

DFZ

Der Freie Zahnarzt



**Freier Verband
Deutscher
Zahnärzte e.V.**

Zeitschrift des Freien Verbandes Deutscher Zahnärzte

www.fvdz.de



1+2/26

Fachkräftemangel

Mögliche Wege aus der Krise

© BrunoWeitmann - stock.adobe.com (KI-generiert)

Neue Struktur

Reformierter Sanitätsdienst der Bundeswehr

Neue App

Fortbildungen digital verwalten

Neuer Einblick

Wie eine Zahnärztin in den USA arbeitet

Neue Technik

Digitalisierung in der Totalprothetik

Seite 06

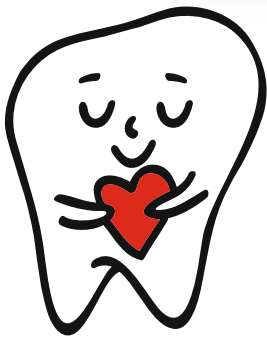
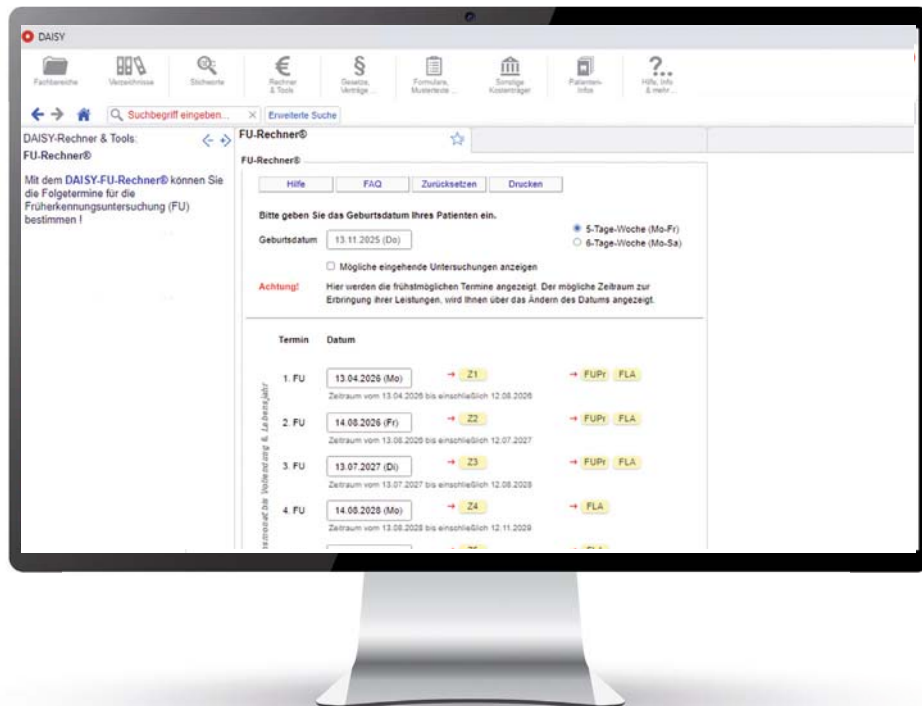
Kurzverzeichnis
BEMA, GOZ, GOÄ
zum Download



NEU!

FU bei Kindern?

Frequenzen? Alter? Bestimmungen?



Kinderleicht mit meinem
DAISY-FU-Rechner®

DIE DAISY **jetzt** 6 Wochen lang unverbindlich testen!



Neues Jahr – alte Probleme



© FVDZ/Jörn Wolter

Dr. Christian Öttl
Bundesvorsitzender FVDZ

Liebe Kolleginnen und Kollegen,

2026 hat schon Fahrt aufgenommen. Dennoch wünscht der FVDZ-Bundesvorstand auch jetzt noch allen Mitgliedern sowie Nichtmitgliedern ein glückliches, gesundes neues Jahr! Ein Jahr, in dem es hoffentlich positive Veränderungen für die zahnärztliche Berufsausübung geben wird.

Die Rahmenbedingungen haben sich in den vergangenen Jahren kontinuierlich verschlechtert, sodass die Berufsausübung teilweise schon eingeschränkt worden ist. Am deutlichsten sieht man es an unserem Personal. Gute Kräfte, die langjährig angestellt waren, sind als Baby-boomer vor dem Ruhestand und werden fehlen. Nachwuchs im Sinne von Auszubildenden, die in diese Lücke passen würden, kommt zwar in die Praxen, aber leider bleiben die Azubis oft nicht bis zum Ende der Ausbildung. Sicher gibt es Ausnahmen, die aber nicht ausreichen, um die Lücken zu füllen.

Was können Zahnärztinnen und Zahnärzte tun, um trotz Fachkräftemangel weiterhin erfolgreich eine Praxis zu führen? Wir haben uns dazu schon länger Gedanken gemacht und Lösungsansätze recherchiert, die in diesem Heft im Fokus stehen.

Wir konzentrieren uns dieses Mal nicht vordergründig auf die Frage, wie man den Beruf der Zahnmedizinischen Fachangestellten durch Selbstverständlichkeiten wie Wertschätzung und angemessener Bezahlung noch attraktiver machen kann. Wir haben uns nach alternativen Möglichkeiten umgeschaut. Zum Beispiel blicken wir über den deutschen Tellerrand nach Vietnam. Das Azubi-Recruiting aus Südostasien floriert. Wir zeigen, wie das funktioniert und ob es Erfolg versprechend ist. Zudem gibt es durch anhaltende Personalengpässe inzwischen Kolleginnen und Kollegen, die ohne Personal ganz allein eine Praxis führen. Lesen Sie, wie dieser Alltag aussieht.

Und dann wagen wir noch einen Blick in die Zukunft: Wie kann man technische Hilfsmittel einsetzen, um Lücken beim Personal zu schließen? Eine spannende Frage, viel Spaß bei der Lektüre!

Meint Ihr
Dr. Christian Öttl

Neue Wege, ZFA zu finden und zu binden

Rubriken

- 3** Editorial
- 6** Aktuelles
- 62** Markt
- 66** Impressum/Inserenten

Titelthema

- 8** Neue Wege, ZFA zu finden und zu binden
- 12** „Unsere Mission ist die Nachhaltigkeit“
- 14** Solisten am Behandlungsstuhl
- 16** Zukunftsvision oder reale Option?
- 18** Aus Zeit lässt sich eine Kapitalanlage machen

Politik

- 20** Mundgesundheit in Europa langfristig stärken
- 22** Reformierter Sanitätsdienst der Bundeswehr

Landesverbände

- 25** Einladung zur Landesversammlung des Landesverbandes Bayern
- 26** Wenn Schweigen zur Strategie wird
- 28** Nachruf auf Dr. Dirk Erdmann
- 29** Nachruf auf Dr. Kurt Gerritz
- 30** Begeisterung für Engagement, Netzwerk und Freiberuflichkeit

Praxismanagement

- 34** Praxisfinanzierung auf sichere Füße stellen
- 36** Grundregeln für Börseninvestments
- 38** Vorher-Nachher-Werbung für ästhetische Behandlungen verboten
- 39** Googeln mit Risiko
- 40** Stichhaltig begründen
- 42** Prüfen und vergleichen

8



© mozzz - stock.adobe.com

- 44** Der Zahngesundheit der Kinder gehört die Zukunft
- 46** Fortbildungen digital verwalten

Report

- 48** „Nach dem Studium darf man in den USA vom ersten Tag an selbstständig arbeiten.“

FVDZ Akademie

- 50** 21. Praxis-Ökonomie-Kongress Westerland/Sylt
- 52** Mitgliedsantrag
- 54** FVDZ-Webinare 1. Halbjahr

Fortbildung

- 58** Digitalisierung in der Totalprothetik – Status quo und Perspektiven

Angebohrt

Fehler über Fehler. Mangelhaft, erheblich falsch, gravierend problematisch, deutlich ungenau, halluzinierend, veraltet, und das in 20 bis 80 Prozent der untersuchten Fälle. Das ist eine niederschmetternde Bilanz. Es geht um Antworten Künstlicher Intelligenzen (KI) auf aktuelle Nachrichten. Die FAZ beruft sich auf zwei Studien. Die eine wurde von der Europäischen Rundfunkunion initiiert, teilgenommen haben 22 öffentlich-rechtliche Medienhäuser, deren Journalisten mehr als 3.000 Antworten von ChatGPT, Copilot, Google Gemini und Perplexity ausgewertet haben. Die andere wurde von der Cybersicherheitsfirma Newsguard durchgeführt, die auf eine Fehlerquote von 35 Prozent bei KI-Ergebnissen zu kontrovers diskutierten Nachrichtenthemen kommt. Nun, finde den Fehler! pad

SENSODYNE



**Nr. 1 ZAHNARZTEMPFEHLUNG
BEI EMPFINDLICHEN ZÄHNEN***



Mit 5 % NovaMin

**Wirksamer Schutz vor
Schmerzempfindlichkeit**
durch die innovative
Bioglas-Technologie
mit NovaMin

- ✓ NovaMin bildet eine Schutzschicht,
die härter ist als natürliches Dentin.**^{1,2}
- ✓ Für klinisch bestätigte, langanhaltende
Linderung ab Tag 3.^{***,3}

* Gemäß einer im Jahr 2024 durchgeführten Studie mit 300 Zahnärzten in Deutschland, gefragt nach den Markenempfehlungen für Zahnpasten im Bereich Schmerzempfindlichkeit. Sensodyne umfasst die gesamte Produktfamilie. ** Bildung einer zahnsmelzähnlichen Schutzschicht über freiliegendem Dentin in Labortests. *** bei 2x täglicher Anwendung.

Haleon unterstützt Sie im Praxisalltag!

Profitieren Sie von unserer **Wissensplattform -
von Experten für Experten**



Kostenlose
Produkt-Muster



**Neueste
klinische Daten**



**CME-
Webinare**



**Beratungsmaterialien
zum Download**

HALEON
healthpartner



**Muster
anfordern!**

Referenzen:

1. Earl J et al. J Clin Dent 2011; 22(Spec Iss): 68 - 73. 2. Haleon, Data on File 2024, Report QD-RPT-118201. 3. Creeth JE. et al. J Dent Res 2025; 104 (Spec Iss A): 0355.
© 2026 Haleon oder Lizenzgeber. Marken sind Eigentum der Haleon Unternehmensgruppe oder an diese lizenziert. Haleon Germany GmbH.

In Kürze

FVDZ-Vorstände legen Agenda für das Jahr fest

Das neue Jahr bringt für den Berufsstand wieder einige Herausforderungen. Einen Ausblick, was thematisch ansteht, gab der FVDZ-Bundesvorsitzende Dr. Christian Öttl bei den jüngsten Onlinesitzungen des Bundesvorstandes und des erweiterten Bundesvorstandes (mit den Landesvorsitzenden) Mitte Januar. Die Agenda 2026 beinhalte sowohl den Auswuchs von investitions-gesteuerten Medizinischen Versorgungszentren (iMVZ), für die es laut Öttl „endlich eine politisch festgelegte Begrenzung geben muss“, als auch eine angekündigte neue GOÄ, die aller Voraussicht nach Auswirkungen auf die GOZ haben werde. Zudem sei durch die klamme GKV mit tiefen Einschnitten zu rechnen. „Es gibt viel zu tun, packen wir es an“, sagte der Bundesvorsitzende. Der Freie Verband habe weiterhin seine Schwerpunkte im Blick: iMVZ zurückdrängen, die zahnmedizinische Versorgung gewährleisten, Selbstständigkeit und Niederlassung fördern, mehr Eigenverantwortung für Patienten erreichen sowie mehr Behandlungsfreiheit. Diese Themen stehen deshalb bei einer Klausurtagung des Bundesvorstandes Ende Februar auf der Tagesordnung. Parallel werden das FVDZ-Praxishandbuch und die GOZ-App auf neue Beine gestellt und modernisiert. Darüber hinaus lautet das Motto des Jahres: „Sport und Prävention“. Im Jahr der Fußballweltmeisterschaft fokussiert sich der FVDZ auf eine der Kernkompetenzen von Zahnärztinnen und Zahnärzten – der Prävention. *mf*



© AucArtStudio – stock.adobe.com

Kurzverzeichnis BEMA, GOZ und GOÄ – jetzt auch zum Download

In der DFZ-Novemberausgabe hat der Freie Verband Deutscher Zahnärzte (FVDZ) das überarbeitete und aktualisierte Kurzverzeichnis BEMA, GOZ und GOÄ mit Entscheidungshilfe zur richtigen Anwendung der GOZ beigelegt. Das kostenlose Heft *Mit uns können Sie rechnen*, das auch eine Gegenüberstellung GOZ-BEMA und Hinweise zur Vereinbarung nach § 2 GOZ enthält, ist ein hilfreiches Verzeichnis für die Rezeption. Wer sich zusätzlich zur Printausgabe das PDF herunterladen möchte, kann das jetzt tun – über diesen QR-Code. *red*



FVDZ begrüßt rund 650 neue studentische Mitglieder

Der Freie Verband Deutscher Zahnärzte freut sich über rund 650 neue studentische Mitglieder, die 2025 beigetreten sind. Möglich wurde der Erfolg durch die engagierte Mitarbeit der aktiven Studierenden in den Fachschaften sowie durch die Unterstützung der Landesverbände. 2025 hat der FVDZ beitretenden Erstsemestern mit einem kostenlosen Laborkittel ein kleines Willkommensgeschenk für einen guten Start ins Studium gemacht. Die kostenlose Mitgliedschaft bietet Studierenden zahlreiche Vorteile. Mit so viel neuem Nachwuchs blickt der Verband positiv in die Zukunft und freut sich über die wachsende Stimme der Studierenden im FVDZ.

Nähere Infos unter www.fvdz.de. *red*

Ihre Interessenvertretung
politisch · fachlich · wirtschaftlich

 **Freier Verband
Deutscher
Zahnärzte e.V.**
www.fvdz.de



**Mit uns können
Sie rechnen**

mit Gegenüberstellung
GOZ-BEMA und Hinweisen zur
Vereinbarung nach § 2 GOZ

Abrechnung auf einen Blick
BEMA · GOZ · GOÄ · Festzuschüsse



Neuer Ansprechpartner für Studierende

Die Studierendenarbeit des Freien Verbandes Deutscher Zahnärzte betreut seit September 2025 Riccardo Schwarz. Er koordiniert die bundesweiten Projekte und begleitet den Austausch mit Fachschaften, Landesverbänden und dem Bundesvorstand. Er bringt Erfahrung aus der Netzwerk- und Community-Arbeit mit und hat in verschiedenen Projekten erfolgreich mit Ehrenamtlichen zusammengearbeitet. Er freut sich darauf, die Ideen der Studierenden aufzunehmen, gemeinsam neue Formate anzustoßen und die Nachwuchsarbeit weiter zu stärken. Studierende an Universitäten, an denen der FVDZ bisher weniger präsent ist, sind herzlich eingeladen, sich zu melden. Gemeinsam wollen wir das Netzwerk weiter aufbauen und bundesweit bekannter machen. Kontakt: rs@fvdz.de red

PVS-Unzufriedenheit weiterhin hoch

Jede dritte Arzt- und Psychotherapiepraxis in Deutschland möchte ihr Praxisverwaltungssystem (PVS) wechseln. Das geht aus einer aktualisierten Umfrage des Zentralinstituts für die kassenärztliche Versorgung (Zi) hervor. Weit mehr als die Hälfte der Praxen erwägt einen Wechsel aufgrund mangelnder Nutzerfreundlichkeit sowie zu hoch empfundener Lizenzgebühren. Unzureichender Kundensupport (52 Prozent) sowie versteckte Preissteigerungen und zu hohe Wartungskosten (jeweils 46 Prozent) sind weitere Motive. Auch hinsichtlich der Fehlerhäufigkeit gibt es nach wie vor ein hohes Unzufriedenheitspotenzial: So berichten 82 Prozent der Praxen von regelmäßigen Problemen beim Auslesen der elektronischen Gesundheitskarte.

Auch beim Verbindungsaufbau des Konnektors mit der Telematikinfrastruktur (TI) treten bei mehr als 81 Prozent der Praxen häufig Fehler auf. Hinsichtlich der Benutzerfreundlichkeit stuften die Befragten fünf PVS als gut ein, 18 der 32 meistgenutzten Systeme werden indes nicht weiterempfohlen.

Der signifikante Rückgang der Wechselbereitschaft (2025: 33,3 Prozent zu 2024: 44,4 Prozent), könne laut Zi ein „Resultat wahrgenommener Wechselbarrieren“ sein. „Da funktions- und leistungsfähige Softwaresysteme heute Voraussetzung für eine verlässliche ambulante Versorgung sind, darf der Umstieg auf eine qualitativ hochwertigere Praxissoftware kein Risiko sein, sondern sollte gezielt gefördert werden“, sagt der Zi-Vorstandsvorsitzende Dr. Dominik von Stillfried. Das sind einige der Ergebnisse einer bundesweiten Praxisumfrage, die das Zi nach 2024 abermals 2025 durchgeführt hat. Insgesamt wurden 95.036 Praxen und MVZ zur Teilnahme eingeladen, von denen sich 3.205 beteiligten, gültige Angaben machten 3.191.

pad



© HNFOTO – stock.adobe.com

Mikrobiom über Speichel charakterisierbar

Eine Speichelprobe könnte künftig Hinweise auf die Zusammensetzung des Magen- und Dünndarm-Mikrobioms liefern. Das legt eine Untersuchung der Universität Hohenheim nahe. Ein Forscherteam um Nina S. Schmidt konnte nachweisen, dass sich das Mikrobiom des oberen Verdauungstrakts zuverlässig über Speichelproben charakterisieren lässt, sodass sich Menschen verschiedenen Mikrobiomtypen zuordnen lassen. Besonders auffällig ist ein Typ, der von der Bakteriengattung *Prevotella-7* dominiert wird: Personen mit diesem Profil weisen weniger potenziell krankmachende Bakterien und niedrigere Werte des Entzündungsmarkers TNF- α auf, der eine zentrale Rolle bei vielen chronisch entzündlichen Erkrankungen spielt.

Das orale Mikrobiom spielt eine zentrale Rolle für die Gesundheit eines Menschen: Es beeinflusst das Risiko und den Verlauf zahlreicher Erkrankungen von Mundhöhle bis zu Speiseröhre und Magen sowie von Entzündungen im Darm und Infektionen der Atemwege und des Herzens (Endokarditis). Es kann als Reservoir für Erreger dienen und bei Personen mit geschwächtem Immunsystem schwere Krankheiten auslösen. Die Studie ist erschienen im *Journal Gut Microbes*.

pad



© drawlab19 – stock.adobe.com

Neue Wege, ZFA zu finden und zu binden

8

Azubi-Recruiting aus dem Ausland. Zahnärztinnen und Zahnärzte haben schon lange mit Fachkräftemangel zu kämpfen. Und das, obwohl in Deutschland jede Menge Ausbildungen zur Zahnmedizinischen Fachangestellten (ZFA) starten. Aber die Abbruchquote ist hoch. Eine Möglichkeit bei der Suche nach verlässlichen und konstanten Mitarbeitern ist der Blick ins Ausland. Das Recruiting – zum Beispiel aus Vietnam – floriert. Ist das die Lösung?

Autorin: Melanie Fügner



Allein 2024 wurden knapp 37 Prozent der bestehenden ZFA-Ausbildungsverträge vorzeitig beendet.



