dann natürlich mit neuen Fragen.

ANZEIGE

Liebold / Raff / Wissing B E M A + G O Z



DER Kommentar



Abrechnung? Ohne Wirrwarr!

Liebold/Raff/Wissing: DER Kommentar

Jetzt 10 Tage kostenlos testen:
www.bema-goz.de

Softwarewechsel leicht gemacht – so läuft es reibungslos

Wir alle kennen den Spruch „Der Mensch ist ein Gewohnheitstier“. Und leider ist dies tatsächlich erwiesen. Wir gewöhnen uns an umständliche Arbeitsroutinen, wenn wir sie nur oft genug wiederholen. Im Schnitt benötigen wir sieben Wochen, um eine neue Routine zu verinnerlichen. Daher ist es nicht verwunderlich, dass die Mehrheit vor großen Veränderungen erst einmal zurückschreckt. So auch bei dem Thema Softwarewechsel in der Zahnarztpraxis. Schließlich ist die Praxisverwaltungssoftware (PVS) der Dreh- und Angelpunkt aller Arbeitsprozesse und essenziell für einen reibungslosen Praxisbetrieb.

Ein Beitrag von Anne Kohlstädt

Ein Wechsel zu der modernen und cloudbasierten Praxissoftware teemer bietet vielfältige Potenziale. Neben den allgemeinen Vorteilen einer Cloudlösung bietet teemer durch seine All-in-one-Funktion zusätzliche Features. Etwa die frei skalierbare Desktop-Oberfläche, die auf beliebig vielen Endgeräten und unterschiedlichen Betriebssystemen genutzt werden kann. Oder die vielen nützlichen Helferlein in Form von intuitiven Apps, die kostenfrei angewendet werden können. So werden kleine Teams leistungsfähiger und flexibler. Durch die Implementierung digitaler Workflows spart man Zeit und Geld. Das entlastet die Zahnarztpraxis langfristig und tröstet schnell über die etwas arbeitsintensivere Anfangsphase hinweg, die jeder Softwarewechsel mit sich bringt.



* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

Der Zeitpunkt des Wechsels ist entscheidend

Mit dem Wissen, dass Veränderung uns allen schwerfällt, ist die Startphase fundamental für den Erfolg des Softwarewechsels. Hier ist es wichtig, dass beide Parteien, Dienstleister und Zahnarztpraxis, eng zusammenarbeiten und sich im Vorfeld abstimmen. Change-Prozesse können nur gemeinsam zielführend bewältigt werden. Jedes Teammitglied in seiner späteren Rolle sollte genügend Zeit haben, um sich intensiv mit den neuen Arbeitstools auseinanderzusetzen. Das Mindset der gesamten Crew ist entscheidend – eine starke Führungspersönlichkeit, die motivierend vorangeht, ist ein wichtiger Faktor. Bei teemer begleiten geschulte Software-Consultants diese wichtige Phase engmaschig. Mit ihrer langjährigen Erfahrung können sie die jeweiligen Praxisstrukturen schnell erfassen und individuell Hilfestellung leisten. Grundsätzlich kann man jederzeit mit einer neuen Software starten, allerdings empfiehlt sich oft der Quartalswechsel als geeigneter Zeitpunkt – gerade bei Praxen mit vielen Kassenpatienten. Neustarter sind hier bei der Terminwahl des Go-Live-Termins etwas freier. Egal, ob Wechsler oder Gründer – von mehreren „Baustellen“ gleichzeitig ist abzuraten. Der Fokus sollte zum Zeitpunkt des Starts auf diesem wichtigen Projekt liegen. Dann gelingt ein entspannter Auftakt mit teemer.

„Grundsätzlich kann man jederzeit mit einer neuen **Software starten**, allerdings empfiehlt sich oft der Quartalswechsel als **geeigneter Zeitpunkt** – gerade bei Praxen mit vielen Kassenpatienten.“

Vorbereitung ist die halbe Miete

Natürlich müssen auch die Rahmenbedingungen in der Praxis für eine neue Software geschaffen werden. Bei einer cloudbasierten PVS wie teemer ist hier vor allem eine stabile Internetverbindung notwendig. Zwar gibt es Regionen in Deutschland, wo dies weiterhin nicht flächendeckend gewährleistet ist, aber dies ist zum Glück kein Showstopper mehr. Moderne Alternativen, beispielsweise über das Mobilfunknetz oder über Satelliten, sind hier die perfekte Lösung. Und auch für alle, die gegen lokale Ausfälle abgesichert sein möchten, ist dies eine gute Möglichkeit. Dank dezentraler Datenhaltung kann aufwendige Serverstrukturen und Datensicherung verzichtet werden. Das spart nicht nur Geld, sondern ist auch nachhaltig. Ebenfalls muss man als Praxisinhaber wissen, ob man eine Datenübernahme machen möchte oder nicht. Diese Entscheidung ist sehr individuell. Bei einem Wechsel zu teemer wird jede