Die Situation hierzulande ist eigentlich absurd: Laut Bundeszahnärztekammer (BZÄK) sind 2025 die neu abgeschlossenen Ausbildungsverträge zur ZFA im Vergleich zu den Vorjahren nochmals gestiegen und lagen bei stolzen 17.396 Verträgen. Das ist ein Plus gegenüber 2024 von 7,53 Prozentpunkten. Die Zahl bestätigt den anhaltenden Trend, dass ZFA seit Jahren zu den Top Ten der beliebtesten Ausbildungsberufe für Frauen gehört. Doch so groß das Interesse an der Tätigkeit auch ist, brechen viele ihre Ausbildung wieder ab. Allein 2024 gab es nach Angaben der BZÄK knapp 37 Prozent Vertragslösungen. Die Gründe sind vielfältig: Der Beruf entspricht nicht den Vorstellungen. Eine Schwangerschaft führt zur Zwangspause. Die Kompetenzen reichen nicht aus. Das Gehalt ist zu gering. Oder es fehlt an Wertschätzung vom Arbeitgeber oder der Arbeitgeberin.

Die Situation in den Praxen verschärft sich noch durch den demografischen Wandel. Ältere Mitarbeiterinnen gehen in Rente, und der Nachwuchs schwächelt. Da klaffen dann große Lücken. Laut Fachkräfteengpassanalyse der Bundesagentur für Arbeit ist der Beruf der ZFA am stärksten von Engpässen betroffen. Zahnärztinnen und Zahnärzte warten im Durchschnitt vier Monate, bis sie eine ausgeschriebene Stelle besetzen können. Kein anderer Beruf in Deutschland ist schwerer zu besetzen. Dieser fortgeschrittene Personalmangel bedroht nicht nur einzelne Praxen, sondern auch die komplette freiberufliche zahnmedizinische Versorgung in Deutschland.

Unterstützung vor und nach der Ankunft der Azubis

In Deutschland fehlen die meisten Fachkräfte im Gesundheitswesen und im Baugewerbe, wie aus einer jüngst veröffentlichten Studie des arbeitgebernahen Instituts der deutschen Wirtschaft (IW) in Köln hervorgeht. Dieser Mangel im eigenen Land führt zwangsläufig zu alternativen Ideen. Zum Beispiel der Rekrutierung von Fachpersonal aus dem Ausland. Was im eigenen Land fehlt, gibt es in anderen Regionen der Welt zuhauf: viele junge Menschen, die arbeiten können und wollen und eine Perspektive suchen. Warum diese Klientel nicht nach Deutschland abwerben?

Deshalb ist es nicht verwunderlich, dass es mittlerweile einen riesigen Markt an Vermittlungsagenturen gibt, die sich genau darauf spezialisiert haben. Eine von ihnen ist die 2024 gegründete Firma Alma Recruiting. Die Inhaber sind Deutsch-Vietnamesen und kennen sich naturgemäß in beiden Ländern und Kulturen bestens aus. Die Eltern der Firmengründer Tien Nguyen, Maddin Truong, Anh Nguyen und Son Le Duc sind vor Jahrzehnten aus dem südostasiatischen Land nach Europa gekommen, um ihren Kindern ein besseres Leben zu ermöglichen. Die sind in Deutschland aufgewachsen, heute Geschäftspartner

und haben sich die „faire Migration“ auf die Fahnen geschrieben. „Wir haben erkannt, dass viele Schülerinnen und Schüler aus Vietnam unter falschen Erwartungen, mit falschen und ungeeigneten Berufswahlen in Deutschland landen und auf sich allein gestellt sind“, begründet Tien Nguyen den Ansatz. Das Start-up Alma Recruiting setzt auf Unterstützung vor und nach der Ankunft der Azubis in Deutschland (siehe auch Interview Seite 12). Ziel sei es vor allem, kostspielige Zwischenhändler zu verhindern und eine Gemeinschaft zu schaffen, in der sich die Neuankömmlinge wohlfühlen.

Chronische Unterbeschäftigung in Vietnam

Wie genau funktioniert die Integration von vietnamesischen Berufstätigen, und warum wird ausgerechnet aus dem südostasiatischen Land rekrutiert? Alma-Mitgründer Maddin Truong hat eine sehr einfache Erklärung: „In Vietnam leben mehr als 100 Millionen Menschen. Davon sind 53 Prozent Personen im erwerbsfähigen Alter. Aber für sie gibt es nicht genügend qualifizierte Jobs. Es herrscht eine chronische Unterbeschäftigung.“ Viele hätten gute Schulabschlüsse, aber im eigenen Land wenig Chancen. „Und für Vietnamesen ist Deutschland ein gutes Gastland“, weiß Truong. „Die jungen Vietnamesen haben großes Interesse an der deutschen Kultur und wollen Europa kennenlernen, und in Deutschland sind Vietnamesen bekannt für eine ausgeprägte Bildungskultur und den Fokus auf Respekt und Harmonie im Team.“

„Wir prüfen, welche Charaktere zusammenpassen könnten und welches Praxisteam für bestimmte Typen geeignet ist.“

Die Vermittlungsagentur arbeitet sehr eng mit Sprachschulen in Vietnam zusammen, wo junge Frauen und Männer zunächst Deutsch lernen. Prüfungen wie das Goethe-Zertifikat B1 sind Voraussetzungen für eine Tätigkeit in Deutschland. Allerdings sind die Alma-Vermittler der Meinung, dass B1 für die meisten nicht ausreicht. Ziel sei es, dass die Schülerinnen vor der Anreise ein B2-Zertifikat haben. Am besten sei ein fachspezifischer Sprachkurs noch in Vietnam. Parallel gibt es ein intensives Bewerbungsverfahren bei der Agentur. Mehrere Interviews auf Deutsch und auf Vietnamesisch sollen sicherstellen, ob die Bewerber für den gewünschten Beruf und die Arbeit sowie das Leben so weit weg von zu Hause überhaupt geeignet sind. Gleichzeitig hat die Agentur Kontakt zu interes-



Kennen sich teilweise schon aus dem Kindergarten: Anh Nguyen (hinten links), Son Le Duc (hinten rechts), Maddin Truong (vorne links) und Tien Nguyen (vorne rechts) haben das Start-up Alma Recruiting gegründet.

sierten Zahnärztinnen und Zahnärzten in Deutschland, die Auszubildende aus Vietnam beschäftigen möchten. „Wir prüfen, welche Charaktere zusammenpassen könnten und welches Praxisteam für bestimmte Typen geeignet ist.“ Für diese Auswahl nimmt sich Alma eigenen Angaben zufolge viel Zeit.

Viel mehr Chancen als in der Heimat

Dieses Engagement und den Kontakt auch nach Beginn der Ausbildung weiß der Oralchirurg Dr. Senan Sofi zu schätzen, der Praxen in Berlin und Bernau (Brandenburg) führt: „In manchen anderen Agenturen ist man nach Abschluss des Ausbildungsvertrages auf sich allein gestellt“, hat Sofi unter Kolleginnen und Kollegen gehört. Durch Alma Recruiting konnte Sofi inzwischen drei Azubis im Alter zwischen 20 und 24 Jahren gewinnen und ist mit den neuen Mitarbeiterinnen aus Vietnam sehr zufrieden. Vor allem die positive Arbeitsmoral der drei ZFA-Auszubildenden hebt der Zahnarzt hervor. Allein das Sprachniveau der jungen Frauen sei sehr unterschiedlich. „Es dauert schon eine Weile, bis sie sich auf Deutsch gut verständigen können, aber nach eineinhalb Jahren verstehen sie alles Nötige.“ Wichtig seien naturgemäß die dentalen Fachbegriffe in der Praxis. Damit die Azubis das spezielle Vokabular besser lernen, arbeiten Sofis Praxen mit Fotos für Instrumente und Materialien. „Am Anfang erfordert das alles viel Mitarbeit des gesamten Personals“, räumt der Oralchirurg ein. Aber es lohnt sich, betont er. Für seine Mitarbeiterin Tran Thi May Duyen hat sich der Weg nach Deutschland eigenen Angaben zufolge auch gelohnt. Die 22-Jährige kam aus Mittelvietnam in die bundesdeutsche Hauptstadt. Die Arbeit – derzeit in Bernau – sei „gut, aber auch stressig“, sagt sie und lacht dabei schüchtern. Was sie an Deutschland besonders mag? „Dass man hier mehr Chancen hat.“ Diese Aussicht ist laut Alma-Mitgründer Maddin Truong auch der Grund, warum vietnamesische Familien in die Zukunft ihrer Kinder in Deutschland investieren. Immerhin müssen sie Sprachschule, Anreise und das Leben in Deutschland aus eigener Tasche bezahlen.

„Diese Investition führt aber auch dazu, dass die Azubis dann nicht einfach so abbrechen, nur weil etwas schwer ist oder es ihnen nicht so gut gefällt“, erklärt Truong. Sie wüssten ihre Chancen zu schätzen. Das Ziel sei oft, nach fünf Jahren einen Aufenthaltstitel in Deutschland zu bekommen. Das motiviere enorm.

Hoch motiviert und Interesse an der Arbeit

Dass Disziplin und Durchhaltevermögen bei der Klientel offenbar weitverbreitet sind, bestätigt auch die Praxis Dr. Dittmar & Kollegen im baden-württembergischen Esslingen: „Wir haben vier vietnamesische Azubis im ersten Lehrjahr“, berichtet Praxismanagerin Tanja Steeb. „Die jungen Frauen haben alle zeitgleich angefangen und sind alle hoch motiviert.“ So unterschiedlich die Personen auch seien, eins hätten sie gemeinsam – ein großes Interesse an der Arbeit. „Für sie ist nicht alles selbstverständlich“, sagt Steeb und erinnert sich an frühere Bewerberinnen aus Deutschland, die „völlig unrealistische Forderungen gestellt haben“.

Natürlich, räumt die Praxismanagerin ein, gebe es am Anfang auch ein paar Schwierigkeiten. Zum Beispiel sprachlicher Natur. „Wir haben uns zwar gut vorbereitet und Listen mit den zahnmedizinischen Fachbegriffen erstellt und Google-Übersetzer genutzt“, erklärt Steeb. Dennoch könnten die Azubis erst nach und nach alle Vokabeln lernen.

Sprachbarriere vor Arbeitsbeginn lösen

Diese Erfahrungen hat Valérie Sabet auch gemacht. Die 30-jährige Zahnärztin ist in einer Praxis in Berlin-Charlottenburg angestellt, in der unter anderem auch zwei vietnamesische Auszubildende beschäftigt sind, die ebenfalls über eine Agentur rekrutiert wurden. Auch Sabet ist von der Arbeitseinstellung der Kolleginnen überzeugt. „Die wollen wirklich, das ist top“, schwärmt sie. „Aber die Sprachbarriere am Anfang sollte gelöst werden, bevor die Azubis beginnen zu arbeiten.“ Direkt nach der Einreise in Deutschland gehe die Arbeit auch gleich los. „Sie kommen und müssen sofort starten, können sich nicht akklimatisieren und erst mal die nötigen Fachbegriffe lernen“, moniert Sabet. Das führe im Praxisalltag hin und wieder zu kritischen Situationen. „Wenn ich bei der Behandlung schnell Instrumente brauche, die aber wegen Verständigungsproblemen nicht bekomme, ist das schwierig.“ ■



FVDZ bietet deutsch-dentales Curriculum

Damit die Azubis aus Vietnam möglichst schnell und einfach die Fachbegriffe in einer Zahnarztpraxis lernen können, hat die Zahnärztin Valérie Sabet zusammen mit dem Freien Verband Deutscher Zahnärzte (FVDZ) eine Lernplattform für dentales Deutsch entwickelt. In einer App sind die rund 200 wichtigsten Begriffe aus einer Zahnarztpraxis – unterteilt in Instrumente, Material, Anatomie und Behandlungsarten – mit Fotos aufgeführt, und die vietnamesischen Bezeichnungen sind übersetzt in die deutschen Wörter. So lassen sich die Fachbegriffe leicht üben, zuordnen und schreiben. Zudem gibt es eine Lernerfolgskontrolle und eine Übersicht über den Lernfortschritt. Die App ist für Mitglieder des Freien Verbandes kostenlos. Hier geht's zur App:



Die 22-jährige Tran Thi May Duyen macht bei Dr. Senan Sofi (Mitte) eine Ausbildung zur ZFA. Alma-Mitgründer Maddin Truong steht für Fragen zur Verfügung.



„Unsere Mission ist die Nachhaltigkeit“

Nachgefragt. Wie sieht eine Vermittlung von vietnamesischen Auszubildenden nach Deutschland konkret aus? Was kostet sie einen Zahnarzt oder eine Zahnärztin? Und gibt es langfristige Perspektiven? Diese Fragen haben wir Tien Nguyen gestellt. Er ist Mitgründer und Geschäftsführer von Alma Recruiting.

Interview: Melanie Fügner



© privat

Herr Nguyen, es gibt mittlerweile eine Vielzahl von Vermittlungsagenturen, die Personal aus Vietnam in den deutschen Arbeitsmarkt integrieren möchten. Darunter leider auch schwarze Schafe, die Migranten ausbeuten. Was macht Ihre Arbeit aus?

Bei uns gehen Bewerberinnen und Bewerber aus Vietnam durch einen langen und recht rigorosen Bewerbungsprozess. Wir führen zunächst intensive Interviews auf Deutsch, um die nötigen Sprachkenntnisse zu prüfen und dann auch auf Vietnamesisch, um die wirkliche Motivation der Bewerber zu erfahren, warum sie in Deutschland eine Ausbildung machen möchten. Dabei wollen wir herausfinden, ob die jeweilige Person ernsthaft nach Deutschland will. Wir versuchen, das Leben hierzulande so realistisch wie möglich darzustellen, mit allen negativen Begleiterscheinungen. Wer dann immer noch Interesse hat, weiß, worauf er sich einlässt.

Wie finden die Auszubildenden den Weg in ihre deutsche Praxis?

Wir kennen die Praxen, die Auszubildende suchen, und die künftigen Auszubildenden durch die Interviews recht gut und überlegen, welcher Charakter passt in welche Praxis. Dieser ethische Aspekt macht unsere Arbeit aus und unterscheidet uns von anderen.

Wir kümmern uns auch zusammen mit den Praxisinhabern um die Wohnungssuche. Wenn die Vietnamesen dann in Deutschland landen, begleiten wir sie mindestens sechs Monate, stehen für Behördengänge oder alle Fragen rund um das Leben in Deutschland zur Verfügung. Wir möchten den Azubis eine Art Community bieten, damit sie sich hier nicht allein fühlen.

Was kostet Zahnärzte die Vermittlung einer Auszubildenden?

Die Vermittlungsgebühr bezahlen die Zahnarztpraxen, etwa zwei Brutto-Monatsgehälter eines Azubis. Die Schüler bezahlen keine Vermittlungsgebühr, sondern nur für den einjährigen Vollzeit-Sprachunterricht, um auf B1 zu kommen, und den Relocation-Service (Wohnungssuche, administrative Behördengänge).

Nichtsdestotrotz brauchen die Schüler in Deutschland oftmals einen Minijob, da durch hohe Steuern, Lebenshaltungskosten und Mieten kaum etwas Geld übrig bleibt. Es kommt darauf an, wie gut die Schüler sind, aber Minijobs empfehlen wir den Schülern erst nach dem ersten Ausbildungsjahr. Damit sie sich auf die Schule und Arbeit fokussieren können.

Neben der Einarbeitung ist die Unterstützung und Offenheit von den Zahnärztinnen und Zahnärzten besonders wichtig. Zum Beispiel wird durch die zunächst fehlende Bonität eines Auszubildenden eine Unterstützung von der Praxis bei der Wohnungssuche und Anmietung gebraucht.

Das Ziel ist ja, dass die Auszubildenden längerfristig in Deutschland bleiben und als ZFA arbeiten. Haben Sie den Eindruck, dass die Schüler aus Vietnam das auch vorhaben?

Ja, den Eindruck haben wir. Die Schüler müssen schon in Vietnam zwei Jahre Zeit investieren, um nach Deutschland zu kommen, indem sie intensiv eine Sprachschule besuchen und das Bewerbungsprozedere durchlaufen. Wer das macht, hat ein klares Ziel vor Augen: hier eine gute Ausbildung zu bekommen und als Fachkraft zu arbeiten, um die eigene Karrierechance deutlich zu erhöhen. Wenn sie nur mit der Ausbildung zurück nach Vietnam gehen würden, hätten sie auf dem dortigen Arbeitsmarkt nicht sehr große Chancen.

Unsere Mission ist die Nachhaltigkeit, die wahre Erhaltung vorhandener Talente. Wir möchten qualifiziertes Personal, von dem es in Vietnam zu viel gibt, in Deutschland integrieren und somit hier den Personalmangel ausgleichen. Unser Ziel ist es, dass die Azubis nach einem halben Jahr in Deutschland eingegliedert und integriert sind.

Der Fachkräftemangel ist heute besonders auf dem Land zu spüren. Wollen die vietnamesischen Azubis lieber in Großstädte, oder können sie sich auch ein Leben in der Region vorstellen?

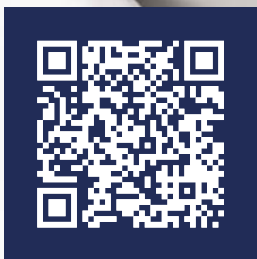
Vietnam hat sehr viele Einwohner. Und viele kommen aus einer trübeligen Großstadt und wollen eher in Kleinstädte, weil sie die Natur, Kultur und Geschichte Deutschlands interessant finden. Sie ziehen eine überschaubare, geordnete Atmosphäre vor. ■



© jppoon - stock.adobe.com

32

**gute Gründe
für das neue
Varios Combi Pro2**



**Erleben Sie Varios Combi Pro2 live –
jetzt Demotermin vereinbaren.**

Jeden Tag viele strahlende, gesunde Lächeln in Ihrer Praxis. Gemacht von Ihnen und Varios Combi Pro2.

Mit außergewöhnlicher Flexibilität und Benutzerfreundlichkeit ist Varios Combi Pro2 Ihre Antwort auf alle Patientenbedürfnisse und ein echter Mehrwert für Ihre Praxis.

Fördern Sie jetzt die Zukunft des Lächelns!

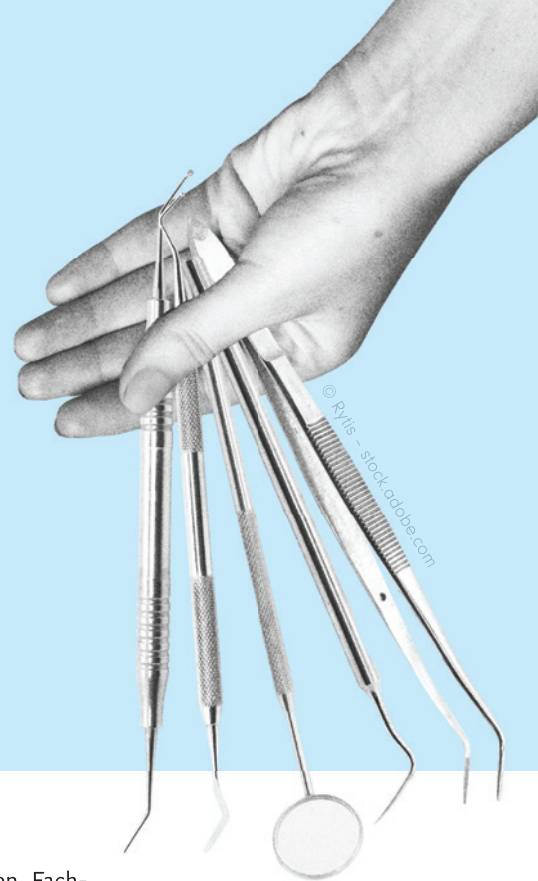
- 2-in-1-Kombination: Pulverstrahl und Ultraschall
- Modulares Pulversystem mit außenliegender Pulverführung
- Wartungsfreundlich
- Kabelloser Multifunktions-Fußschalter
- Effiziente Wassererwärmung
- Titan-Ultraschallhandstück (LED)
- Entkeimungssystem



Solisten am Behandlungsstuhl

Arbeiten ohne Assistenz. Fachkräftemangel gibt es nur da, wo man ihn zulässt. Was wäre, wenn Zahnärztinnen und Zahnärzte mal über den Assistenz-Tellerrand hinwegschauten und sich von fehlendem Personal, hoher Azubi-Abbrecherquote, Krankenstand und der nächsten Meldung einer Schwangerschaft gedanklich verabschieden und andere Voraussetzungen zum Arbeiten schaffen? Behandeln ohne Assistenz ist eine Möglichkeit, dem Fachkräftemangel die Stirn zu bieten. Und allein das Wissen um die Unabhängigkeit von Personal schafft eines: Ruhe im Kopf.

Autorin: Sabine Schmitt



Personalnot in der Praxis lähmt den gesamten Betrieb. Doch Not macht bekanntlich erfinderisch – und Zahnärztinnen und Zahnärzte sind dafür bekannt, für so ziemlich jedes Problem eine Lösung zu finden. Die richtige Vorbereitung, alle Prozesse zu Ende gedacht – und schon ist an Solobehandlung so ziemlich alles möglich. Rein berufsrechtlich gibt es da auch keine Bedenken, denn Zahnärzte sind zur persönlichen Leistungserbringung verpflichtet – ob dies mit oder ohne Assistenz geschieht, bleibt ihnen überlassen.

Praxisstrategie statt Provisorium

Jahrelang hatte Dr. Gabriela Haas, Kinderzahnärztin in Schleswig, ihre Praxis mit einer Mitarbeiterin geführt. Dass sie mit Assistenz behandelte, war für sie bis 2020 völlige Normalität. In der kleinen Einbehandlerpraxis ging alles Hand in Hand. Doch mit der Pandemie kam der Wendepunkt. Haas' langjährige Mitarbeiterin musste krankheitsbedingt die Tätigkeit wechseln. An eine Neueinstellung

war nicht zu denken. Fachkräftemangel allenthalben und in einer kleinen Stadt wie Schleswig erst recht. „Für Personalakquise fehlte mir auch einfach die Zeit“, sagt die Zahnärztin rückblickend. „Ich musste ja trotzdem meine Patienten behandeln – und da ich allein war, musste ich auch noch alles andere machen.“

Die Arbeitsagentur schickte ab und zu Bewerberinnen vorbei. „Aber das war Zeitverschwendung“, meint Haas. „Ich habe eine Kinderzahnarztpraxis, da müssen die Leute auch reinpassen, die hier arbeiten möchten.“ Irgendwann gab es in ihrem Kopf eine Art Switch. „Ich habe gemerkt, dass ich die Praxis allein betreiben kann, wenn ich das nur richtig vorbereite“, erzählt die Kinderzahnärztin. Zum Absaugen und Wange- und Zunge-Abhalten schaffte sie spezielle Aufsätze an – und alles, was folgte, „ist nur eine Frage der Gewohnheit“ – für sie und für ihre kleinen Patientinnen und Patienten.

„Ich mache jetzt alles selbst“

Es war für Haas wie eine Befreiung: „Ich mache mein Ding und bin nicht mehr abhängig davon, ob eine Mitarbeiterin krank ist, ich muss nicht viele Stunden in Bewerbungsgesprächen sitzen, die am Ende zu nichts führen und ich muss auch keine Angst haben, dass ich die Praxis dichtmachen kann, wenn morgens jemand nicht zur Arbeit erscheint.“ Anfangs hatte sie noch eine Schülerin zur Aushilfe an der Rezeption, um die Abläufe an die neue Situation anzupassen. „Ich mache jetzt alles selbst – ja, auch die Nachbereitung im Zimmer und Aufbereitung der Instrumente“, berichtet die Zahnärztin. „Ich bin auch gelernte Zahnarzhelferin – ich weiß, worauf es ankommt, und habe da auch nichts verlernt.“ Für viele zahnärztliche Kolleginnen und Kollegen ist das (noch) undenkbar. „Aber mir gibt das auch viel Freiheit, und Personalkosten, der große Faktor in den meisten Praxen, gibt es bei mir nicht“, sagt sie.

Von Absaugen bis Abrechnung

Von Absaugen bis Abrechnung – alles ist ihr Job. Einsam fühlt sie sich nicht in ihrer Praxis ohne Team. „Es ist eher



Für Dr. Gabriela Haas ist die Arbeit alleine „nur eine Frage der Gewohnheit“.

so, dass ich es manchmal sehr genieße, keine Diskussionen führen und nichts erklären zu müssen, nicht schlichten muss, sondern einfach arbeiten kann.“ Wo es geht, setzt Haas auf technische und digitale Hilfe, hat viel ausprobiert und für sich die beste Lösung gefunden. „Da gibt es keine Patentrezepte, aber viele Möglichkeiten, um sich das Arbeiten allein zu erleichtern“, betont sie.

Personalkosten sparen, Nerven schonen

Termine vereinbart sie telefonisch. Wer anruft, während sie behandelt, wird später zurückgerufen. Wer unangemeldet kommt, muss einen Moment warten, bis sie wieder die Tür öffnen kann. „Meine Patienten haben sich dran gewöhnt, dass es bei mir so läuft – weggeblieben ist deshalb niemand“, sagt sie und lacht. Insgesamt habe sie etwa 20 Prozent weniger Behandlungszeit als früher – entsprechend geringere Honorareinnahmen. Dafür spart sie Personalkosten und schont vor allem offenbar ihre Nerven. Es sei einfach nur eine Entscheidung, ob man sich von der Personalsituation steuern und unter Druck setzen lassen wolle oder sich einen anderen Weg suche. „Aber“, so räumt sie ein, „ich behandle Kinder – ich weiß nicht, ob Solobehandlungen zum Beispiel auch im prothetischen Bereich möglich sind.“

Solobehandlung – nichts ist unmöglich

Dass es auch in der allgemeinärztlichen Praxis mit dem gesamten Behandlungsspektrum solo geht, stellt der Thüringer Zahnarzt Dr. Oliver Schäfer unter Beweis. Auch für ihn und seinen Bruder, mit dem er die Praxis im Thüringer Wald führt, begann es mit Personalmangel. Zwei Schwangerschaften bei den Behandlungsassistenten und alle übrigen Mitarbeiterinnen in Teilzeit: „Das verkraftet so eine kleine Praxis dann nicht ohne Weiteres.“ Den Kopf in den Sand zu stecken, kam nicht infrage. Also: Konzept anpassen und weitermachen.

Neben dem Einsatz der erwähnten Abhalte- und Absaugsysteme entwickelten die Brüder in ihrer Praxis ein Instrumenten-Management-System (IMS), mit dem die Vor- und Nachbereitung aller Behandlungen mit wenigen Handgriffen erledigt sind – auch allein. Vereinfacht gesagt gibt es für jede Art der Behandlung farblich codierte Kassetten (Trays), in denen die benötigten (Hand-)Instrumente einsortiert sind. Dazu kommt je Behandlung eine passend farbcodierte Wanne (Tub) mit allen Verbrauchsmateria-



Dr. Haas' Tun wird streng überwacht: Die Geschwisterkinder sitzen meist auf der Assistenzseite und schauen gespannt zu.

lien. „Statt vor jedem Patienten alles einzeln zusammenzusuchen, ist alles vorgepackt und -portioniert“, erklärt Schäfer. Im Anschluss an die Behandlung kommt das gesamte Tray mit allen Instrumenten in den RDG und die kritischen Trays zusätzlich in den Autoklaven.

Effizienter arbeiten

Ob mit oder ohne Assistenz: Schäfer spricht von Effizienzgewinnen. Das vorhandene Personal könne flexibler eingesetzt werden, sodass Engpässe an der einen oder anderen Stelle kompensiert werden können. „Es hat einen großen psychologischen Effekt, wenn man weiß, dass ein Ausfall nicht sofort alle Abläufe durcheinanderbringt. Da kommt einfach Ruhe rein.“ Auch wenn die Mitarbeiterinnen längst aus der Elternzeit zurück sind: Die vorgepackten Instrumenten-Trays und Material-Tubs will der Zahnarzt nicht mehr missen. „Es kostet einmal Zeit, alles vorzubereiten und das Konzept für die eigene Praxis anzupassen“, sagt Schäfer. „Es verursacht auch einmal Kosten, um die farblich codierten Trays in unterschiedlichen Größen anzuschaffen. Aber wenn es einmal da ist, dann will niemand mehr drauf verzichten.“ Auch die ZFA nicht, denn das IMS beschleunigt Vor- und Nachbereitungsprozesse ungemein.

Schäfer war einer der ersten, der dieses, ursprünglich aus den USA stammende, Konzept im deutschen (Kassen-)System anwendete. Das war häufig Pionierarbeit, mit der er sich mittlerweile einen Namen gemacht hat. An vielen Wochenenden kommen Kolleginnen und Kollegen in den Thüringer Wald, um sich die Praxis anzuschauen und das Prinzip erklären zu lassen. „Niemand muss alles auf einmal umstellen, so wie wir das gemacht haben“, erzählt Schäfer. „Viele Kollegen beginnen mit einem Bereich wie der Füllungstherapie und schaffen dafür Trays und Tubs an. Es endet aber oft damit, dass nach und nach alles umgestellt wird, weil die meisten merken, wie viel Entlastung das gesamte System bringt.“ Was ursprünglich aus der Not geboren wurde, hat sich so als feste Größe der Praxisorganisation etabliert – ohne Abstriche in der Behandlungsqualität. ■



Dr. Oliver Schäfer arbeitet mit einem selbst entwickelten Instrumenten-Management-System.

Zukunftsvision oder reale Option?

Robotik und KI. Der Einsatz technologischer Lösungen könnte den Fachkräftemangel reduzieren. Was gestern noch Science-Fiction war, ist teilweise heute schon Realität. Visionen aus „Raumschiff Enterprise“ oder „I, Robot“ sind schon im Haushalt im Einsatz: Ob Siri, Alexa, smart gesteuertes Licht oder Saugroboter mit eigenem Namen – während solche Technologien im Alltag längst selbstverständlich sind, werden sie in der Zahnarztpraxis bislang als Zukunftsthema wahrgenommen, obwohl erste Anwendungen bereits heute wirtschaftlich sinnvoll einsetzbar sind.

Autoren: Ralf Rausch, Nikita Diedrich

16

Grundsätzlich gilt das betriebswirtschaftliche Prinzip: Möglichst viel zahnärztliche Arbeitszeit sollte für wertschöpfende zahnärztliche „Kernprozesse“ eingesetzt werden. Unterstützende Tätigkeiten können delegiert, standardisiert und digitalisiert werden. Während der Fachkräftemangel die Entwicklung der deutschen ambulanten Zahnmedizin zunehmend begrenzt, sind technologische Lösungen hingegen skalierbar, jederzeit verfügbar und unabhängiger vom regionalen Arbeitsmarkt.

Einzellösungen können Prozesse entlasten

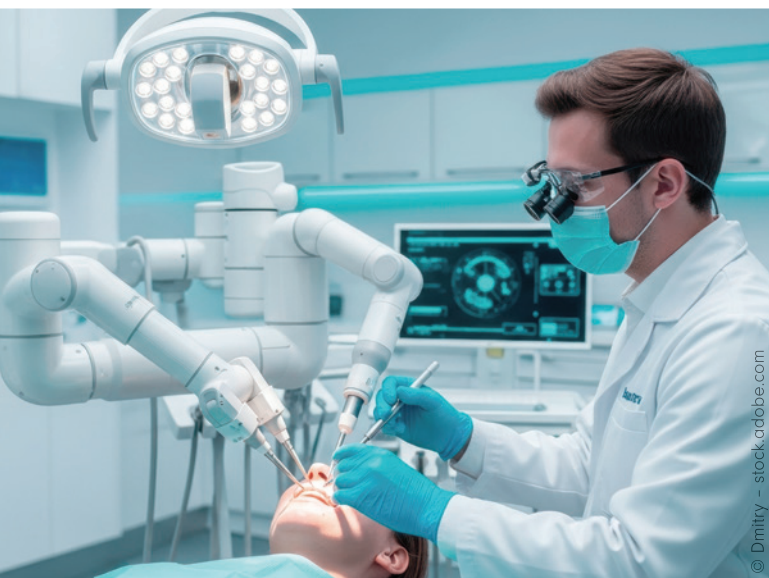
Nicht alle verfügbaren Elemente müssen vollständig umgesetzt werden, um spürbare Effekte zu erzielen. Bereits modulare Einzellösungen können Prozesse deutlich entlasten. Eine intelligente, vollständig integrierte Zahnarztpraxis könnte wie folgt aussehen: Smart-Home-, Robotik- und KI-Systeme ermöglichen eine situationsabhängige Steuerung von Zutritt, Raumfunktionen und Behandlungsabläufen. Behandlungsräume können teilweise selbstständig vor- und nachbereitet werden, indem raumbezogene Automatisierungen Behandlungsbeginn

und -ende erkennen und standardisierte Abläufe zum Beispiel für Beleuchtung, Lüftung, Raumstatus und Dokumentation auslösen.

Künstliche Intelligenz (KI) verknüpft dabei Sensordaten, Belegungsinformationen und betriebliche Kennzahlen. Das ermöglicht auch eine Optimierung von Energieverbrauch und Wartung oder die Überwachung und Steuerung von Materialverbrauch und -beständen. KI wird bereits heute unter anderem für eine strukturierte Dokumentation, Analyse bildgebender Daten sowie Termin-, Auslastungs- und Materialsteuerung eingesetzt.

Behandlungsräume können teilweise selbstständig vor- und nachbereitet werden.

Darüber hinaus kann eine Sprachassistentz die Hands-free-Steuerung zentraler Funktionen übernehmen, also das Auslösen von Schaltern und Geräten ohne Berührung von Schaltern. Im Behandlungszimmer kann das Hygiene verbessern und Arbeitsabläufe vereinfachen. Der Einsatz bleibt allerdings meist auf nicht patientenbezogene Funktionen wie Timer, Beleuchtung, Hintergrundmusik oder ähnliches begrenzt. Würden allgemeine Sprachsteuerung und Transkriptionssoftware vermischt, bestünde das Risiko unbeabsichtigter Aufzeichnungen oder Datenabflüsse. Transkription wird deshalb (noch) als separates, klar abgegrenztes System eingesetzt.





© top images – stock.adobe.com

IT-Sicherheit steht in einem Spannungsverhältnis zum dringend notwendigen Innovations- und Automatisierungsgrad.

Neue Nachweis- und Prüfpflichten

Durch Automatisierung entstehen neue Nachweis- und Prüfpflichten, die eine sorgfältige Planung und rechtliche Begleitung erforderlich machen. Bürokratie technisch zu vermeiden, verursacht wiederum Bürokratie. Gleichzeitig ist der „Markt“ Zahnarztpraxen in Deutschland für die Industrie nicht unbedingt attraktiv. Während Wischroboter für große Flure in Krankenhäusern entwickelt werden, ist eine Entwicklung von kleinen Reinigungsrobotern für Behandlungsräume mit engen Winkeln und strengen Anforderungen des Medizinprodukterechts für die Hersteller (noch) zu abschreckend. Die langfristige Sicherung der zahnärztlichen Versorgung wird nur gelingen, wenn praxisnahe regulatorische Rahmenbedingungen und politische Förderimpulse den Einsatz digitaler und automatisierter Lösungen ermöglichen. ■

Bürokratische Hürden für den Einsatz

Die Umsetzung ist weniger durch technische als durch bürokratische und regulatorische Hürden begrenzt. Ein Kernthema ist der Datenschutz, da sowohl Patienten- als auch Mitarbeiterdaten verarbeitet werden. Systeme mit Mikrofonen, Kameras oder KI-gestützter Analyse erfordern umfangreiche Dokumentations-, Lösch- und Zugriffskonzepte sowie häufig eine Datenschutz-Folgenabschätzung. Hinzu kommen Anforderungen aus dem Medizinprodukte- und Betreiberrecht. Das gilt vor allem, wenn Software oder Robotik Behandlungs-, Hygiene- oder Dokumentationsprozesse beeinflussen. Auch der Arbeits- und Gesundheitsschutz spielt eine wichtige Rolle, etwa bei mobilen Robotern oder neuen Reinigungs- und Desinfektionsverfahren, die validiert und in Hygienepläne integriert werden müssen. Ebenso unterliegt die IT-Sicherheit hohen Anforderungen. Diese Anforderungen sind grundsätzlich sinnvoll, stehen jedoch in einem deutlichen Spannungsverhältnis zum dringend notwendigen Innovations- und Automatisierungsgrad in den Praxen.



© Dmitry – stock.adobe.com

ANZEIGE

Die Präp-Cleaner: sensitive + forte



Für wen ORBAT
alternativlos ist.

- ✓ Für die empfindliche Gingiva
- ✓ Bei leichten Blutungen
- ✓ Abdruckmaterialien: gängige



- ✓ Für die normale Gingiva
- ✓ Stoppt Blutungen
- ✓ Auch für: Pulpotomie

Aus Zeit lässt sich eine Kapitalanlage machen

Mitarbeiterbindung. Wertschätzung und eine angemessene Bezahlung sind geläufige Gründe, warum ein Arbeitsplatz attraktiv ist. Es gibt aber viel mehr Ansätze, wie man Mitarbeiter bindet. Zum Beispiel kann ein Lebensarbeitszeitkonto auch in kleineren Betrieben wie einer Zahnarztpraxis realisiert werden.

Autorin: Midia Nuri

18

Der Volksmund sagt es schon: Zeit ist Geld. Und Arbeit das halbe Leben. Was also läge näher, als Arbeitszeit anzusparen und so später mehr vom Leben zu haben? Die Möglichkeit hierfür bietet der Gesetzgeber Beschäftigten seit 1998 für den Ausgleich von Über- und Minusstunden und die Organisation von Gleitzeit und seit 2009 fürs langfristige Ansparen von Arbeitszeit, für Sabbaticals oder auch etwa den Vorruhestand. Auch Zahnarztpraxen können das ihren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern anbieten – und so als Arbeitgeber attraktiver werden.

Die Nachfrage ist groß

64 Prozent der 18- bis 35-Jährigen fragen ihren Arbeitgeber nach einem Lebensarbeitszeitkonto, ergab eine aktuelle Studie der Arbeitsgemeinschaft Zeitwertkonten. Von den 35 bis 59-Jährigen waren es 48 Prozent. Drei Viertel der Unternehmen setzen der Studie zufolge auf Flexi- beziehungsweise Gleitzeitkonten für den unterjährigen Ausgleich. Diese kurzfristigen

Arbeitszeitkonten

sind vor allem in mittelgroßen Betrieben und Industrieunternehmen häufig. Langfristkonten, die Teil- oder Vollfreistellungen ermöglichen, bietet der Studie zufolge mehr als ein Fünftel aller befragten Unternehmen an. Dabei ermöglichen Langfristkonten prinzipiell beides –, unterjährigen Zeitausgleich sowie längerfristige Flexibilisierung der Lebensarbeitszeit.