Praxis spezifisch beraten und es wird geprüft, ob und in welcher Qualität die Altsoftware Daten zur Verfügung stellen kann. Ein Wechsel ohne Datenübernahme bietet grundsätzlich viele Vorteile, die man nicht außer Acht lassen sollte. Neben geringen Kosten und einer schnelleren Implementierungsphase ist vor allem der Start mit einer cleanen Datenbasis zu erwähnen. Alle veralteten, falschen, doppelten oder überflüssigen Daten verschwinden. Man startet frisch, ohne Altlasten.

Der Wechsel zu einer modernen und zukunftsfähigen Software, die den komplexen Herausforderungen unserer Zeit wie dem Fachkräftemangel gewachsen ist, lohnt sich in jedem Fall. Eine prozessorientierte Software wie teemer ermöglicht der Praxis, agil und flexibel zu arbeiten. So bleibt mehr Zeit für die wichtigen Dinge im Leben. Wenn die Software zudem neue Funktionen mitbringt, punktet die Praxis durch ein Plus an Patientenorientierung. Und das lohnt sich für alle.

www.teemer.de

Für weitere Infos:

Geben Sie Ihrem Geld einen Job



Entspannt aus der Berufstätigkeit in die Altersfreizeit gehen? Das klappt besonders gut, wenn man selbst vorsorgt. Vermögensaufbau als sichere finanzielle Säule der Rente passiert schließlich nicht einfach so und die gute Praxisabgabe als Teil der Altersvorsorge ist auch nicht mehr garantiert. Doch damit dieser Lebensabschnitt wirklich entspannt und sorgenfrei ist, bedarf es einer soliden finanziellen Grundlage. Investitionen und Vermögensaufbau spielen hierbei eine entscheidende Rolle. Um den Vermögensaufbau zu vereinfachen, hilft es, diese sieben Regeln des Geldes zu verstehen:

Ein Beitrag von Sabine Nemec



1. Bezahlen Sie sich selbst zuerst

Als Zahnarzt sind Sie es gewohnt, sich um das Wohl anderer zu kümmern. Beim Vermögensaufbau heißt es nun, sich selbst an erste Stelle zu setzen: Machen Sie das Sparen und Investieren zu einer Priorität. Wie? Legen Sie mit Erhalt des monatlichen Einkommens gleich einen Teil beiseite, bevor Sie alle anderen Ausgaben tätigen. Diese Disziplin hilft, Geld für das Investieren aufzubauen und finanzielle Ziele zu erreichen. Damit sind die Tage von „Ich habe kein Geld übrig“ vorbei.

2. Lernen Sie, zu investieren

Das Wissen über Investitionen ist entscheidend für einen erfolgreichen Vermögensaufbau. Deshalb: Informieren Sie sich über verschiedene Anlageklassen wie Aktien, Anleihen, Immobilien und Investmentfonds. Informieren Sie sich gründlich, um die verschiedenen Möglichkeiten und Risiken zu verstehen, holen Sie sich verschiedene Meinungen ein (verlassen Sie sich nicht auf Informationen aus nur einer Quelle), diversifizieren Sie Ihre Investitionen und seien Sie geduldig. Lassen Sie Ihr Geld die Arbeit machen.



Sabine Nemec,
Dipl.-Wirtsch.-Ing.
[Infos zur Autorin]

3. Mindset: Geld als Werkzeug

Ayn Rand, russisch-US-amerikanische Bestsellerautorin, traf den Nagel auf den Kopf, mit ihrem Statement: „Geld ist nur ein Werkzeug. Es wird dich dort hinbringen, wohin du möchtest, aber es wird dich als Fahrer nicht ersetzen.“ Geld ist Ihre Zange, Ihr Bohrer, Ihr Mundspiegel, um Ihre finanziellen Ziele zu erreichen und Ihr Leben zu bereichern, nicht umgekehrt. Streben Sie danach, finanzielle Unabhängigkeit zu erlangen, sodass Sie frei über Ihr Leben entscheiden können, ohne von Geldsorgen beeinträchtigt zu werden.