Beide Zeitwertkonto-Modelle unterliegen rechtlich ähnlichen Regelungen, die im Sozialgesetzbuch (SGB) IV festgelegt sind. In der Ansparphase haben Beschäftigte die Möglichkeit, durch Verzicht auf Teile ihres Bruttoeinkommens oder ihrer Freizeit – oder beides – Guthaben auf ihrem Arbeitszeitkonto anzusparen. Wobei seit Inkrafttreten der Neuregelungen 2009 neue Langzeitarbeitszeitkonten nur noch in Geld geführt werden. Zeitbestandteile müssen seither stets in Geld umgerechnet werden.

Beschäftigte sparen Abzüge

Einzahlen können Beschäftigte Entgeltbestandteile wie Bonus oder Tantiemen sowie Überstunden und Urlaubstage oberhalb des gesetzlichen Mindesturlaubs in ihr Lebensarbeitszeitkonto. Die konkreten Vorgaben macht der Arbeitgeber. Bei Einzahlung auf das Lebensarbeitszeitkonto sparen die Beschäftigten Abzüge – hier fallen keine Steuern oder Sozialabgaben an. Erst wenn das Wertguthaben ausgezahlt wird, werden diese Zahlungen fällig.

Der Schutz der gesetzlichen Sozialversicherung gilt dabei auch während der Freistellung – ein bezahltes Sabbatical, zusätzliche bezahlte Eltern- oder Pflegezeiten oder auch etwa vorzeitiger Ruhestand oder Altersteilzeit –, während Beschäftigte ohne Lebensarbeitszeitkonto sich freiwillig unbezahlt freistellen lassen und nach einem Monat auch privat oder freiwillig gesetzlich krankenversichern. Hinzu kommt: Mit dem Konto haben Beschäftigte eine Renditemöglichkeit. Die Kapitalanlage des Wertguthabens ist gesetzlich vorgeschrieben. Auf die Erträge des angesparten Guthabens fällt außerdem keine



© Running opossum – stock.adobe.com



© Running opossum – stock.adobe.com



Abgeltungsteuer an – und sie sind vererbbar.

Mitarbeiter dürfen keine Minijobber werden

Voraussetzung für ein Lebensarbeitszeitkonto ist nach § 7b SGB IV, dem sogenannten Flexi-II-Gesetz, eine schriftliche Wertguthabenvereinbarung zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer.

Wichtig: Durch die monatliche Einzahlung auf ihr Arbeitszeitkonto dürfen Mitarbeiter nicht zum Minijobber werden – nur wenn sie schon vorher geringfügig beschäftigt waren, dürfen sie auch nach der Gehaltsumwandlung die Geringfügigkeitsgrenze unterschreiten. Auch für das ausgezahlte Entgelt macht das SGB IV Vorgaben: Es muss mindestens 70 Prozent und darf maximal 130 Prozent des durchschnittlich erzielten Arbeitsentgelts der vorangegangenen zwölf Monate betragen. Die Dauer der Freistellung hängt vom angesparten Guthaben und der Höhe des Freistellungsentgelts ab.

Diverse Anbieter offerieren Arbeitszeitkonten, teils speziell für Zahnarztpraxen: Treuhandgesellschaften, Dienstleister für Arbeitszeiterfassung sowie Lebensversicherer. Oft mit Rundumservice und direkt ins Personalsystem integriert, wo Lohnarten und Gehaltsdaten schon angelegt sind. Beschäftigte können dann per App flexibel Beträge einbringen, den aktuellen Kontostand abfragen und Auszeiten und Ansparphasen simulieren. Arbeitgeber wiederum können im Dashboard die Vorgaben für die Arbeitszeitkonten ihrer Beschäftigten anpassen: welche Beträge diese umwandeln können und für was und wie viel Zuschuss die Zahnarztpraxis zu den angesparten Beträgen gewährt – auch ob fix oder prozentual auf die Einzahlung.

Das Angebot spart Zahnarztpraxen nicht nur einigen Aufwand. Für die nach § 7e des vierten Sozialgesetzbuchs (SGB IV) vorgeschriebene Absicherung der Zeitguthaben vor Insolvenz bieten Anbieter Treuhandlösungen und auch Einzelverpfändungen an die Mitarbeiter über Verpfändungsvereinbarungen an, was gerade für kleinere Betriebe wie die meisten Praxen interessant ist.

Eine Brücke in den Ruhestand bauen

Wenn Mitarbeiter bei einem Arbeitgeberwechsel ihr Arbeitszeitkonto nicht gleich zum nächsten Arbeitgeber beim selben Anbieter übertragen können, kann das Guthaben auf den Folgearbeitgeber oder die Deutsche Rentenversicherung Bund übertragen werden. Geht das nicht oder wollen sie es nicht, ist auch eine Auszahlung möglich – allerdings dann regulär besteuert.

Ein zeitlicher Ausgleich ist mit Ende des Arbeitsvertrags nicht mehr möglich. Das Zeitguthaben ist quasi Eigentum des Mitarbeiters und muss ausgezahlt oder übertragen werden. Arbeitgeber müssen ihre Beschäftigten auch mindestens einmal jährlich schriftlich über den aktuellen Stand ihres Guthabens informieren. Sollte es einen Betriebsrat geben, ist der in Sachen Zeitwertkonto zustimmungspflichtig.

Das Zeitguthaben ist quasi Eigentum des Mitarbeiters und muss ausgezahlt oder übertragen werden.

Selbst für Führungskräfte und Minijobber können Praxisinhaber ein Arbeitszeitkonto einrichten. Nur nicht eine als MVZ gegliederte Gesellschaft für den Geschäftsführer. Legen diese für sich selbst ein Arbeitszeitkonto an und bilden die nötigen Rückstellungen, unterstellt das Finanzamt gern verdeckte Gewinnausschüttung. Zurecht, urteilt der Bundesfinanzhof (Az. IR 26/15).



Beliebt sind Lebensarbeitszeitkonten auch, um einen größeren Einmalbetrag statt einer Abfindung einzubringen – und dem ausscheidenden Mitarbeiter so quasi eine Brücke in den Ruhestand zu bauen. Strittig war bis Mai 2023, ob dieser Zufluss als Entgeltbestandteil zu werten ist – der somit lohnsteuer- und sozialabgabenpflichtig gewesen wäre. Das hat der Bundesfinanzhof 2023 verneint (Az: IX R 25/21) und das Vorgehen so durchgewunken. ■

Mundgesundheit in Europa langfristig stärken

20

Januar/Februar 2026 – Der Freie Zahnarzt

© freshidea – stock.adobe.com

Europäische Zahnärzte. Im November war in Brüssel die Herbstvollversammlung des Council of European Dentists (CED). Dort wurden zentrale berufspolitische und gesundheitssystemische Entwicklungen innerhalb der Europäischen Union erörtert. Die deutsche Delegation war mit Dr. Henner Bunke (BZÄK), Dr. Michael Diercks (KZBV), Stephan Allroggen (KZBV), Lisa Fritzsche (BZÄK), Dr. Alfred Büttner (BZÄK) und Prof. Dr. Thomas Wolf (FVDZ) vertreten. Die Sitzung unterstrich die Bedeutung einer gut koordinierten europäischen Zusammenarbeit im zahnärztlichen Berufsstand.

Autor: Prof. Dr. Thomas Wolf, Dr. Alfred Büttner

Inhaltliche Positionierungen des CED

Die Vollversammlung verabschiedete vier Dokumente, die für die europäische Mundgesundheitspolitik relevante Impulse setzen.

- **Medizinische Neutralität in Konfliktgebieten**
Die Stellungnahme zu Verstößen gegen die medizinische Neutralität betont die Notwendigkeit, medizinisches Personal und Einrichtungen auch in Krisengebieten zu schützen. Angriffe auf Gesundheitseinrichtungen haben in den vergangenen Jahren deutlich zugenommen; nach Angaben der Vereinten Nationen kamen 2024 etwa 900 Gesundheitsfachkräfte in Konflikten ums Leben. Das CED bekräftigt daher die Bedeutung eines uneingeschränkten Zugangs zu medizinischer Versorgung und verweist auf die Rolle der Zahnmedizin als Bestandteil grundlegender Gesundheitsstrukturen.
- **Weißbuch „Altern und Mundgesundheit“**
Das verabschiedete Weißbuch definiert Mundgesundheit als wesentlichen Bestandteil eines gesunden Alterns. Das Dokument zeigt die hohe Prävalenz oraler Erkrankungen im höheren Lebensalter sowie deren Auswirkungen auf allgemeine Gesundheit und Pflegebedürftigkeit. Die Delegierten fordern, Mundgesundheit stärker in europäischen und nationalen Strategien zum demografischen Wandel zu verankern. Prioritär genannt werden der Ausbau gerodontologischer Kompetenzen, die Verbesserung interprofessioneller Zusammenarbeit sowie die Entwicklung geeigneter

Präventions- und Versorgungsmodelle für ältere und pflegebedürftige Menschen.

- **Aktualisiertes Mandat der Arbeitsgruppe Mundgesundheit**
Das aktualisierte Mandat erweitert die Themenbereiche der Arbeitsgruppe um Maßnahmen zur Reduktion des Zuckerkonsums und um Aspekte der zahnärztlichen Mitbehandlung obstruktiver Schlafapnoe. Diese Ergänzungen unterstreichen die zunehmende Relevanz übergreifender Public-Health-Themen innerhalb der Zahnmedizin und ermöglichen eine klarere Positionierung gegenüber politischen Entscheidungsträgern.
- **Empfehlung zum Sportmundschutz**
Die Empfehlung zur Nutzung individuell gefertigter Sportmundschutze basiert auf konsistenten Daten zur Prävention orofazialer Verletzungen. Das Dokument formuliert Qualitätsanforderungen und hebt den Nutzen präventiver Maßnahmen hervor, insbesondere mit Blick auf Breiten- und Nachwuchsleistungssport.

Vorstellung PRUDENT-Projekt

Ein zentraler Programmpunkt der Vollversammlung war die Präsentation des EU-geförderten Projekts PRUDENT (Prioritisation, incentives and Resource use for sUustainable DENTistry) durch Prof. Dr. Chris Vernazza (Universität Newcastle, Vereinigtes Königreich). Das Projekt untersucht Priorisierung, Anreizstrukturen und Ressourceneinsatz in der zahnärztlichen Versorgung und entwickelt Modelle,

die Prävention und Behandlung effizient miteinander verbinden sollen. PRUDENT steht exemplarisch für die zunehmende Integration zahnärztlicher Expertise in europäische Gesundheits- und Versorgungsstrategien. Bei der Präsentation wurde deutlich, dass PRUDENT auf grundlegende strukturelle Herausforderungen reagiert, die sowohl die WHO als auch die Europäische Kommission in den vergangenen Jahren benannt haben. Orale Erkrankungen gehören zu den kostenintensivsten Krankheiten in Europa und betreffen etwa die Hälfte der Bevölkerung. Gleichzeitig zeige sich, dass viele Bürgerinnen und Bürger keinen Zugang zu

licher Bestandteil ist die Entwicklung und EU-weite Erprobung von Indikatoren zur Leistungsfähigkeit oraler Gesundheitssysteme, die künftig als Monitoring-Instrument dienen sollen. Ergänzend untersucht PRUDENT alternative Vergütungsmodelle, die bestehende Fehlanreize reduzieren und präventionsorientierte Versorgung stärken können. Durch regulatorische Analysen, bedarfsorientierte Ressourcenplanung und Prioritätensetzungsprozesse sollen darüber hinaus strukturelle Hemmnisse identifiziert und adressiert werden.

Vorstandswahlen

Bei den turnusgemäßen Wahlen bestätigten die insgesamt 53 Delegierten Dr. Charlotte Heuzé (Frankreich), Dr. Miguel Pavão (Portugal) und Dr. Katalin Nagy (Ungarn) für eine weitere dreijährige Amtszeit im CED-Vorstand. Diese Wiederwahlen sichern Kontinuität in der laufenden strategischen Arbeit des Gremiums. Mit Prof. Dr. Dr. Christof Ruda (Österreich) wurde zudem ein neuer Schatzmeister gewählt, der Dr. John Tzoutzas nachfolgt.

Inhaltliche Geschlossenheit

Die Herbstvollversammlung verdeutlicht die Rolle des CED als zentraler Akteur bei der Weiterentwicklung der zahnärztlichen Versorgung in Europa. Die verabschiedeten Dokumente zeigen einen hohen Grad an inhaltlicher Geschlossenheit und adressieren zentrale Herausforderungen wie demografischen Wandel, Prävention, interprofessionelle Zusammenarbeit und Versorgungsgestaltung. Mehrere Delegierte betonten ausdrücklich, dass die erarbeiteten Stellungnahmen und gemeinsamen evidenzbasierten Papiere in ihren Ländern eine hohe Resonanz finden und sich hervorragend als Grundlage eignen, um bei Gesundheitsministerien und Regierungsstellen Gehör zu finden, weiterführende Gespräche anzustoßen und die Gesundheitspolitik aktiv mitzugestalten. Aus berufspolitischer Perspektive ist hervorzuheben, dass der CED zunehmend Schnittstellen zwischen Zahnmedizin, öffentlicher Gesundheit und europäischer Gesetzgebung besetzt und somit einen Beitrag zur Ausrichtung künftiger gesundheitspolitischer Maßnahmen leistet. Die enge Zusammenarbeit der Delegationen und die breite Zustimmung zu den verabschiedeten Positionen unterstreichen die gemeinsame Zielsetzung, die Mundgesundheit in Europa langfristig zu stärken. ■

PRUDENT steht für die zunehmende Integration zahnärztlicher Expertise in europäische Gesundheits- und Versorgungsstrategien.

zahnärztlicher Versorgung hätten, ohne erhebliche finanzielle Belastungen in Kauf nehmen zu müssen. PRUDENT setzt hier an, indem ein kontextadaptiver Rahmen für eine optimierte Finanzierung der zahnärztlichen Versorgung entwickelt wird. Das Projekt vereint Expertinnen und Experten verschiedener Disziplinen – darunter Universitäten, öffentliche Gesundheitsbehörden, Patientenorganisationen, Versicherer und zahnärztliche Berufsvertretungen – und verfolgt damit einen integrativen Ansatz.

Die methodische Ausrichtung umfasst Mixed-Methods-Designs, bei denen qualitative und quantitative Analyseverfahren kombiniert werden. Diese Herangehensweise ermöglicht es, sowohl realweltliche Versorgungsdaten als auch experimentell generierte Evidenz in die Entwicklung neuer Finanzierungsmodelle einzubeziehen. Ein wesent-



Deutsche Delegation v. l. n. r.: Dr. Michael Diercks, Dr. Alfred Büttner, Dr. Henner Bunke, Prof. Dr. Thomas Wolf, Lisa Fritzsche, Stephan Allroggen

Es ist (fast) **vollbracht**

Reformierter Sanitätsdienst. Bei einem Besuch der DFZ-Redaktion informiert der Leitende Zahnarzt der Bundeswehr, Oberstarzt Dr. Jürgen Rentschler, zum Stand der Umstrukturierung innerhalb des Fachbereichs Zahnmedizin – und was wehrmedizinische Dental-Fitness-Daten mit der Mundgesundheitsstudie gemein haben.

Autorin: Dr. Pascale Anja Dannenberg

22

Die im Osnabrücker Erlass von Bundesverteidigungsminister Boris Pistorius (SPD) im April 2024 angekündigte Reform des Bundesministeriums der Verteidigung (BMVg) und der Bundeswehr werde konsequent umgesetzt und zeige nun erste Ergebnisse – auch für den Sanitätsdienst und den Fachbereich Zahnmedizin der Bundeswehr, informiert der Leitende Zahnarzt der Bundeswehr, Oberstarzt Dr. Jürgen Rentschler, die DFZ-Redaktion in Berlin. Die vormaligen eigenständigen militärischen Organisationsbereiche Streitkräftebasis und Zentraler Sanitätsdienst wurden am 29. April 2025 aufgelöst und im neu aufgestellten Unterstützungsbereich zusammengefasst. Vorgabe sei die „Ressourcenneutralität“ gewesen, sodass die Dienstposten in Anzahl und Dotierung identisch seien.



„Zusätzliche Kommandoebene erforderlich“

Schon von Oktober 2024 an wurde auf der Hardthöhe in Bonn unter Generalleutnant Gerald Funke als Befehlshaber und seinem Stellvertreter und zugleich Befehlshaber des Zentralen Sanitätsdienstes, Generaloberstabsarzt Dr. Ralf Hoffmann, das neue Unterstützungskommando der Bundeswehr (UstgKdoBw) aufgestellt, dem im April 2025 alle Kommandobehörden und Dienststellen der vormaligen Bereiche Streitkräftebasis und Zentraler Sanitätsdienst unterstellt wurden. Der Dienstpostenumfang des UstgKdoBw ist auf 750 Dienstposten begrenzt, von denen knapp ein Drittel der Wahrnehmung sanitätsdienstlicher Führungsaufgaben dient. „Aufgrund der Umfangsbegrenzung konnte auch nur ein Teil der vormaligen im Kommando Sanitätsdienst verorteten Führungs- und Fachaufgaben im neuen UstgKdoBw abgebildet werden, wodurch eine zusätzliche Kommandoebene erforderlich wurde“, erläutert Rentschler. Dem Unterstützungskommando nachgeordnet wurde daher seit April 2025 in Koblenz das Kommando Gesundheitsversorgung der Bundeswehr (KdoGesVersBw) unter der Führung von Generalstabsarzt Dr. Johannes Backus aufgestellt, deren abschließende Indienststellung Ende September 2025 erfolgte. Die Reorganisation der dritten Ebene und damit des Kommandos Regionale Sanitätsdienstliche Unterstützung befindet sich in der „Ausplanung“.

Der Fachbereich Zahnmedizin umfasst weiterhin 150 Behandlungseinrichtungen mit nahezu 1.300 militärischen und zivilen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Hinzukommen etwa 200 ZFA-Auszubildende und 250 Sanitätsoffizieranwärter im Studiengang Zahnmedizin. In der NATO verfügen nur die USA mit ihrem Dental Service über eine vergleichbare Kapazität im Bereich Zahnmedizin. Auf den bisherigen zwei Führungsebenen waren zur Wahrnehmung zahnärztlich-fachlicher Aufgaben insgesamt nur 18 militärische und zwei zivile Dienstposten vorhanden, die nun im Rahmen der Reorganisation drei Ebenen zuzuordnen waren.