4. Die Balance zwischen Einkommen und Ausgaben

Eine goldene Regel, die oft vernachlässigt wird, ist, weniger auszugeben als man verdient. Es kann leicht passieren, dass man in diese Falle tappt. Auch wenn es verlockend sein mag, sich mit einem höheren Einkommen viele schöne Sachen zu gönnen, ist es wichtig, stets ein angemessenes Gleichgewicht zwischen Ausgaben und Einkommen zu finden. Auf Kurs kann man mit einer klaren Budgetierung und dem steten Überblick über die eigenen Ausgaben bleiben.

5. Setzen Sie Ziele und folgen Sie einem Plan

Schulden abzahlen, für eine Anzahlung sparen oder entspannt in den Ruhestand gehen – definieren Sie klare finanzielle Ziele und entwickeln Sie einen konkreten Plan, um diese Ziele zu erreichen. Ein strukturierter Ansatz hilft Ihnen, fokussiert und motiviert zu bleiben sowie die notwendigen Schritte zu unternehmen, um Ihre finanziellen Träume zu verwirklichen.



Finanzen sind für viele Menschen ein Buch mit sieben Siegeln. Das muss und sollte nicht so bleiben. Erinnern Sie sich zurück an die Zeit Ihres Studiums. Sie sind vermutlich auch mit wenig bis keinen Erkenntnissen zur Zahnmedizin gestartet. Nun schauen Sie, wo Sie jetzt stehen. Zahnmedizinische Beratungen und Behandlungen gehen Ihnen leicht von der Hand. Genauso lässt sich das Thema Geld angehen. Nehmen Sie sich immer wieder Zeit dafür.

Eine kleine Inspiration: Wie gut kennen Sie sich in Sachen Steuer aus?

Steuern sind eine der größten Ausgaben, die wir haben. Ein guter Grund, sich in diesem Bereich weiterzubilden und zu informieren und vor allem, einen guten Steuerberater an seiner Seite zu haben. Auch dies ist sehr gut investiertes Geld.

6. Organisieren Sie Ihre Finanzen

Eine geordnete Finanzstruktur nimmt viel Druck und ist unerlässlich, um den Überblick über Ihr Vermögen zu behalten und effektiv darauf aufzubauen. Heben Sie alle wichtigen Dokumente an einem sicheren Ort auf. Führen Sie eine regelmäßige Bestandsaufnahme Ihrer Finanzen durch, checken Sie Ihre Ausgaben und überprüfen Sie Ihre Konten, um sicherzugehen, dass alles in Ordnung ist oder ob gegebenenfalls nachgebessert werden muss.

7. Lernen Sie die Finanz-Grundlagen kennen

Geld, Gold, Investments, Steuern – das wirkt vielleicht auf den ersten Blick kompliziert. Je mehr man sich jedoch mit dem Thema beschäftigt, desto sicherer wird man. Das Verständnis grundlegender finanzieller Konzepte ist für den langfristigen Erfolg nämlich eine große Hilfe. Beschäftigen Sie sich mit Themen wie Zinseszins, Risikomanagement und Altersvorsorge, um klügere Entscheidungen treffen und kostspielige Fehler vermeiden zu können.

Die Autorin und diplomierte Wirtschaftsingenieurin Sabine Nemeč veröffentlicht in der ZWP regelmäßige Finanztipps speziell für Frauen. Der folgende Tipp ist in der ZWP 7&8/2023 erschienen.

Hier geht es zum aktuellen Tipp in der ZWP 6/2024



TIPP

DIVERSIFIKATION: Auf mehrere Anlagen setzen

Der amerikanische Ökonom Harry Markowitz soll einmal gesagt haben: „Diversification is the only free lunch in investing“. Was so viel bedeutet wie – grob übersetzt – alles kostet Geld, außer Diversifikation. Denn wenn es um angelegtes Kapital geht, liegt in der Diversifikation der Schlüssel zu mehr Erfolg, und das Gute daran: es kostet quasi nichts, bringt aber viel. Deshalb das kostenlose Mittagessen. Dabei versteht man unter Diversifikation das Vorgehen, angelegtes Kapital auf viele verschiedene Anlageklassen und Regionen zu verteilen.