„Personalansatz ohne Redundanzen“

Rentschler berichtet: „Mein Dienstposten als Leitender Zahnarzt der Bundeswehr gehört jetzt dem UstgKdoBw an, ist direkt dem Befehlshaber des Zentralen Sanitätsdienstes unterstellt und verfügt über ein Büro mit drei Mitarbeitern.“ Auf Ebene des

KdoGesVersBw ist unter der Führung der Kommando-zahnärztin, Oberstarzt Dr. Sandra Chmieleck, eine Fachabteilung Zahnmedizin mit 13 Mitarbeitern vorhanden, die als Kernauftrag das Betriebsmanagement einschließlich Ausbildung und die übergeordnete Heilfürsorgebearbeitung für den Fachbereich sicherstellt. Auf der dritten Ebene nimmt der vormalige Kommandozahnarzt, Oberstarzt Dr. Stefan Schelleis, seinen Auftrag jetzt als Stellvertretender Kommandeur des Kommandos Regionale Sanitätsdienstliche Unterstützung wahr; für zahnärztlich-fachliche Aufgaben sind zwei militärische Dienstposten vorhanden. „Wie Sie sehen, ist das ein äußerst schlanker Personalansatz ohne jegliche Redundanzen“, konstatiert Rentschler. Das Verhältnis zu den im kurativen Bereich vorhandenen Dienstposten liege bei 1:66 (und damit deutlich unter zwei Prozent des Gesamtdienstpostenumfangs des Fachbereichs Zahnmedizin); bei dieser Rechnung werden die 18 militärischen Dienstposten ins Verhältnis gesetzt zu den 1.192 Dienstposten im kurativen Bereich. Trotz der mit der Umstrukturierung verbundenen Herausforderungen zieht Oberstarzt Dr. Rentschler eine erste positive Zwischenbilanz für den Fachbereich Zahnmedizin hinsichtlich der Chancen engerer Zusammenarbeit. „Um nur ein Beispiel zu nennen: Wir streben in dem auf Landes- und Bündnisverteidigung wehrmedizinisch hochrelevanten Bereich der forensischen Odontostomatologie eine direkte Zusammenarbeit mit dem für Forensik zuständigen und ebenfalls dem Unterstützungsbereich angehörenden Kommando Feldjäger der Bundeswehr an.“

Dental Fitness Classification

Die Einsatzbereitschaft der Truppen sei aus zahnärztlicher Sicht seit Jahren gleichbleibend auf hohem Niveau, berichtet Rentschler. So seien mehr als 90 Prozent der Soldatinnen und Soldaten mit Dental Fitness Class (DFC) 1 oder 2 sofort einsatzfähig. „Dieses seit



1998 auch in der Bundeswehr implementierte System der regelmäßigen Überprüfung der Dental Fitness nach NATO-einheitlichen Vorgaben und Kriterien hat sich als wesentliches Steuerungsinstrument für die Einsatzbereitschaft der Truppen bewährt“, bilanziert der Leitende Zahnarzt. Die wehrmedizinische Begutachtung sei einmal jährlich verpflichtend, um die individuelle Einsatzfähigkeit aus zahnärztlich-fachlicher Sicht für die kommenden zwölf Monate bewerten und bescheinigen zu können.

2024 wurden knapp 140.000 Untersuchungen durchgeführt – eine deutliche Steigerung zu den Vorjahren (2021 rund 80.000, 2022 rund 100.000, 2023 insgesamt 115.000). Der Gesamtanteil der DFC-3-Einstufungen blieb dabei stabil bei unter zehn Prozent. „Die deutliche Steigerung der DFC-1-Vergaben (gesundes oder vollständig saniertes Gebiss ohne Behandlungsbedarf) ist ein sichtbarer Marker für die flächendeckend gute zahnmedizinische Versorgungssituation sowie für die Effektivität der zunehmend nachgefragten Prophylaxeangebote“, analysiert Rentschler.

ANZEIGE

Monolithische Krone im digitalen Workflow

ab
89 €*

* zzgl. MwSt. + 5 Jahre Garantie



MAXIDENT
ZAHNERSATZ MADE IN GERMANY

**ZAHNERSATZ
MADE IN
GERMANY**

MAXIDENT GmbH
Ludwigstraße 16
42853 Remscheid

02191 9296290
info@maxident.de
www.maxident.de



In diesem Jahr soll ein Praxisverwaltungssystem die digitale Erfassung des DFC-Status und Langzeitdaten zu Karies, Parodontitis und endodontischen Behandlungen ermöglichen. Die Befunddaten der 18–35-jährigen Bundeswehrsoldaten (Hauptaltersgruppe) sollen in Analogie zur Deutschen Mundgesundheitsstudie 6 (DMS 6) ausgewertet werden, die diese Altersgruppe nicht erfasst hat. Die Daten sind in Bezug auf die Dental Fitness von hoher wehrmedizinischer Relevanz, darüber hinaus ist eine vergleichende Einordnung zu den in der DMS 6-Studie vorhandenen Alterskohorten möglich.

Ukraine-Erfahrungen

Der russische Angriffskrieg auf die Ukraine hat auch erhebliche Auswirkungen auf die künftige zahnmedizinische Einsatzplanung der Bundeswehr. Nach Angaben des ukrainischen Sanitätsdienstes machen Verwundungen im Hals-Gesicht-Bereich bis zu einem Drittel aller Verwundungen aus. „Diese Zahlen sind für die zahnmedizinische und mund-, kiefer-, gesichts-chirurgische Versorgung von kritischer Bedeutung, zumal auch Deutschland nur über begrenzte Kapazitäten verfügt“, betont Rentschler. So waren laut Ärztestatistik der Bundesärztekammer zum 31.12.2024 insgesamt 1.895 MKG-Chirurgen berufstätig.

Auch die Verletzungsmuster haben sich durch moderne Waffensysteme verändert. Zu Schussverletzungen kommen verstärkt Explosions- und Schrapnellverletzungen hinzu sowie Verbrennungen im Gesichtsbereich. „Dies erfordert eine enge interdisziplinäre Zusammenarbeit zwischen medizinischen Fachrichtungen unter Einbeziehung der Zahnheilkunde be-

Ukrainekrieg zeige, dass der Schutzstatus des Roten Kreuzes gemäß Genfer Konventionen keine entsprechende Beachtung finde.

Auch passe die Bundeswehr ihre Versorgungskonzepte angesichts der Erkenntnisse aus dem Ukraine-krieg an. Während die sanitätsdienstlichen Ebenen 1 und 2 der Rettungskette bislang situations- und ge-ländeabhängig in einem Abstand von wenigen Kilo-metern Entfernung von der Front zum Einsatz kamen,

Einsatzbereitschaft der Truppen aus zahnärztlicher Sicht auf hohem Niveau

zwängen moderne Bedrohungen etwa durch Drohnen und weitreichende Artillerie zu hoher Beweglichkeit und deutlich größeren Abständen zum Kampfgeschehen. Zur zahnärztlichen (Notfall-)Versorgung der kämpfenden Truppe ist die Beschaffung „Beweglicher Zahnarzttrupps“ erforderlich, mit der Fähigkeit sowohl zur „abgesessenen“, stationären Behandlung etwa in geschützten unterirdischen Räumen, Kellern, Tiefgaragen als auch mit der Möglichkeit zur schnell verlegbaren, geschützten fahrzeuggebundenen Versorgung. „Die notwendigen konzeptionellen Grundlagen hierzu müssen zeitnah erarbeitet werden“, sagt Rentschler.

Bundesrechnungshof-Prüfung

Der Bundesrechnungshof (BRH) prüfte den Fachbereich Zahnmedizin von 2019 bis 2022 mit Fokus auf die zahnmedizinische Leistungserbringung und die Wirtschaftlichkeit der truppennahen zahnärztlichen Versorgung. „Im Zuge der Überprüfung wurden Maßnahmen zur Effizienzsteigerung erarbeitet. Die Mindestvorgaben zur kurativen Leistungserbringung werden nun von fast allen zahnärztlichen Behandlungseinrichtungen erfüllt oder sogar deutlich übertroffen“, resümiert Rentschler.

Das im Mai 2025 vom BRH durchgeführte Nachfrageverfahren zwecks Kontrolle der BRH-Empfehlungen sowie der zugesagten Maßnahmen des Fachbereichs Zahnmedizin wurde im Juni 2025 mit positivem Ergebnis abgeschlossen. „Ein implementiertes Dashboard für die zahnmedizinische Leistungserfassung sowie der Kernindikator Dental Fitness ermöglichen nun die transparente Darstellung von Leistungserbringung, Einsatzbereitschaft und zahnmedizinischem Behandlungsbedarf in Relation zum Betreuungsumfang“, freut sich der Leitende Zahnarzt der Bundeswehr, Oberstarzt Dr. Jürgen Rentschler. ■

reits in den vorderen Behandlungsebenen“, erklärt Oberstarzt Dr. Rentschler. Aufgrund der Kriegsdauer komme eine steigende Anzahl zahnärztlicher Schmerzpatienten hinzu, da der Stellenwert einer regelmäßigen und suffizienten Mundhygiene in den Hintergrund trete, aber auch deren Umsetzung schlicht nicht existent sei. Zudem müsse sich die Bundeswehr auf eine Versorgung unter Tage einstellen, da der



© Max Mustermann – stock.adobe.com



Einladung zur Landesversammlung

des Landesverbandes Bayern des
Freien Verbandes Deutscher
Zahnärzte 2026 gemäß § 14 Abs. 2
der Satzung

Termin: 20./21. März 2026

Beginn: Freitag, 20. März 2026, 19:00 Uhr

Ort: Get-together im Leonardo Hotel Munich
City South, Hofmannstraße 1, 81379 München

Beginn: Samstag, 21. März 2026, 9:00 Uhr

Ort: Landesversammlung im Zahnärztehaus der
Kassenzahnärztlichen Vereinigung Bayerns,
Fallstraße 34, 81369 München

Tagesordnung:

1. Begrüßung
2. Regularien
3. Grußworte
4. Fragestunde
5. Bericht der Landesvorsitzenden
6. Bericht der Kassenprüfer
7. Jahresrechnung 2025
8. Entlastung des Vorstandes
9. Wahlen
 - 9.1. Wahl des Landesvorstandes
 - 9.2. Wahl des Versammlungsleiters und zweier Stellvertreter
 - 9.3. Wahl der Kassenprüfer und deren Stellvertreter
10. Haushalt 2026
11. Anträge
(Fragen und Anträge, welche die Tagesordnung verändern,
sind spätestens zwei Wochen vor der Versammlung beim
Landesvorsitzenden einzureichen)
12. Sonstiges

Die Landesversammlung ist für Mitglieder des Freien Verbandes
Deutscher Zahnärzte öffentlich. Rede- und stimmberechtigt sind
nur die Delegierten.

Mit freundlichen Grüßen

Dr. Christian Deffner
Landesvorsitzender

Dr. Romana Krapf
Stellv. Landesvorsitzende ■

Wenn Schweigen zur **Strategie** wird

FVDZ-Landesverband Bayern. Das Verwaltungsgericht München hat den Einspruch von sieben Klägern gegen die Ungültigkeitserklärung der Kammerwahlen 2022 im Zahnärztlichen Bezirksverband (ZBV) München zurückgewiesen. Das Gericht bestätigt, dass erhebliche Verfehlungen seitens des ZBV vorliegen. Dies hätte für die Vollversammlung der Bayerischen Landeszahnärztekammer (BLZK) Anlass sein können, die Vorgänge transparent zu machen. Stattdessen verweigerte sie die Diskussion über die Anträge des FVDZ Bayern.

Autorin: Anita Wuttke

Gleich drei Instanzen – Landeswahlausschuss, Vorstand der BLZK und Verwaltungsgericht München – haben die Kammerwahlen 2022 im ZBV München Stadt und Land für ungültig erklärt. Doch statt durch Aufarbeiten Transparenz zu schaffen, stellte die Mehrheitsfraktion „Team Bayern“ – darunter die 14 Delegierten aus München – Ende November 2025 den Geschäftsordnungsantrag „Übergang zur Tagesordnung“, um so die gestellten Anträge vom Tisch zu wischen und damit eine Debatte zu verhindern.

Hintergrund

Der ZBV München hatte während der Wahlzeit 2022 eine Sonderausgabe des *Zahnärztlichen Anzeigers* herausgegeben – unangekündigt und voller wahlwerblicher Inhalte zugunsten des Vereins ZZB. In der Urteilsbegründung stellte das Verwaltungsgericht fest: „Der Verstoß gegen das Neutralitätsgebot war mandatsrelevant. Er führte zu einer Verdunklung des Wahlergebnisses ... Nach Abwägung aller Umstände kann, diesem Maßstab entsprechend, die Delegation des ZBV München zur Vollversammlung der Beklagten nicht fortbestehen.“

Sieben Delegierte des ZBV München von der Wahlgruppierung Zukunft Zahnärzte Bayern (ZZB)/ Zahnärztinnen in München (ZIM) hatten 2024 gegen die Anerkennung der Wahlanfechtung von



Aus Protest gegen die Weigerung der Vollversammlung der Bayerischen Landeszahnärztekammer (BLZK), die Vorgehen um die Wahlverfehlungen des ZBV München aufzuarbeiten, verließ die Fraktion des FVDZ Bayern geschlossen und für kurze Zeit den Versammlungssaal. Unter den Protestierenden: der Landesvorstand des FVDZ mit Dr. Christian Deffner und Dr. Romana Krapp, FVDZ-Bundesvorsitzender Dr. Christian Öttl sowie der vormalige Präsident der Bundeszahnärztekammer, Prof. Dr. Christoph Benz.

© FVDZ Bayern/Fries

Landeswahlausschuss und Vorstand der BLZK Klage vor dem Verwaltungsgericht München erhoben. Die mündliche Verhandlung und Klageabweisung fand am 16. September 2025 statt, und seit dem 24. November 2025 liegt die schriftliche Urteilsbegründung vor. Darin bestätigt die 16. Kammer des VG die Verletzung der Neutralität und daraus folgend die Ungültigkeit der Kammerwahlen 2022 im ZBV München.

Vorteile im Ehrenamt

Der FVDZ Bayern fordert die Kläger nach wie vor auf, das Urteil des Verwaltungsgerichts München zu akzeptieren, für Transparenz zu sorgen und den rund 3.500 Mitgliedern des ZBV München nicht durch Versuch der Berufung noch mehr Kosten aufzubürden. FVDZ-Landesvorsitzender Dr. Christian Deffner: „Die Neutralitätspflicht ist ein Grundpfeiler für faire und demokratische Kammerwahlen. Ich sehe unsere Selbstverwaltung in höchster Gefahr, wenn in einer Körperschaft des öffentlichen Rechts das Urteil eines Gerichts durch juristische Tricks unterlaufen wird, um der eigenen Person und der eigenen Partei einen Verbleib im Amt zu verschaffen.“ Für die stellvertretende Landesvorsitzende Dr. Romana Krapf ist die Verfehlung des ZBV München keine Bagatelle. „Selbstverwaltungsorgane müssen politisch neutral bleiben. Sie dürfen ihre Ressourcen, ihre Autorität und ihre Kommunikationskanäle nicht dazu nutzen, um Wahlentscheidungen zu beeinflussen. Das hat der ZBV München aber getan!“

Ausblick

Die sieben Kläger hatten bis Jahresende Zeit, das Urteil zu akzeptieren, was Neuwahlen im ZBV München zur Folge hätte, oder in Berufung zu gehen. Inzwischen wurde anwaltlich bestätigt, dass drei der Kläger Antrag auf Zulassung zur Berufung beim Bayerischen Verwaltungsgeschichtshof in Ansbach gestellt haben. Die Zulassung der Berufung muss innerhalb von zwei Monaten nach Zustellung des Urteils begründet werden, also Ende Januar 2026. Auch die restlichen vier Kläger könnten noch nachziehen. Der Verlauf seit der Wahlanfechtung im Dezember 2022 lässt sich mit Klick auf den QR-Code verfolgen.

Zeitstrahl seit
der Wahl-
anfechtung



Fazit

Der Vorwurf der Verschleppung durch die Kläger ist daher nicht von der Hand zu weisen, denn im September 2026 finden in

Kommentar

Nicht bloß eine Frage der Ehre

Die Fakten liegen auf dem Tisch. Der ZBV München hat seinen Vorstandsmitgliedern als Vereinsmitgliedern von ZZB einen unerlaubten Vorteil gegenüber den Mitbewerbern verschafft. Davor die Augen zu verschließen, steht einer Vollversammlung der BLZK als oberster Instanz der bayerischen Zahnärzte nicht gut zu Gesicht. Eine sorgfältige Analyse haben BLZK-Vorstand, Landeswahlausschuss und das Verwaltungsgericht München geliefert. Doch was macht die VV damit? Sie kehrt die Dinge unter den Teppich, als wäre es ein Kavaliärsdelikt. Das ist das falsche Signal an die eigene Berufsgruppe. Steht die Kammer nicht für Ethik in der Zahnmedizin und das Einhalten der Berufsordnung? Auch der ZBV München ist eine „Kammer“ und ahndet jedes Vergehen seiner Mitglieder. Wie kann es der ZBV München wagen, unterschiedliche Maßstäbe zu setzen? Mitglieder werden bestraft, wenn sie zu viel Werbung machen, die eigenen Fehler will man nicht sehen? Gerade in Zeiten, in denen die Selbstverwaltung immer wieder unter politischen Druck gerät, wäre ein transparenter Umgang mit Wahlverfehlungen ein starkes Zeichen gewesen – von der Vollversammlung der BLZK und vom ZBV München. Stattdessen entsteht der Eindruck, dass Machtinteressen schwerer wiegen als demokratische Grundprinzipien.

Anita Wuttke

27

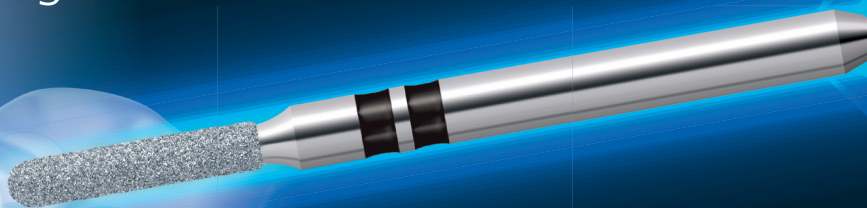
Januar/Februar 2026 – Der Freie Zahnarzt

Bayern wieder ZBV- und Kammerwahlen statt – bekanntlich alle vier Jahre. Experten räumen den Klägern anhand der Fakten indes geringe bis keine Chancen ein, dass der Verwaltungsgeschichtshof zu einem anderen Urteil kommt als das Verwaltungsgericht München.

Die Entscheidung der BLZK-Vollversammlung, die vom Verwaltungsgericht festgestellten Wahlverfehlungen des ZBV München nicht aufzuarbeiten, ist mehr als ein formaler Vorgang. Sie ist ein Symptom für ein strukturelles Problem: den mangelnden Willen, Transparenz zu schaffen. Wer die Selbstverwaltung stärken will, sollte sich unbequemen Fragen nicht verweigern. Langfristig gefährdet es die Glaubwürdigkeit einer ganzen Institution. ■

ANZEIGE

Hochleistungs-Kronentrenner für Zirkoniumdioxid von ORIDIMA



Hergestellt in
Deutschland

Höhere Standzeit durch extrem
festen Halt der Diamanten

Dieses moderne Diamantinstrument wurde speziell entwickelt, um Kronen und Brücken aus äußerst widerstandsfähigem Zirkon in kurzer Zeit zu trennen. Ihr persönlicher Medizinprodukte-Berater vor Ort steht Ihnen für weitere Informationen gerne zur Verfügung.

ORIDIMA
KOMPETENT HANDELN



Nachruf auf Dr. Dirk Erdmann

28

Am 4. Dezember 2025 ist Dr. Dirk Erdmann von uns gegangen. Mit Ihm verliert die Zahnärzteschaft nicht nur einen engagierten Kollegen, sondern eine Stimme, die über Jahrzehnte hinweg die standespolitische Debatte – auch bundesweit – mitgeprägt hat. Dr. Erdmann war FVDZ-Mitglied aus tiefster Überzeugung. Über viele Jahre hinweg brachte er sich aktiv in die Arbeit des Landesverbandes Nordrhein ein.