Clever umgesetzt, beschert sie der Investorin entweder weniger Risiko bei vorgegebener Rendite oder mehr Rendite bei vorgegebenem Risiko. Hört sich erstrebenswert an, denn wer will schließlich auf Gewinne verzichten oder sich mehr Risiken als nötig aufbürden? Aus diesem Grund ist Diversifikation für den Aufbau eines robusten Anlageportfolios fundamental. Ziemlich simpel, vor allem für Frauen, denn sie achten beim Investieren stärker auf das Verlustrisiko als Männer.

Diversifikation rein – Risiko raus

Beobachtet man die Kurse der Aktien, dann fällt auf, dass nicht alle gleich auf politische oder wirtschaftliche Turbulenzen reagieren. Ein Beispiel: Wenn der Ölpreis fällt, sind Chemiekonzerne im Vorteil, da sie Öl für ihre Produktion einkaufen müssen. Die Aktien werden eher steigen. Auf der anderen Seite leiden die Ölförderer. In einem breit aufgestellten Portfolio gleichen sich so die Verluste einer Anlage durch die Gewinne einer anderen aus. Schwankungen in einem gut diversifizierten Depot können kleiner sein als in einem Depot mit Aktien aus nur einer Branche.

Wie sorgen Sie für ein ausreichend diversifiziertes Portfolio?

→ Verteilen Sie ihr Geld auf verschiedene Anlageklassen. Sie können beispielsweise aus Aktien, Fonds, Anleihen, Rohstoffen, Immobilien, Kryptowährungen, Kunst, Antiquitäten auswählen.

→ Sorgen Sie dafür, dass verschiedene Branchen, Länder/Regionen, Währungen, Unternehmensgrößen, unterschiedliche Laufzeiten abgebildet sind. Übrigens: Gut und bequem können Sie mit Exchange Traded Funds (auch: ETFs) starten.

→ Konzentrieren Sie sich nicht nur auf deutsche Börsen. Die verschiedenen Volkswirtschaften sind unterschiedlich aufgestellt. Zwar sorgt die Globalisierung für einen gewissen Gleichlauf in der Weltwirtschaft, aber die Wachstumsraten und Kursentwicklungen in den einzelnen Ländern und Regionen weichen voneinander ab.

→ Achten Sie auf eine sinnvolle Gewichtung bei der Auswahl der Wertpapiere. Das Ergebnis muss zu Ihren finanziellen Zielen, Ihrer Risikobereitschaft und Ihrem Anlagehorizont passen.

Good night's sleep

Diversifikation kann das Gesamtrisiko Ihrer Investition deutlich reduzieren, ohne dass Sie auf interessante Renditemöglichkeiten verzichten müssen. Das Verlustrisiko lässt sich damit nicht ausknipsen (das Risiko, am Kapitalmarkt anzulegen, lässt sich nicht vollständig ausschalten) und es ist auch keine Garantie für haushohe Performance. Aber: In turbulenten Börsenzeiten sorgt sie für einen ruhigeren Schlaf. Diversifikation ist der Schlüssel dazu.



Hinweis: Keine Anlageberatung.

BEI UNS DÜRFEN SIE MEHR ERWARTEN!



Factoring- und Abrechnungsqualität vom Marktführer in der
zahnärztlichen Privatliquidation und alles für Ihre ideale Abrechnung.

DZR Deutsches Zahnärztliches Rechenzentrum GmbH
0711 99373-4993 | kontakt@dzt.de | www.dzt.de



DZR



Bild generiert mit KI © IBEX Media – stock.atobee.com

Deutlich mehr Falschgeld im Umlauf

Die Deutsche Bundesbank hat im Jahr 2023 in Deutschland rund 56.600 falsche Euro-Banknoten im Nennwert von



5,1 Millionen Euro im deutschen Zahlungsverkehr registriert. Damit erhöhte sich die Anzahl der Fälschungen gegenüber dem Vorjahr um 28,2 Prozent. Rund

ein Dutzend betrügerischer Geschäfte mit Luxuswaren wie Schmuck, Goldbarren, Uhren und Autos hätten dazu geführt, dass die Schadenssumme durch Falschgeld im Jahr 2023 um 90 Prozent höher ausgefallen sei als im Vorjahr. Insgesamt bleibt das Falschgeldaufkommen weiter auf niedrigem Niveau mit weiterhin geringem Risiko für die Bürger: Im Schnitt entfielen 2023 sieben falsche Banknoten auf 10.000 Einwohner.