Außergewöhnliches Engagement

Dr. Dirk Erdmann war weit mehr als ein hervorragender Zahnarzt. Er war ein Kollege, der seinen Beruf mit Leidenschaft lebte und zugleich weit über das Behandlungszimmer hinauswirkte. Standespolitik war für ihn kein Pflichtprogramm, sondern eine Herzensangelegenheit. Mit außergewöhnlichem Engagement setzte er

sich für die Belange unseres Berufsstandes ein und prägte damit über Jahre hinweg die gemeinsame Arbeit im Verband, insbesondere in Nordrhein.

Sein Handeln war stets geleitet von den Werten, die ihn auch persönlich auszeichneten: Ehrlichkeit, Geradlinigkeit und eine tiefe kollegiale Verbundenheit.

Wer Dr. Dirk Erdmann begegnen durfte, erlebte einen Menschen, der zuhörte, der kritisch hinterfragte, aber dabei immer fair und wertschätzend blieb. Sein Rat war geschätzt, sein Humor oft der nötige Lichtblick in hitzigen Debatten. Er war ein Kollege, auf dessen Wort man sich verlassen konnte.

ADP-Beiträge waren feste Orientierungspunkte

Seine zahlreichen Beiträge über ADP-Medien, mit denen er uns stets zuverlässig, verständlich und klug informiert hat, waren für viele von uns feste Orientierungspunkte. Er verstand es, komplexe Entwicklungen einzuordnen und Zusammenhänge sichtbar zu machen – immer mit dem Blick für das Wesentliche und dem Wunsch, die Profession voranzubringen.

Mit großer Trauer, aber ebenso großer Dankbarkeit blicken wir auf das Leben und Wirken unseres geschätzten Kollegen Dr. Dirk Erdmann zurück. Sein plötzlicher Abschied reißt eine Lücke in unsere Mitte, die nicht zu füllen ist – weder menschlich noch fachlich.

Dirk, du fehlst uns – sehr. Doch in unserer Erinnerung wirst du bleiben: als Kollege, als Freund, als jemand, auf den wir uns immer verlassen konnten.

In tiefer Verbundenheit

Die Kolleginnen und Kollegen des Freien Verbandes Deutscher Zahnärzte – Landesverband Nordrhein ■



© privat



Nachruf auf Dr. Kurt Gerritz

Die Zahnärzteschaft trauert um eine herausragende Persönlichkeit und einen geschätzten Kollegen. Am 14. Dezember 2025 ist Dr. Kurt Gerritz im Alter von 84 Jahren verstorben. Mit Ihm verlieren wir einen passionierten Zahnmediziner, der über Jahrzehnte hinweg die Standespolitik im Freien Verband Deutscher Zahnärzte und die fachliche Weiterentwicklung unseres Berufsstandes maßgeblich geprägt hat.

Weichen für strukturelle Entwicklungen gestellt

Sein unermüdliches Engagement begann auf regionaler Ebene, wo er viele Jahre lang mit Weitsicht und Herzblut als Vorsitzender der Bezirksgruppe Duisburg fungierte. Er verstand es, die Interessen der Kollegenschaft zu bündeln und mit Nachdruck, aber stets moderierend zu vertreten. Von 1986 bis 1992 war er stellvertretender Landesvorsitzender in Nordrhein, in dieser Funktion stellte er die Weichen für strukturelle Entwicklungen innerhalb des Berufsstandes wie die Förderung der Freiberuflichkeit.

Sein Ruf als versierter Standespolitiker führte ihn schließlich in den Bundesvorstand (1993 bis 2003). Dort war er unter anderem für die Inhalte des *DFZ* verantwortlich. Sein Interesse an zahnmedizinischen Artikeln trug dazu bei, den fachlichen Diskurs innerhalb der Kollegenschaft zu fördern. Zudem war er aufgrund seiner Affinität zu Zahlen jahrelang im Haushaltsausschuss des Bundesverbandes aktiv; auf Landesebene trug er als Finanzreferent viele Jahre die Verantwortung in der KZV Nordrhein.

Eine Vielzahl von Ehrenämtern

Sein Engagement in der Standespolitik findet sich in einer Vielzahl von Ehrenämtern wieder, von denen nur



einige beispielhaft genannt werden sollen: Delegierter der Kammer-, der KZV- und der KZBV-Vertreterversammlung, Tätigkeit im Widerspruchsausschuss, in der Sachverständigenkommission für ausländische Abschlüsse und vieles mehr.

Für Dr. Gerritz endete die Verantwortung nicht mit dem Erreichen des Ruhestandes. Er blieb dem Gedanken des Gemeinwohls verpflichtet und engagierte sich auch in seinem Lebensabend in zahlreichen Ehrenämtern, unter anderem im Vorstand des Deutschen Roten Kreuzes.

Wir verlieren mit Dr. Kurt Gerritz nicht nur einen exzellenten Fachmann und Standespolitiker, sondern einen feinsinnigen Menschen und geschätzten Mentor. Seine Verdienste um die Zahnmedizin im Land und auf Bundesebene werden unvergessen bleiben.

Wir verneigen uns vor seiner Lebensleistung.

Die Kolleginnen und Kollegen des Freien Verbandes Deutscher Zahnärzte – Landesverband Nordrhein ■

Begeisterung für Engagement, Netzwerk und Freiberuflichkeit



FVDZ-Landesverband Westfalen-Lippe. Auch 2025 hat sich der Landesverband des Freien Verbandes Deutscher Zahnärzte in Westfalen-Lippe mit großem Engagement für die Gewinnung, Förderung und Unterstützung des zahnärztlichen Nachwuchses eingesetzt. Ziel ist es, junge Kolleginnen und Kollegen für die berufspolitische Arbeit zu begeistern, ihnen Orientierung für den Berufsstart zu geben und sie nachhaltig für die Werte der Freiberuflichkeit zu sensibilisieren.

Autor: Landesverband Westfalen-Lippe

30

Ein fester Bestandteil dieser Nachwuchsarbeit ist seit mehreren Jahren der regelmäßig stattfindende Examensabend in Münster, der im Rahmen der Abschlussfeiern der aktuellen Examensjahrgänge stattfindet. „Wir versuchen, die Absolventinnen und Absolventen zu unterstützen und ihnen einen bereichernden Start in den neuen Lebensabschnitt zu ermöglichen, indem wir sie zu einem gemütlichen und kollegialen Abend einladen. An diesem Abend haben die jungen Kolleginnen und Kollegen die Möglichkeit, die drängendsten Fragen rund um den Berufsstart zu stellen und können von den ‚alten Hasen‘ in vielen Bereichen informiert und häufig auch etwas beruhigt werden“, erklärt die Landesvorsitzende des FVDZ in Westfalen-Lippe, Dr. Patricia Wachter.

Wertvolle Tipps für den Berufseinstieg

Auch im Dezember 2025 gab es erneut einen solchen gelungenen Abend. Der Freie Verband lud die frischgebackenen Absolventinnen und Absolventen des Zahnmedizinstudiums in Münster in das A2 am Aasee ein. In angenehmer Atmosphäre bot die Veranstaltung reichlich Gelegenheit zum persönlichen Austausch sowie zum Ken-

FVDZ-Landesvorsitzende Dr. Patricia Wachter und Vorstandsmitglied Paul Witt (Foto links) begrüßten die frischgebackenen Absolventinnen und Absolventen der Uni in Münster. Nicht auf dem Bild: Dr. Samuel Jurnatan





Auch an der Uni in Witten/Herdecke ist der FVDZ aktiv und konnte viele Studierende gewinnen.



nenlernen der berufspolitischen Arbeit des Verbandes. Wachter sowie die Vorstandsmitglieder Dr. Samuel Jurnatan und Paul Witt betonten in ihren Beiträgen die große Bedeutung des Freien Verbandes als gemeinsame Interessenvertretung aller Zahnärztinnen und Zahnärzte. Besonders hervorgehoben wurden dabei die Rolle der Freiberuflichkeit, die Sicherung der beruflichen Selbstbestimmung sowie die Chancen und Herausforderungen beim Einstieg ins Berufsleben.

Zahlreiche Fragen der jungen Kolleginnen und Kollegen konnten beantwortet werden, zudem erhielten sie wertvolle Tipps und praxisnahe Hinweise für ihre ersten Schritte in der zahnärztlichen Berufswelt. Die Absolventinnen und Absolventen zeigten sich begeistert vom offenen Austausch und der kollegialen Unterstützung. Sie bedankten sich herzlich für die Möglichkeit, direkt mit erfahrenen Kolleginnen und Kollegen ins Gespräch zu kommen und wichtige Impulse für ihren weiteren Berufsweg mitzunehmen.

Für das berufspolitische Ehrenamt begeistern

Auch an der Universität Witten/Herdecke ist der Freie Verband aktiv und schafft es zunehmend, junge Zahnmedizinerinnen und Zahnmediziner für ehrenamtliches Engagement, das starke Netzwerk des Verbandes und die Idee der Freiberuflichkeit zu begeistern. Ebenfalls im

Dezember stellte sich der FVDZ Westfalen-Lippe dort den Absolventinnen und Absolventen der Zahnmedizin vor. In einer offenen und motivierenden Atmosphäre wurde die große Bedeutung des ehrenamtlichen Engagements für den Erhalt der Freiberuflichkeit sowie für eine starke Interessenvertretung der Zahnärzteschaft vermittelt. Zudem wurde der hohe Wert eines lebendigen, kollegialen Netzwerks innerhalb des Verbandes betont und der Westfälisch-Lippische Zahnärztetag in Gütersloh vorgestellt. Einige der jungen Kolleginnen und Kollegen waren so begeistert, dass sie sich direkt für eine Mitgliedschaft im Verband entschieden.

Fotobox für Examensball gesponsert

Darüber hinaus setzte der Landesverband auch bei besonderen Erinnerungsmomenten Akzente: Beim Examensball der Universität Münster unterstützte der FVDZ erneut die Absolventinnen und Absolventen, indem er eine Fotobox sponserte und so zu unvergesslichen Momenten am Ende des Studiums beitrug.

Mit diesen vielfältigen Aktivitäten zeigt der FVDZ Westfalen-Lippe eindrucksvoll, wie nachhaltige und erfolgreiche Nachwuchsarbeit gelingen kann – durch persönliche Ansprache, ein gelebtes Netzwerk, praxisnahe Unterstützung und die klare Vermittlung der Werte der freiberuflichen Zahnheilkunde. ■



Examen 2025

ESTELITE

Ästhetik mit System – Komposite von TOKUYAMA

Spezialisten & Alleskönner:
Die ESTELITE-Familie – ein einzigartiges
System für die moderne Füllungstherapie
basierend auf sphärischen Füllkörpern.



Individuelle Anwendungsmöglichkeiten
durch verschiedenste Viskositäten



Exzellente Polierbarkeit & Handhabung
mehrfach ausgezeichnet durch den Dental Advisor



Hohe Belastbarkeit
durch optimal abgestimmte sphärische Füllkörper



Schnelle Tiefenhärtung
durch kontrollierte Brechungsindizes
& RAP-Technology



Für den idealen Workflow:
**Unsere
ESTEPOLISHER**



 **Tokuyama**

tokuyama-dental.eu

Praxisfinanzierung auf sichere Füße stellen

Liquiditätsmanagement. Damit die Zahnarztpraxis finanziell auf einem sicheren Fundament steht, bedarf es einer gewissen Vorausschau. Wichtige Erfolgsfaktoren sind die Liquiditäts- und die Investitionsplanung.

Autorin: Martina Schäfer

Alles wird teurer. Das gilt für das alltägliche Leben ebenso wie für Zahnärztinnen und Zahnärzte in ihren Praxen. Es fängt bei Personal- und Energiekosten an und schließt Mieten sowie höhere Ausgaben bei der Beschaffung von Praxismaterial oder Geräten ein. Umso wichtiger ist es, eine Liquiditäts- und Investitionsplanung zu erstellen oder die bestehende regelmäßig auf Anpassungsbedarf zu überprüfen.

Liquiditätsplanung als Erfolgsfaktor

Wer mit seiner Zahnarztpraxis langfristig erfolgreich sein will, kommt um die Liquiditätsplanung kaum herum. Schließlich bildet sie die optimale Grundlage, um für allerlei finanzielle Überraschungen bestens gewappnet zu sein. Das gilt für den plötzlichen Ersatzbedarf eines wichtigen medizinischen Geräts genauso wie für die höher ausgefallene Steuernachzahlung oder unerwartete äußere Ereignisse wie die Coronakrise. Außerdem ist eine tragfähige finanzielle Basis Voraussetzung für einen nachhaltigen Praxisbetrieb. Schließlich gehören dazu langfristig auch Investitionen in Modernisierung.

Mit einem soliden Liquiditätsmanagement sorgen Zahnärztinnen und Zahnärzte dafür, dass der Praxis zu jeder Zeit ausreichend finanzielle Mittel zur Verfügung stehen. Neben dem stetigen Überblick über die Finanzlage gehört dazu auch eine realistische Planung. Ausgangspunkt

dafür ist eine Aufstellung, die die Einnahmen und Ausgaben aufzeigt. Eine große Hilfe dabei ist die betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA), die die steuerliche Beratung bereitstellt.

Um Geldzu- und -abflüsse gut prognostizieren zu können, ist eine genauere Aufteilung wie zum Beispiel in fixe und variable Kosten oder die verschiedenen Einnahmearten wichtig. Ein genauerer Blick sollte auch größeren Posten wie Medizintechnik gelten. Saisonale Schwankungen lassen sich dabei am besten erfassen, wenn die Planung über mindestens zwölf Monate reicht. Ergänzend gehört eine kurzfristigere Betrachtung von drei bis sechs Monaten dazu.

Liquiditätsfallen und wie sie sich vermeiden lassen

Selbst bei guter Praxisauslastung können finanzielle Engpässe auftreten. Die Ursache dafür liegt meist in typischen Liquiditätsfallen, die sich mit dem nötigen Bewusstsein jedoch leicht vermeiden lassen. An erster Stelle stehen dabei oft unerwartet hohe Steuernach- oder -vorauszahlungen. „Gefährdet“ sind hier vor allem Gründerinnen und Gründer oder Zahnarztpraxen, deren Gewinn plötzlich deutlich höher ausfällt. Was in diesen Fällen besonders tückisch ist: Mit dem Steuerbescheid kommt es zu einer doppelten Belastung. Denn neben der Nachzahlung wird eine oft hohe Vorauszahlung

fällig. Im Vorteil sind jene, die diese Entwicklung bereits im laufenden Jahr im Auge behalten und regelmäßig für Rücklagen gesorgt haben. Diese Reserven bieten zudem ein sicheres Polster, falls Einnahmen aufgrund von Krankheit einmal ausbleiben.

Kritisch kann es für Zahnärztinnen und Zahnärzte auch werden, wenn sie sich bei der Abrechnung von Leistungen mehr Zeit als nötig nehmen und zum Beispiel nur einmal im Monat Rechnungen erstellen. Immerhin fallen regelmäßig Ausgaben zu festen Terminen an. Damit diesen dann mehr als ausreichend Einnahmen gegenüberstehen, gilt es, private Behandlungen, IGeL-Leistungen und Zuzahlungen kurzfristig zu berechnen. Gleichzeitig ist der Blick auf den Zahlungseingang entscheidend. So lässt sich bei Ausfällen schnell mit konsequentem Mahnwesen gegensteuern.

Damit die Zahnarztpraxis immer dann auf ihre Rücklagen zugreifen kann, wenn sie diese benötigt, sollte die Anlageform zudem gut gewählt werden. Das heißt: Eine ausreichend große Geldsumme sollten Praxisinhaberinnen und Praxisinhaber auf einem Giro- oder Tagesgeldkonto bereithalten. Nur Beträge, die längerfristig für Investitionen vorgesehen sind, sollten zu besseren Zinskonditionen festgelegt werden. Grundsätzlich ist zu empfehlen, private und betriebliche Gelder getrennt anzulegen.

Praxisinhaber sollten eine ausreichend große Geldsumme auf einem Giro- oder Tagesgeldkonto bereithalten.



© Ellen7 - stock.adobe.com

Investitionen strategisch planen

Neben der Liquiditätsplanung sollten auch Investitionsvorhaben regelmäßig auf der Planungsliste von Zahnärztinnen und Zahnärzten stehen. Schließlich entwickelt sich nicht nur die Medizintechnik weiter. Auch die Anforderungen an die Praxisausstattung verändern sich. Entsprechend lassen sich Neuanschaffungen oder eine Modernisierung kaum vermeiden. Umso wichtiger ist es, diese Investitionen längerfristig anzugehen und so die Finanzierung auf sicheren Füßen zu haben.

Bei der Entscheidung über den Investitionsbedarf sollte die Wirtschaftlichkeit immer an oberster Stelle stehen. Bei der Berechnung darf der Blick auf die vorhandenen Geräte nicht fehlen. Es kommt darauf an, wie hoch mögliche Reparaturkosten sind. Auch ein höherer Aufwand durch umständlichere Arbeitsabläufe fällt ins Gewicht. Doch Neuanschaffungen sind ebenfalls genau zu prüfen. Immerhin können dabei versteckte Kosten den Austausch der Technik ebenso unrentabel werden lassen.

Vorteile der Investitionsplanung

Wer mögliche Investitionsvorhaben strategisch plant, profitiert auch mit Blick auf die Liquidität der Praxis. Denn über einen längeren Verlauf lässt sich die Finanzierung selbst bei teurer Ausstattung gezielt angehen. So bleibt ausreichend Zeit, verschiedene Modelle der Kapitalbeschaffung zu prüfen und Konditionen zu vergleichen.

Selbst auf die gesamte Praxislaufzeit gesehen zahlt sich ein gutes Investitionsmanagement im Allgemeinen aus. So schlägt sich eine gute technische Ausstattung auch im Zulauf an Patienten und damit auch im Umsatz nieder. Für Zahnärztinnen und Zahnärzte folgen daraus höhere Umsätze und ein positiver Einfluss auf den Vermögensaufbau. Wer seine Praxis einmal abgeben will, erhöht zudem die Chancen auf einen rentablen Kaufpreis.

Investitionsbooster bei Neuanschaffungen nutzen

Berücksichtigen sollten Zahnarztpraxen bei ihren Investitionsplanungen aktuell das von der Bundesregierung aufgelegte Investitionssofortprogramm – auch Investitionsbooster genannt. Dadurch können sie ihre Aufwendungen für bewegliche Wirtschaftsgüter des Anlagevermögens schneller steuerlich geltend machen. Voraussetzung dafür ist, dass die Geräte zwischen

dem 1. Juli 2025 und dem 31. Dezember 2027 angeschafft und in einen betriebsbereiten Zustand versetzt werden.

Während die Geräte bisher ausschließlich linear abzuschreiben waren, ist jetzt die degressive Abschreibung möglich. Der Abschreibungssatz beträgt 30 Prozent. Hat die Zahnarztpraxis im Vorjahr die Gewinngrenze von 200.000 Euro nicht erreicht, gilt weiterhin die Möglichkeit der erweiterten Sonderabschreibung. Diese erlaubt im ersten Jahr eine Abschreibung von 40 Prozent. Auch vom Investitionsabzugsbetrag von bis zu 50 Prozent profitieren Zahnärztinnen und Zahnärzte weiter. ■



Martina Schäfer (Dipl.-Kauffrau)
Wirtschaftsjournalistin

Grundregeln für Börseninvestments

Finanztipp. Wer nicht möchte, dass sein Vermögen an Wert verliert, der sollte andere Anlageformen in Betracht ziehen als ein Tagesgeldkonto: Aktien, Fonds und ETFs im Überblick.

Autorin: Bettina Bläß



© fotomek - stock.adobe.com

Geld auf dem Giro- oder Tagesgeldkonto zu parken, ist bequem. Langfristig ist es aber keine gute Lösung. Denn je höher die Inflation und je niedriger die Zinsen, desto größer ist der Wertverlust. An der Börse können auch Einsteiger bessere Renditen erzielen.

Die Inflation lag in Deutschland bei etwa zwei Prozent im Jahr 2025. Die Zinsen für Tagesgeld liegen jedoch oft darunter – zumindest für Bestandskunden. Wer also nicht möchte, dass sein Vermögen an Wert verliert, der sollte andere Anlageformen in Betracht ziehen. Dazu gehören Wertpapiere. Wer sich nicht mit seinem gesamten Vermögen an die Börse traut, kann zunächst eine kleine Summe dort anlegen und über mehrere Monate beobachten. So könnte man beispielsweise ein Achtel seines Vermögens an der Börse investieren und zunächst einmal über sechs oder zwölf Monate schauen, wie sich die Anlage entwickelt.

Ist man zu diesem Schritt bereit, wählt man zwischen Aktien, Fonds oder ETFs. Mit einer Aktie kauft man einen kleinen Anteil an einem Unternehmen. Entwickelt sich dessen Geschäft positiv, steigt in der Regel der Kurs – und damit die Rendite. Läuft es schlecht, drohen Verluste. Entsprechend sind Einzelaktien riskant, wenn man keine Börsenerfahrung hat.

Für Einsteiger eignen sich Fonds oder ETFs eher. Beide bündeln mehrere Wertpapiere, zum Beispiel

aus einer Branche, einer Region oder zu einem bestimmten Thema. Das sorgt automatisch für Streuung und reduziert das Risiko einzelner Ausreißer. Der zentrale Unterschied liegt im Management: Aktiv gemanagte Fonds werden von Fondsmanagern gesteuert, die Wertpapiere gezielt kaufen und verkaufen. Das verursacht Kosten für Verwaltung und Management.

Zunächst mal nur ein Achtel des Vermögens an der Börse investieren und ein Jahr lang die Entwicklung beobachten



© studio v-zwoelf - stock.adobe.com

ETFs (Exchange Traded Funds) hingegen bilden einen Index automatisch nach. Ein bekanntes Beispiel ist der DAX, der die Entwicklung der größten deutschen Börsenunternehmen abbildet. Sie sind günstiger als Fonds, weil keine Kosten für Managemententscheidungen anfallen.

Beim Kauf eines ETFs ist es wichtig, einen auszuwählen, der breit streut: Er sollte also in viele Unternehmen investieren. Ein ETF auf den MSCI World beispielsweise investiert in Aktien von gut 1.500 großen börsennotierten Unternehmen aus

23 Industrieländern. Da es vermutlich nicht allen Unternehmen gleichzeitig schlecht gehen wird, ist die Wahrscheinlichkeit eines Verlustes gering, wenn auch nicht unmöglich.

Klumpenrisiko meiden

Ein Problem bei einem ETF kann sein, dass der Basisindex stark auf bestimmte Unternehmen, Länder oder Branchen konzentriert ist. Wenn ein Index beispielsweise überwiegend in US-amerikanische Tech-Unternehmen investiert, entsteht ein Klumpenrisiko durch die fehlende Risikostreuung. Das kann zur Gefahr werden: Denn wenn diese Unternehmen plötzlich Wertverluste machen, wird der Index dadurch besonders stark betroffen.

Darum kann es sinnvoll sein, in zwei ganz unterschiedliche ETFs zu investieren, um auch dieses Risiko möglichst auszubalancieren.

Unabhängig davon, für welches Produkt man sich am Ende entscheidet, gilt immer, dass man einen eher langfristigen Anlagehorizont verfolgen sollte, um an der Börse zu investieren. Wer das Geld in ein oder zwei Jahren benötigt, kann Schwankungen nicht so leicht ausgleichen. Zeiträume von zehn Jahren oder mehr gelten dagegen als geeignet, um Renditechancen zu nutzen. ■

Was sind aktive ETFs?

Wer sich für das Thema ETF interessiert, stößt immer häufiger auf den Begriff „aktiver ETF“. Dabei wird nicht mehr nur ein Index nachgebildet, sondern ein Management nimmt Einfluss auf die Zusammensetzung des ETF. Es gewichtet beispielsweise Werte anders, damit kein durch eine fehlende Risikostreuung bedingtes Klumpenrisiko entsteht. Dadurch sind aktive ETFs etwas teurer als die herkömmlichen, aber nicht so teuer wie Fonds. Stefanie Kühn, private Finanzplanerin, sieht sie eher skeptisch: „Wer einen guten ETF-Mix wählt, muss keine aktiven ETFs kaufen“, sagt sie. „Ich kann mir jedoch vorstellen, dass Einsteiger an der Börse sich etwas besser fühlen, wenn ein Mensch ein Auge auf die Entwicklung hat, man aber gleichzeitig nicht so hohe Gebühren wie bei einem Fonds bezahlen muss.“ Kritiker der aktiven ETFs sagen, dass die Banken, die Fonds anbieten, den wirtschaftlichen Druck durch ETFs spüren und mit diesen relativ neuen Produkten ein Stück vom Kuchen abhaben möchten.



Bettina Blaß
Wirtschaftsjournalistin

Doctolib

Lücken im Kalender? Fallen jetzt aus!

Mit Doctolib zu optimaler Terminauslastung und mehr Struktur im Praxisalltag.

Die Top-Funktionen für Ihre Zahnarztpraxis:

- ✓ Automatische Recalls
- ✓ Umsatzoptimierende Kalendereinstellungen
- ✓ Intelligente Warteliste
- ✓ Aufgaben-Manager (für mehr umgesetzte Termine)
- ✓ Online-Terminmanagement

**KI-Sprechstundenassistent
jetzt kostenlos testen!**



Jetzt loslegen

* Alle Informationen unter <https://doctolib.info/dfz0226-1>





© ELUTAS - stock.adobe.com

Vorher-Nachher-Werbung für ästhetische Behandlungen verboten

Rechtstipp. Der vermeintliche Vorher-Nachher-Effekt ist in der Werbung weitverbreitet. Doch dürfen Ärzte diese vergleichende Darstellung für ästhetische Eingriffe verwenden? Damit hat sich der Bundesgerichtshof mit Urteil vom 31. Juli 2025 (AZ I ZR 170/24) befasst. Es ging um eine Unterspritzung mit Hyaluron.

Autor: Michael Lennartz

Ein qualifizierter Verbraucherschutzverband klagte gegen eine Ärztin, die auf Instagram mit Vorher-Nachher-Bildern für ästhetische Eingriffe wie Lippen- und Nasenkorrekturen mittels Hyaluron-Fillern und Botox warb. Das Oberlandesgericht Hamm verurteilte die Beklagte wegen Verstoßes gegen das Heilmittelwerbegesetz zur Unterlassung der Werbung sowie zur Erstattung der Abmahnkosten. Daraufhin ging die Beklagte in Revision.

Der Bundesgerichtshof wies die Revision aber zurück und bestätigte, dass Vorher-Nachher-Darstellungen für nicht medizinisch indizierte plastisch-chirurgische Eingriffe außerhalb von Fachkreisen unzulässig seien. Er entschied, dass Hyaluron- und Hyaluronidase-Unterspritzungen als operative plastisch-chirurgische Eingriffe im Sinne des § 1 Abs. 1 Nr. 2 c HWG einzustufen seien. Damit unterlägen auch diese Behandlungen dem Werbeverbot des § 11 Abs. 1 S. 3 Nr. 1 HWG, wonach Vorher-Nachher-Darstellungen unzulässig sind.

Verbraucher vor suggestiver Werbung schützen

Das Gericht stellte klar, dass der Begriff „operativ“ nicht auf Eingriffe mit Skalpell beschränkt sei, sondern alle instrumentellen Maßnahmen umfasse, die Form- oder Gestaltveränderungen am Körper herbeiführen. Ziel sei es, Verbraucher vor suggestiver Werbung für medizinisch nicht notwendige Eingriffe und damit verbundenen Gesundheitsrisiken zu schützen. Grundrechte der Beklagten (Art. 12 und Art. 5 GG) seien durch das Werbeverbot nicht verletzt, da dieses verhältnismäßig sei. Die Revision der Ärztin blieb somit erfolglos. ■



Michael Lennartz
www.lennmed.de



Googeln mit Risiko

KI-Kolumne. Wer die Google-Suche nutzt, erhält neben Links häufig auch eine „Übersicht mit KI“, die Informationen zur Suchanfrage zusammenfasst. Ist das hilfreich?

Autorin: Bettina Blaß

Google hat sich Zeit gelassen. Fast sah es so aus, als ob der Suchmaschinenriese sein Monopol an ChatGPT, Perplexity und andere KI-Tools verlieren würde. Doch jetzt ist das Unternehmen zurück und veröffentlicht gefühlt fast wöchentlich ein neues Feature. Ganz neu ist die KI-Suche in der bewährten Suchmaschine.

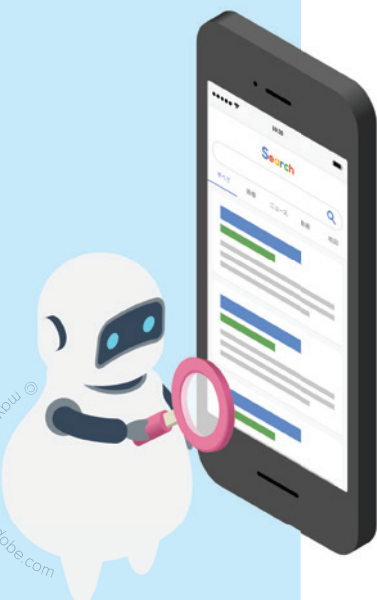
Fehlerhaft, unvollständig, frei erfunden?

Wer also google.com im Browser öffnet, findet im Sucheingabefeld auf der rechten Seite jetzt die „KI-Suche“. Mit einem Klick darauf öffnet sich ein Chatbot, wie man ihn von anderen KI-Tools kennt. Allerdings muss man sich dafür nirgendwo registrieren. Entscheidet man sich für die klassische Google-Suche, bekommt man trotzdem seit März KI-Ergebnisse: Statt nur Links anzuzeigen, präsentiert die Suchmaschine nun sehr häufig eine automatisch erstellte „Übersicht mit KI“ ganz oben auf der Ergebnisseite. Diese Zusammenfassung soll die wichtigsten Informationen zu einer Suchanfrage liefern – verfasst von Googles eigener Künstlicher Intelligenz. Das soll dem Suchenden Zeit sparen, doch so nützlich das klingt, so groß ist das Risiko. Die Ergebnisse können wie bei allen KI-Tools fehlerhaft, unvollständig oder sogar frei erfunden sein.

Darum gilt: Immer prüfen, woher die Informationen stammen. In der Übersicht findet man hinter jedem Absatz ein Symbol, das für den Link zur Quelle steht. Ein Klick darauf zeigt, auf welchen Seiten die Aussagen basieren – oder eben nicht. Wer sich blind auf die „Übersicht mit KI“ verlässt, läuft wie bei allen KI-Tools Gefahr, fehlerhafte Informationen zu glauben und weiterzutragen. ■



Bettina Blaß
Wirtschaftsjournalistin



Stichhaltig begründen

Extraktionen. Welche Faktoren müssen vorliegen, damit eine Abrechnung oberhalb des 2,3-fachen Satzes der Nummern 3000 und 3010 gerechtfertigt ist? Diese zu kennen, ist wichtig, um ein mindestens dem BEMA-Satz entsprechendes Honorar erzielen zu können.

Autor: Dr. Dr. Alexander Raff



© lichtling - stock.adobe.com

40

Gemäß § 5 Abs. 2 der GOZ erfolgt die Bemessung der Gebühren oberhalb des 2,3-fachen Satzes unter Berücksichtigung einer erhöhten Schwierigkeit der Leistung oder des Krankheitsfalls, wegen eines überdurchschnittlichen Zeitaufwands der einzelnen Leistung oder wegen besonderer Umstände bei der Ausführung. Diese Kriterien gelten immer, so zum Beispiel auch bei Extraktionen nach den Nummern 3000 und 3010.

Was bedeutet dies konkret? Was sind erhöhte Schwierigkeiten oder besondere Umstände bei einer Extraktion? Zahnärztliches Denken führt hier in eine falsche Richtung, wenn unter erschwerten Extraktionen die Entfernung frakturierter Zähne oder die Entfernung von Zähnen mittels Osteotomie verstanden werden. Hierfür gibt es die gesonderten GOZ-Nummern 3020 und 3030.

Das betriebswirtschaftliche Denken bei der Rechnungstellung ist ein anderes: Zu bewerten ist, welche Faktoren vorgelegen haben, weswegen die zu bewertende Extraktion schwieriger oder zeitaufwendiger war als eine einfache durchschnittliche Extraktion. Es mag schwer sein, diese Faktoren zu greifen. Stichhaltige Begründungen eines gesteigerten Aufwands gibt es aber auch bei Extraktionen viele, siehe im Folgenden.

Allgemein Patientenfaktoren

Bereits Allgemeinerkrankungen oder ein krankheits- oder altersbedingter Allgemeinzustand, problematische Kreislaufverhältnisse oder eine verminderte psychische Belastbarkeit und entsprechende Abwehrreaktionen des Patienten erschweren oder verlängern die Dauer von Extraktionen. Umfangreichere Erläuterungen als gewöhnlich oder eine erschwerte Kommunikation bei der Extraktion gehen ebenfalls mit einer Verzögerung der Therapie einher.



Zugangsproblematiken

Selbstverständlich sind alle Gründe eines erschwerten Zugangs zum zu extrahierenden Zahn Gründe für eine höhere Bemessung nach § 5,2 GOZ, so zum Beispiel eine anatomisch kleine oder physiologisch reduzierte Mundöffnung, das erschwerte Freihalten des Extraktionsgebietes etwa durch erhöhten

Lippentonus oder eine überlagernde, pressende oder besonders „neugierige“ Zunge. Weit distal gelegene zu extrahierende Zähne sind schwerer zu extrahieren als durchschnittlich gelegene.

Zahnbezogene, anatomische Begründungen

Der Zahn selbst kann beispielsweise durch Sprödigkeit, Frakturgefährdung oder akutem Entzündungsgrad schwerer zu extrahieren sein. Die Wurzelanatomie ist ein entscheidender Faktor, wie leicht ein Zahn entfernt werden kann. Eigens zu beachtende Faktoren der Nachbargewebe können dazu führen, dass wegen besonders behutsamem, gewebeschonendem Vorgehen bei der Luxation und Entfernung eines Zahnes Erschwernisse und Aufwände steigen, so zum Beispiel bei Extraktion in Nerven-, Kieferhöhlen- oder Tubernähe. Ebenso bedingt das Bestreben, ein zukünftiges knöchernes Implantatbett oder parodontal geschwächte Nachbarzähne möglichst wenig zu traumatisieren, ein gewebeschonendes Vorgehen.

Ungewöhnliche Zusatzaufwände

Muss im Zuge der Extraktion umfangreiches Granulationsgewebe entfernt oder ein besonderer Aufwand bei der Ausgestaltung der postoperativen Wundränder betrieben werden, so sind das eindeutig erhöhte Umstände. Hierzu gehört auch das Nähen von Extraktionswunden. Diese Aufzählungen sind selbstverständlich nicht abschließend.

Es ist offensichtlich, welche vielschichtigen Faktoren Extraktionen unterliegen. Wenn man bedenkt, dass 2026 die Extraktion eines einwurzeligen Zahnes mit Faktor 3,4 und eines mehrwurzeligen Zahnes mit Faktor 3,2 bemessen werden muss, um ein Honorar zu erzielen, welches dem BEMA-Satz entspricht, dann wird klar, wie außerordentlich wichtig die Beachtung aller Faktoren bei der Bemessung nach § 5,2 GOZ auch bei den Gebührennummern 3000 und 3010 ist. ■



Dr. Dr. Alexander Raff
Mitglied im GOZ-Expertenrat des FVDZ



Als Team unschlagbar stark

Hygienepower für Ihre Sauganlage



duerrdental.com/orotol



Gemeinsam stark: Orotol plus und MD 555 cleaner sind das perfekte Power-Duo für die Sauganlage. Das alkalische Desinfektionsmittel und der säurehaltige Reiniger ergänzen sich perfekt und befreien das System effektiv von Keimen und Ablagerungen. Vertrauen Sie auf die Kompetenz des Erfinders zahnärztlicher Sauganlagen. duerrdental.com/orotol

**DÜRR
DENTAL**
DAS BESTE HAT SYSTEM

Prüfen und **vergleichen**

© blende40 - stock.adobe.com

Versicherungstipp. Für alle freiwillig GKV-Versicherten ist angesichts weiter steigender Beiträge der Wechsel in die private Krankenversicherung zu überlegen – nicht zuletzt auch mit Blick auf deren Zahnärztetarife.

Autor: Jan Siol

Auch im Jahr 2026 setzt sich der Trend steigender Beiträge in der gesetzlichen Krankenversicherung (GKV) fort. Nach Erhöhungen in den Jahren 2024 und 2025 haben viele Krankenkassen ihre kassenindividuellen Zusatzbeiträge erneut deutlich angehoben – teilweise über dem ursprünglich prognostizierten Durchschnittswert, den der Schätzerkreis mit 2,9 Prozent ermittelt hat. Gleichzeitig steigen die maßgeblichen Einkommensgrenzen und Rechengrößen.

Der tatsächliche durchschnittliche Zusatzbeitrag wird vermutlich 3,3 Prozent überschreiten, wenn man sich die aktuell vorliegenden Zahlen anschaut. Allerdings gibt es hier auch Ausnahmen, die unterhalb der Schätzerkreis-Rechengröße geblieben sind. Ein kleiner Überblick:

- **AOKen:** zwischen 2,69 – 3,5 Prozent (mehr als 27 Millionen Versicherte)
- **Techniker Krankenkasse:** 2,69 Prozent (12 Millionen Versicherte)
- **BARMER:** 3,29 Prozent (8,3 Millionen Versicherte)
- **DAK:** 3,2 Prozent (5,4 Millionen Versicherte)

Es gibt auch Kassen, die Zusatzbeiträge von mehr als vier Prozent erheben:

- **Viactiv:** 4,19 Prozent
- **IKK Brandenburg:** 4,35 Prozent

Zusätzlich zu den Beitragssätzen ändert sich auch die Bemessungsgrundlage für die Ermittlung der gesetzlichen Krankenversicherungsbeiträge. Im Jahr 2024 lag die Beitragsbemessungsgrenze noch bei 62.100, 2025 bei 66.150 und 2026 bei 69.750 Euro. Die Beitragsbemessungsgrenze ist der maximale Anteil des Bruttoeinkommens, der zur Berechnung der Krankenversicherungsbeiträge herangezogen wird; das gilt auch für diejenigen, die mehr als 69.750 Euro verdienen (5.812,50 Euro monatlich).