Einen großen Anteil an den gefälschten Banknoten nahmen wie in den Vorjahren leicht erkennbare Fälschungen mit dem Aufdruck „MovieMoney“ oder „Prop copy“ insbesondere von 10- und 20-Euro-Noten ein. Diese Noten weisen keinerlei Sicherheitsmerkmale auf. Bei einigen dieser Fälschungen wurde der Aufdruck „MovieMoney“ überdeckt und durch die Imitation einer Unterschrift ersetzt.

FALSCHER BANKNOTEN ERKENNEN

Da Falschgeld nicht ersetzt wird, sollten Banknoten nach dem Prinzip „Fühlen-Sehen-Kippen“ geprüft werden. Dabei empfiehlt es sich, eine verdächtige Banknote mit einer zweifelsfrei echten zu vergleichen. Alle Fälschungen lassen sich anhand folgender Echtheitsmerkmale erkennen:

Fühlen

- o Bei der Europaserie wurden die 5-, 10- und ein Teil der 20-Euro-Banknoten lackiert und fühlen sich deshalb glatt und fest an.
- o Auf den Vorderseiten der Banknoten sind hervorgehobene Teile des Druckbildes als Relief zu fühlen und zusätzlich Schraffuren am rechten und linken Rand.

Sehen

- o Das Wasserzeichen lässt sich im unbedruckten Bereich jeder Note als Schattenbild sehen, wenn man sie gegen das Licht hält.
- o Im oberen Bereich des Hologrammstreifens befindet sich bei der Europa-Serie ab der 20-Euro-Banknote ein durchsichtiges Fenster mit dem Porträt der Europa.

Kippen

- o Die Hologrammelemente verändern sich beim Kippen der Banknote. Es zeigen sich regenbogenfarbige Effekte.
- o Die Banknoten der Europa-Serie weisen zudem auf der Vorderseite links unten die Smaragdzahl auf: Beim Kippen verändert sich die Farbe.
- o Die 100- und 200-Euro-Banknoten wurden zusätzlich aufgewertet: In der Smaragdzahl sind mehrere Euro-Symbole zu sehen, die ihre Größe und Farbe ändern.



Falschgeldprävention

Die Bundesbank bietet über ihr Filialnetz unentgeltliche Schulungen an. Zusätzlich können über die Internetseite verschiedene Lernprogramme aufgerufen und kostenlose Informationsmaterialien bestellt werden.

Hier gibt es weitere Informationen:



Quelle: Deutsche Bundesbank

KONSTANZ **ER**

FORUM FÜR INNOVATIVE IMPLANTOLOGIE

20./21. SEPTEMBER 2024

EURO
SYMPOSIUM



SEMINAR „UPDATE ABRECHNUNG“

NEU

Mit Innovationskraft voran:

Neues von den Softwareprofis

Bei einer Pressekonferenz in Leipzig Ende Februar zeigte die CGM Dentalsysteme, dass das Jahr 2024 mit vielen Neuerungen in Sachen Praxis-IT vorangeht. Sabine Zude, Geschäftsführerin CGM Dentalsysteme, berichtete von den umfassenden Updates der Praxissoftware CGM Z1.PRO wie unter anderem den Aktualisierungen rund um das Thema TI – CGM KIM Clientmodul 1.5, TaaS (TI as a Service) sowie dem CGM Protect-Konzept –, Anpassungen im CGM Z1 PAR-Abrechnungs-Modul, den mit jedem Update auf neue Videos auf YouTube generierten Hinweisen und dem CGM SMART UPDATE. Daneben stellte sie die kürzlich gelaunchte cloudbasierte Praxissoftware CGM XDENT als Alternativen, insbesondere für kleine Praxen oder für Praxisneugründer vor. Als Vorsitzende des VDDS (Verband Deutscher Dentalsoftwareunternehmen) berichtete Zude zudem vom vorbereiteten Anschluss der Dentallabore an die Telematikinfrastruktur (TI). Weitere Informationen finden Interessierte auf der Homepage des Unternehmens.



Sabine Zude,

Geschäftsführerin der

CGM Dentalsysteme

CGM Dentalsysteme GmbH

Tel.: +49 261 8000-1900 · www.cgm-dentalsysteme.de

Infos zum Unternehmen



Eine kostenfreie digitale Erstberatung kann unter www.bluesafety.com/Termin oder telefonisch unter **+49 251 92778540** vereinbart werden.

Hygiene im Fluss:

Ganzheitliches Wasserkonzept

Das Münsteraner Unternehmen Blue Safety Hygienetechnologie GmbH sorgt mithilfe seiner innovativen Hygienetechnologien für verlässliche Reinheit in Trinkwasser, Prozesswasser und Medizinprodukten bei mittlerweile 1.500 zufriedenen Kunden und setzt den Schwerpunkt für 2024 auf Kundenzufriedenheit und Wachstum. Im Zentrum der Arbeit der Blue Safety Hygienetechnologie GmbH steht neben dem Streben nach bester Servicequalität unverändert das Lösungskonzept SAFEDENTAL, das ganzheitlich und wissenschaftlich präzise auf die Verwendung von Wasser in zahnärztlichen Praxen oder Einrichtungen schaut. Dass die Blue Safety Hygienetechnologie GmbH das SAFEDENTAL-Konzept ganzheitlich denkt, beweist auch die SAFEBOTTLE als einfach hygienisch aufzubereitendes Druckflaschensystem, made in Germany. Anwender erhalten optimierte Wasserwege und bestes Wasser für Zahnarztstühle. Mehr zum innovativen Konzept und Produktportfolio erfahren Interessierte über die Website des Unternehmens.

Blue Safety Hygienetechnologie GmbH · www.bluesafety.com

* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

Digitales Factoring: Einfach, fair und ohne viel Gedöns

Mit dem digitalen Factoring von teemfactor haben Praxen ihre Finanzen immer im Griff. Egal, ob der sichere Ausfallschutz für Rechnungen, die kostenfreien Ankaufsvoranfragen oder der exzellente Erstattungs-service. Das gesamte Leistungsportfolio der teemfactor GmbH bietet seinen Kunden ein hohes Maß an Entlastung und Liquidität. Dabei bleibt die Dienstleistung fair in der Preisgestaltung und unterstützt die digitalen Abläufe in der Zahnarztpraxis.

Für weitere Infos: www.teemfactor.de

teemfactor



teemworx

Digitaler Abrechnungsservice für alle

Ein bewährtes Rezept gegen den Fachkräftemangel – ganz ohne Nebenwirkungen: Mit dem digitalen Abrechnungsservice teemworx liegen Praxisinhaber immer richtig. Egal, ob schnelle Hilfe bei kurzfristigem Personalausfall oder langfristige Unterstützung bei der zahnärztlichen Abrechnung. Die Experten von teemworx bieten ein breites Spektrum an Unterstützung. Dabei bleiben Praxisteams maximal flexibel und Nutzer zahlen nur für die Arbeit, die auch tatsächlich in der Praxis anfällt.

Für weitere Infos: www.teemworx.de

teemfactor GmbH, ARZ.dent GmbH
+49 40 248220-000 • www.teemer.de

* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

WE LOVE WHAT WE DO.

Wir feiern
30 Jahre
Dentalmarkt-Power.

**Feiern
Sie mit.**

welovewhatwedo.org



Bonus nur bei abgerechneter BEMA-Nr. 01?

Im Rahmen der Bonusermittlung durch die Krankenkassen fällt immer wieder auf, dass die Abrechnung der BEMA-Nr. 01 als Voraussetzung für die entsprechende Festzuschusshöhe betrachtet wird. Damit der Patient keinen Nachteil hat, hat das Team von DAISY immer schon etwas genauer hingeschaut: Da die BEMA-Nr. 01 nur einmal je Kalenderhalbjahr mit Ablauf von vier Monaten und Halbjahreswechsel abgerechnet werden kann, ist eine Abrechnung der BEMA-Nr. 01 nicht bei jeder durchgeführten Untersuchung möglich. Außerdem ist eine eingehende Untersuchung ggf. Leistungsbestandteil weiterer BEMA-Leistungen (beispielsweise bei den Besuchen nach den BEMA-Nummern 151 ff.) und nicht separat abrechenbar. Grundlage für den Eintrag in das Bonusheft ist eine tatsächlich erbrachte Untersuchung, ganz gleich, ob diese in dem jeweiligen Fall nach der BEMA-Nr. 01 abrechnungsfähig ist oder nicht. In einem Schreiben der KZBV sieht DAISY diese Meinung bestätigt. Jetzt soll geklärt werden, welche Krankenkassen die Festzuschusssetzung auf die BEMA-Nr. 01 beschränken oder eine erbrachte (nicht nach der BEMA-Nr. 01 abrechnungsfähige) Untersuchung akzeptieren. Nach erfolgter Auswertung der Rückmeldungen soll der Sachverhalt zwischen der KZBV sowie den Krankenkassen auf Bundesebene besprochen werden. Über den Ausgang wird auch das Team von DAISY informieren.



Infos zum Unternehmen

DAISY Akademie + Verlag GmbH · Tel.: +49 6221 4067-0 · www.daisy.de

DAISY-Wissen: BEMA-Nr. 01 BONUS NUR BEI ABGERECHNETER BEMA-NR. 01?



Hier gibt es noch mehr DAISY-Wissen.

DAISY bietet immer aktuelles Abrechnungswissen. Entweder als Nachschlagewerk *DIE DAISY* oder bei den DAISY-Fortbildungen.

Praxis-Umfrage:



Mehr Infos zu den Umfrageergebnissen finden Sie im Newsbereich der DMG Homepage auf dmg-dental.com

Bessere Vergütung, weniger Bürokratie

Welchen Herausforderungen stehen Zahnärzte gegenüber, was ist ihnen beruflich besonders wichtig? Das wollte DMG mit einer Praxis-Umfrage herausfinden. Auf einer hierfür eingerichteten Website konnten die Teilnehmer offen mitteilen, was sie bewegt. Die Antworten hat DMG jetzt ausgewertet, die wichtigsten Ergebnisse aufbereitet und veröffentlicht. Auch wenn die Umfrage nicht repräsentativ ist, zeichnen die Antworten doch ein recht aufschlussreiches Stimmungsbild. Die größte Herausforderung ist für über ein Drittel der Befragten die adäquate Bezahlung der eigenen Arbeit. Als Gründe hierfür werden vor allem unbefriedigende Vergütungen, steigende Kosten und realitätsferne gesetzliche Vorgaben genannt. Auf Platz zwei: zu viel Papierkram, durch den sich viele gegängelt fühlen. „Weniger Bürokratie“ ist auch der Spitzenreiter bei der Frage „Wenn Sie einen Wunsch für Ihren Arbeitsalltag frei hätten – welcher wäre das?“.

DMG
Tel.: 0800 3644262
www.dmg-dental.com

Infos zum Unternehmen



Praxiskosten und -einnahmen

im Blick behalten

Spätestens seit der Pandemie und der darauffolgenden Inflation sollten Praxisinhaber ihre Umsätze genau im Blick haben. Allen niedergelassenen Zahnärzten, die ihre betriebswirtschaftliche Lage überprüfen und optimieren wollen, bietet die Praxisberatung der Deutschen Apotheker- und Ärztebank (apoBank) Unterstützung an. „In der Regel findet sich die ein oder andere Stelle, an der die betriebswirtschaftlichen Zahlen noch Luft nach oben haben – sei es durch Kostendisziplin, effizientere Prozesse oder eine optimierte Abrechnung“, sagt Marcel Berger, Spezialist Praxisberatung bei der apoBank. „Aber auch neue Ideen für die Patientenansprache oder ein gutes Praxiskonzept können helfen, den Kostenanstieg aufzufangen.“ Denjenigen, die genau wissen wollen, wo ihre Praxis steht, bietet die Bank eine individuelle Finanzanalyse. Sie liefert eine detaillierte Aufstellung der wichtigsten Kennzahlen, stellt diese im Rahmen eines Benchmarks vergleichbaren Praxen der gleichen Fachrichtung gegenüber und zeigt das individuelle Potenzial auf, um die Praxis bestmöglich auszurichten.

Deutsche Apotheker- und Ärztebank eG

Tel.: +49 211 5998-0 • www.apobank.de

Die zehn Stellschrauben zur Praxisoptimierung



Hier gibt es weitere
Infos zur individuellen
Finanzanalyse.



Exklusiver Online-Empfang mit smarten Funktionen

Nicht nur die Verkaufszahlen betreffend, hat der digitale Empfangsbereich O-TIS 2.0 einen Quantensprung hingelegt. Mit seiner neuen Benutzeroberfläche und einer Fülle smarter Funktionen trifft O-TIS den Zahn der Zeit. O-TIS wurde zusammen mit und exklusiv für EVIDENT entworfen, um durch tiefgreifende Integration in die Praxissoftware alle Bedürfnisse von EVIDENT-Nutzern wie auch der Patienten zu erfüllen. O-TIS kann lesend und schreibend auf EVIDENT zugreifen. Diese geniale Integration ermöglicht eine vollständige und nahtlose Synchronisierung mit dem EVIDENT-Terminkalender TIS und damit die Echtzeit-Aktualisierung aller Buchungen, ohne die Notwendigkeit manueller Eingriffe. Anamnesebögen oder Antworten auf Fragen werden mit dem Termin an die Praxis übertragen, Patienten können für die Onlinebuchung einer beliebigen Behandlung eingeladen werden. Buchungen werden nahtlos in den Praxisablauf integriert, unter Berücksichtigung von verfügbaren Zeiten und Räumen sowie der zeitlichen Abläufe.



EVIDENT GmbH · Tel.: +49 671 2179-0 · www.evident.de

Weitere Infos unter:
www.evident.de/blog/

Impressum

Verlagsanschrift

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29 · 04229 Leipzig
Tel.: +49 341 48474-0
www.oemus.com

Herausgeber

Torsten R. Oemus

Vorstand

Ingolf Döbbbecke
Dipl.-Betriebsw. Lutz V. Hiller
Torsten R. Oemus

Chefredaktion

Katja Kupfer
Tel.: +49 341 48474-327
kupfer@oemus-media.de

Redaktionsleitung

Marlene Hartinger
Tel.: +49 341 48474-133
m.hartinger@oemus-media.de

Redaktion

Lilli Bernitzki
Tel.: +49 341 48474-209
l.bernitzki@oemus-media.de

Anzeigenleitung

Stefan Thieme
Tel.: +49 341 48474-224
s.thieme@oemus-media.de

Grafik/Satz

Josephine Ritter
Tel.: +49 341 48474-144
j.ritter@oemus-media.de

Art Direction

Alexander Jahn
Tel.: +49 341 48474-139
a.jahn@oemus-media.de

Herstellungsleitung

Gernot Meyer
Tel.: +49 341 48474-520
meyer@oemus-media.de

Druck

Dierichs Druck+Media GmbH & Co. KG
Frankfurter Straße 168
34121 Kassel

Verlags- und Urheberrecht: Die Zeitschrift und die enthaltenen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Dies gilt besonders für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Bearbeitung in elektronischen Systemen. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit Genehmigung des Verlages. Bei Einsendungen an die Redaktion wird das Einverständnis zur vollen oder auszugsweisen Veröffentlichung vorausgesetzt, sofern nichts anderes vermerkt ist. Mit Einsendung des Manuskriptes gehen das Recht zur Veröffentlichung als auch die Rechte zur Übersetzung, zur Vergabe von Nachdruckrechten in deutscher oder fremder Sprache, zur elektronischen Speicherung in Datenbanken zur Herstellung von Sonderdrucken und Fotokopien an den Verlag über. Für unverlangt eingesandte Bücher und Manuskripte kann keine Gewähr übernommen werden. Mit anderen als den redaktionseigenen Signa oder mit Verfasseramen gekennzeichnete Beiträge geben die Auffassung der Verfasser wieder, die der Meinung der Redaktion nicht zu entsprechen braucht. Der Verfasser dieses Beitrages trägt die Verantwortung. Gekennzeichnete Sonderteile und Anzeigen befinden sich außerhalb der Verantwortung der Redaktion. Für Verbands-, Unternehmens- und Marktinformationen kann keine Gewähr übernommen werden. Eine Haftung für Folgen aus unrichtigen oder fehlerhaften Darstellungen wird in jedem Falle ausgeschlossen. Gerichtsstand ist Leipzig.

Editorische Notiz (Schreibweise männlich/weiblich/divers): Wir bitten um Verständnis, dass aus Gründen der Lesbarkeit auf eine durchgängige Nennung der Genderbezeichnungen verzichtet wurde. Selbstverständlich beziehen sich alle Texte in gleicher Weise auf alle Gendergruppen.

IMPLANTOLOGIE 4.0

AUF DEM WEG ZU PATIENTEN-
INDIVIDUELLEN KONZEPTEN

53. INTERNATIONALER
JAHRESKONGRESS DER DGZI

**HIER
ANMELDEN**

www.dgzi-jahreskongress.de



**MIT
ABRECHNUNGS-
LOUNGE**

**8./9. NOVEMBER 2024
DÜSSELDORF**

Großes Kino für Abrechnungswissen.

Jederzeit und überall.
DAISY-Fortbildungen als Streaming-Video.



Sichern Sie sich den unverzichtbaren Klassiker:

„Budget + HVM“ für nur 149 €

Aktionsode: **zwp_hvm24** (gültig bis 30.06.24)