Welche Auswirkungen dies für angestellte oder freiberuflich tätige Zahnärzte und Zahnärztinnen hat, zeigt folgendes Beispiel: Angestellte Zahnärztin, 34, keine Kinder, monatliches Einkommen 7.500 Euro, freiwillig in der GKV versichert.

Da eine ungefähre hälftige Aufteilung der Beiträge stattfindet zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer, heißt das, dass im zweiten Jahr in Folge die GKV-Beiträge um knapp zehn Prozent gestiegen sind. Doch können Zahnärzte auch ein entsprechendes Vergütungsplus verzeichnen? Fraglich ist im Weiteren, ob eine Beitragserhöhung in diesem Maßstab ausreicht, um das Loch der gesetzlichen Krankenkassen zu stopfen. Deshalb dürften Leistungskürzungen nicht auszuschließen sein, sodass eine Zusatzversicherung oder ein Optionstarif zu erwägen ist.

Jahr	GKV-Beitrag	Zusatzbeitrag	Pflegepflichtversicherung	Gesamt (monatl.)	Steigerung in %
2024	755,55 € (14,6 %)	87,98 € (1,7 %)	207,00 € (4 %)	1.050,53 €	
2025	804,83 € (14,6 %)	137,82 € (2,5 %)	220,50 € (4 %)	1.163,14 €	10,7
2026	848,63 € (14,6 %)	191,82 € (3,3 %)	232,50 € (4 %)	1.272,94 €	9,4

Quelle: Berechnung Jan Siol

Wichtige Vorüberlegungen

Indes kann eine private Krankenversicherung für viele, wenn auch nicht für alle, die richtige Lösung darstellen. Diese hat den Vorteil, dass Sie prinzipiell genau das absichern können, was Sie benötigen und möchten. Zudem haben viele Versicherer lukrative Beitragsrückerstattungen, sofern man keine Rechnungen einreicht. Vor einem Wechsel sind allerdings wichtige Vorüberlegungen notwendig. Neben allgemeinen Vorstellungen und Ansprüchen, die Sie gegenüber einer Krankenversicherung haben, lohnt sich ein genauerer Blick auf Zahnärztetarife. Viele Versicherer bieten gesonderte Tarife mit relativ niedrigen Beiträgen an. Prüfen Sie die Angebote und legen Sie objektive Kriterien fest, damit Sie in der Vielfalt der Auswahl nicht den Überblick verlieren.

Der Glaube, der sich hartnäckig hält, ist, dass die Beiträge in jungen Jahren günstig sind und im Alter kontinuierlich und drastisch ansteigen. Jedoch werden die Beiträge zu einem privaten Krankenversicherungstarif individuell kalkuliert und sind nicht prozentual abhängig vom Einkommen wie bei den gesetzlichen Krankenversicherungen, so kann sich der monatliche Beitrag anhand vieler Kriterien zusammensetzen – etwa nach Alter, Berufsstand, Vorerkrankungen.

Wenn allerdings die Versichertengemeinschaft innerhalb eines Tarifs altert oder durch den Versicherer schlecht kalkuliert wurde, kann es zu erheblichen Schwankungen bei den Beiträgen kommen. Es ist daher enorm wichtig, sich auch die Beitragsstabilität eines Tarifs genauer anzuschauen und seit

wann er in dieser Form am Markt verkauft wird. Auch besondere Kontrahierungszwänge oder eine nicht restriktive Gesundheitsprüfung ohne Risikoaufschläge führt schnell zu steigenden Beiträgen.

Neben den versicherten Risiken ist die Beitragsstabilität der wichtigste Faktor bei der Wahl des privaten Krankenversicherers. Damit die Beiträge erschwinglich bleiben, ist es ratsam, frühzeitig in Beitragsentlastungstarife einzuzahlen. Diese sind Teil eines PKV-Tarifs und beinhalten, dass ein Teil der eingezahlten Beiträge zurückgelegt wird, um im Alter einen Anstieg der Kosten zu verhindern. Bei Tarifen, die eine Beitragsrückerstattung gewähren, kann man die Auszahlungen auch als Einmalzahlungen verwenden, um auch im Alter von geringen Krankenversicherungsbeiträgen zu partizipieren. So lassen sich Beitragserhöhungen begrenzen und Sie können auch im Alter davon profitieren.

Tipp: Ein unabhängiger Versicherungsmakler kann in der Regel auf den ganzen Markt zugreifen, Versicherungsvermittler oder Mehrfachagenten unter dem Schirm eines größeren Vertriebs meist nicht. ■



Jan Siol

Geschäftsführer auxmed GmbH
www.auxmed.de

Wir sind aus den 90ern.

Wir verlegen dental – und das seit mehr als 30 Jahren.



Lernen Sie **JETZT** unser Portfolio kennen

oemus.com



Der Zahngesundheit der Kinder gehört **die Zukunft**

Frühkindliche Untersuchungen. Die Zahnärzteschaft hat sich mit der Deutschen Mundgesundheitsstudie 6 schon ein beeindruckendes Denkmal für die vergangene Arbeit in der Prävention gesetzt. Mit der besonderen Fürsorge der Alten und Pflegebedürftigen ist ein Zeichen gesetzt worden. Dieses Jahr beginnt mit dem Augenmerk auf die Kleinsten. Nach dem „Bohren dicker Bretter“ sind die Frühuntersuchungen bei Kleinkindern endlich im Kinderuntersuchungsheft, das „Gelbe Heft“, integriert. Was hat sich für die Abrechnung innerhalb der GKV getan?

Autor: Dr. Christian Öttl



© VectorMine – stock.adobe.com

Die frühkindlichen Untersuchungen beim Zahnarzt waren schon länger Bestandteil des BEMA, genauso wie die Individualprophylaxe bei den Kindern und Jugendlichen. Sie wurden in den Praxen schon erbracht und haben sicher auch zu den guten Ergebnissen der Mundgesundheitsstudien beigetragen, ebenso wie die Initiativen der Landesarbeitsgemeinschaften zur Zahngesundheit der Körperschaften mit den gesetzlichen Krankenkassen.

Mit der Aufnahme in das „Gelbe Heft“ ist eine Reformierung der Nomenklatur einhergegangen. Der Gemeinsame Bundesausschuss (G-BA) hat sich sehr dafür eingesetzt, dass es gelingt, die Vorsorgebemühungen der Eltern sowohl dem körperlichen Wohl der Kinder als auch im Besonderen dem zahnmedizinischen Wohl der Kinder zukommen zu lassen. Seit Januar 2026 werden die zahnärztlichen Früherkennungsuntersuchungen im „Gelbe Heft“ als Z1 bis Z6 benannt. Die Erbringintervalle sind künftig bei allen zahnärztlichen Früherkennungsuntersuchungen festgelegt:

- Z1:** im Zeitraum vom 6. bis zum vollendeten 9. Lebensmonat
- Z2:** im Zeitraum vom 10. bis zum vollendeten 20. Lebensmonat
- Z3:** im Zeitraum vom 21. bis zum vollendeten 33. Lebensmonat
- Z4:** im Zeitraum vom 34. bis zum vollendeten 48. Lebensmonat
- Z5:** im Zeitraum vom 49. bis zum vollendeten 60. Lebensmonat
- Z6:** im Zeitraum vom 61. bis zum vollendeten 72. Lebensmonat

Die Benennung der Leistungen im BEMA bleiben erhalten, nur die Dokumentation im „Gelbe Heft“ trägt andere Bezeichnungen. Gleichzeitig gibt es eine Aufwertung der zahnärztlichen Früherkennungsuntersuchungen:

FU1 erhöht sich von 27 auf nunmehr 28 Punkte.

FU2 erhöht sich von 25 auf nunmehr 26 Punkte.

Die Dokumentation im „Gelbe Heft“ findet vorübergehend auf Einlegeblättern statt, die angefordert werden können und später mit dem Neudruck der „Gelben Hefte“ darin enthalten sind. Zukunftsmusik, aber angedacht ist die Aufnahme in die elektronische Patientenakte (ePA) und damit eine elektronische Dokumentation. ■



Dr. Christian Öttl
Bundesvorsitzender des FVDZ



**HIER
ANMELDEN**

www.innovationen-implantologie.de



ÄSTHETIK, MÖGLICHKEITEN UND GRENZEN DER MODERNEN IMPLANTOLOGIE

26. EXPERTENSYMPOSIUM IMPLANTOLOGIE

WISSENSCHAFTLICHE LEITUNG:
PROF. DR. DR. FLORIAN STELZLE/MÜNCHEN

8./9. MAI 2026
H4 HOTEL MÜNCHEN MESSE

Fortbildungen digital verwalten

Neue Plattform. Fortbildungsnachweise sind für Ärzte wie Zahnärzte Pflicht. Aber die Zettelwirtschaft mit diversen Papier-Zertifikaten kann ein Ende haben. Mit der kostenlosen Dentucate-App lassen sich alle Dokumente problemlos speichern, abrufen und an die Kassenzahnärztlichen Vereinigungen versenden. Auch eine Fortbildungssuche ist integriert.

Autorin: Melanie Fügner

46

Wer kennt das nicht: Am Ende einer Präsenzfortbildung bekommt man ein Zertifikat überreicht – oft noch ganz oldschool in Form eines bedruckten DIN-A4-Zettels. Dieses Dokument muss dann irgendwie knickfrei nach Hause kommen. Nicht selten geht einige Jahre später die Suche nach der Bescheinigung los, wenn die KZV turnusgemäß nach dem Beleg der Fortbildungen fragt.

Diese Situation hat die Zahnärztin Anne Szablowski – wie vielen anderen ihrer Kolleginnen und Kollegen auch – Nerven gekostet. „Du weißt bei der Fortbildung nicht, wohin mit dem Zettel, und wenn du das Blatt nicht ordnungsgemäß abheftest, suchst du irgendwann danach.“ Deshalb hatte sie zusammen mit ihrem Lebensgefährten und Zahnarzt Nikita Diedrich die Idee, eine digitale Lösung für das Fortbildungsmanagement zu entwickeln.

Per Klick KZV-Formular generieren und verschicken

Die Dentucate-App ist die zeitgemäße Alternative zu Papierstapeln, Excel-Tabellen und Notizzetteln mit bisher gesammelten Fortbildungspunkten. Statt sich alle fünf Jahre durch Unterlagen zu wühlen, können Zahnärztinnen und Zahnärzte mit der Dentucate-App Fortbildungen digital speichern, automatisch CME-Punkte berechnen und auf Knopfdruck das KZV-Formular generieren.

Die App ist in der Handhabung einfach: Die Erstregistrierung und das Login sind via Handy oder PC identisch. Danach können die Zertifikate als PDF oder Foto hochgeladen werden. Eine KI extrahiert automatisch die relevanten Informationen der Fortbildung wie zum Beispiel Thema, Datum und Punktzahl. Nach der Aktualisierung lässt sich das Konto in einem übersichtlichen Dashboard verwalten. Der CME-Fortschritt wird mit visuellen Grafiken und Echtzeit-Updates dargestellt.

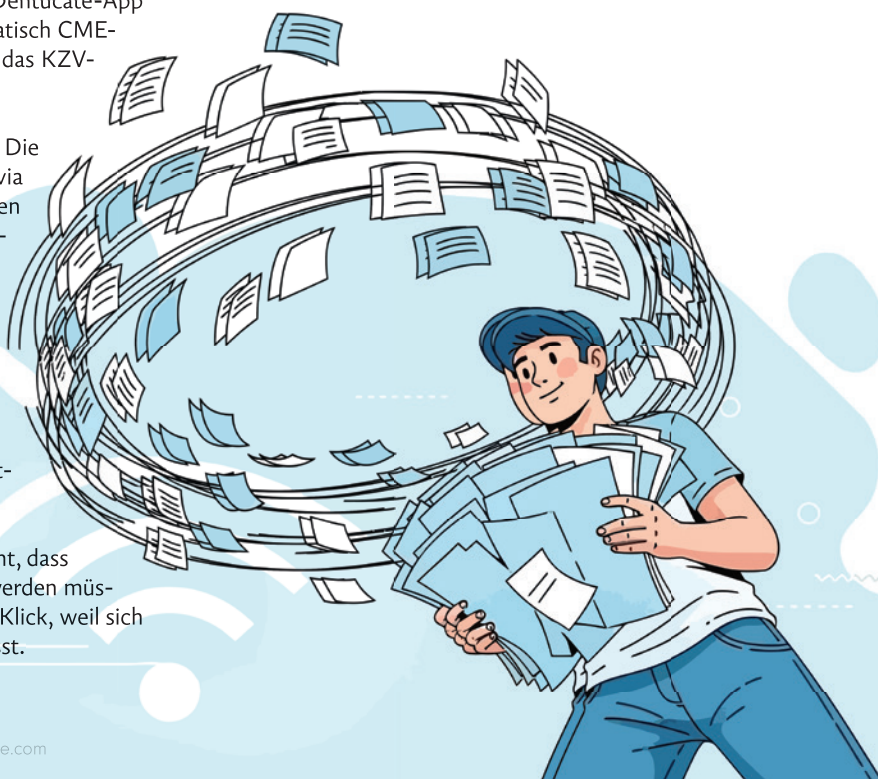
Und wenn das Schreiben der KZV kommt, dass die Fortbildungspunkte nachgewiesen werden müssen, funktioniert der Export mit einem Klick, weil sich die zuständige KZV vorher einstellen lässt.

Fortbildungssuche inklusive

Da der Freie Verband Deutscher Zahnärzte (FVDZ) Kooperationspartner und Anne Szablowski Mitglied im FVDZ-Bundesvorstand ist, soll die App 2026 auch an den neuen FVDZ-Campus gekoppelt werden. Eine Fortbildungssuche gibt es aber bereits jetzt. Anne Szablowski und Nikita Diedrich arbeiten an dem Feature zusammen mit Zino Volkmann und Albrecht Gäde. Die beiden Zahnärzte wollten ohnehin eine Veranstaltungs-App entwickeln und lassen ihre Pläne und Know-how nun in das neue Projekt mit einfließen. Konkret gibt es eine Fortbildungssuche mit gewünschtem Standort oder der Möglichkeit, „in der Nähe“ etwas zu finden. Und wenn man eine der angebotenen Fortbildungen besucht hat, wird das Zertifikat automatisch in die App eingepflegt. Darüber hinaus ist vorgesehen, andere Fortbildungsanbieter mit ins Boot zu nehmen, um so die Auswahl zu vergrößern.

Und was kostet die Nutzung der App? „Für Zahnärztinnen und Zahnärzte ist sie kostenlos“, sagt Nikita Diedrich. „Die App wird über die Fortbildungsanbieter finanziert, die mit aufgenommen werden möchten.“

Nähere Infos unter dentucate.app. ■



Praxis- Ökonomie-Kongress

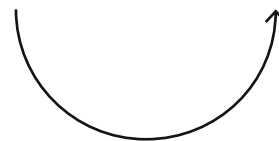


© Sina Ettmer – stock.adobe.com

21. Praxis-Ökonomie-Kongress Westerland/Sylt: 15.–16. Mai 2026

Der Praxis-Ökonomie-Kongress bietet ein vielseitiges Fortbildungsprogramm mit informativen und aktuellen Vorträgen aus den Bereichen Abrechnung, Betriebswirtschaft, Kommunikation, Mitarbeitermotivation, Recht, Steuern und vielen interessanten Themen rund um die Zahnarztpraxis. Darüber hinaus steht der persönliche Austausch zwischen Kolleginnen und Kollegen im Vordergrund, der durch nichts zu ersetzen ist. Mitglieder des Bundesvorstandes diskutieren vor Ort mit den Teilnehmern aktuelle Fragen und Themen des Berufsstandes. Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme.

Jetzt
weitere Infos!



„Nach dem Studium darf man vom ersten Tag an selbstständig arbeiten.“

Zahnärztin im Ausland. Jennifer Humm ist Deutsch-Amerikanerin. Als Tochter deutscher Auswanderer wurde sie in Amerika geboren, ist dort größtenteils aufgewachsen und hat Zahnmedizin studiert. Heute arbeitet die 46-Jährige im Südosten der USA in Georgia als angestellte Zahnärztin und erzählt von einigen Parallelen zu Deutschland, aber auch von amerikanischen Besonderheiten.

Interview: Melanie Fügner



© Huebi - stock.adobe.com

© Joachim Geiger

Frau Humm, wie ist das Studium der Zahnmedizin in den USA?

Wenn man hier in die Dentschule gehen will, muss man vorher jeweils vier Semester Chemie, organische Chemie und Biologie absolviert haben. Wer dann Zahnmedizin studieren will, läuft durch einen Bewerbungsprozess. Topnoten spielen dabei eine große Rolle, aber es wird auch ein Interview mit den Bewerbern geführt. Danach wird entschieden, wer studieren darf. Das Zahnmedizinstudium ist bei uns sehr ähnlich wie in Deutschland. Am Anfang stehen die medizinischen Grundkenntnisse im Mittelpunkt. Man muss den Körper kennenlernen, alle Knochen, die Nerven und so weiter. Und dann kommt die Zahnmedizin.

LERNT MAN IM STUDIUM, WIE EINE PRAXIS ZU FÜHREN IST, WIE PERSONALFÜHRUNG ODER ABRECHNUNG FUNKTIONIEREN?

Man hat vielleicht einen Kurs für ein paar Stunden. Aber eigentlich gar nicht, wenn man solch einen Kurs nicht eigenständig sucht. Am besten hast du einen Mentor, der den Job schon gemacht hat und dir Fragen beantworten kann. Den muss man sich aber auch selbst suchen.

Wie lange dauert es, bis man mit dem Zahnmedizinstudium fertig ist?

Man kann das Undergraduate, also das erste Universitätsstudium vor der Dental School vielleicht in drei Jahren fertig machen und dann vier Jahre das Zahnmedizinstudium. Aber die meisten brauchen acht Jahre, bis sie Zahnärztinnen oder Zahnärzte sind.

Wie ging es für Sie nach dem Studium weiter? Direkt in die Praxis? Erst mal angestellt oder gleich selbstständig? Wie ist das üblich in den USA?

Ich kenne die Prozente nicht, aber viele, die sich nicht spezialisieren, fangen direkt an, zu arbeiten. Man kann in eine Klinik gehen – entweder in staatliche Public Clinics oder in private Kliniken. Man kann sogar, sobald man den Abschluss gemacht hat, eine Praxis kaufen und vom ersten Tag an selbstständig arbeiten. Ich persönlich habe als Angestellte in einer Dental Service Organization (DSO) angefangen, das ist eine Gesellschaft. Die hat Vor- und Nachteile. Der Vorteil ist: Als neuer Zahnarzt kriegt man einen Job, und man verdient eigentlich recht gut. Man ist auch versichert, und dort erhält man viele Fortbildungen. So habe ich die ersten drei Jahre gearbeitet.

HATTEN SIE DORT THERAPIEFREIHEIT?

Ja, die Behandlung der Patienten war meine Entscheidung. Mir wurde nie gesagt, dass ich anstatt einer Füllung eine Krone zu machen habe.

WO ARBEITEN SIE HEUTE?

Ich arbeite jetzt wieder in einer Art DSO-Organisation. Die Praxis gehört einer Firma, die vier verschiedene Praxen hat. Mein Plan ist: Wenn mein 15-jähriger Sohn mit der High School fertig ist, gehen wir Richtung South Carolina, wo meine Eltern wohnen. Ich habe vor, dann selbst eine Praxis zu kaufen. Mal sehen, ob es klappt.

WAS KOSTET EINE PRAXISGRÜNDUNG IN ETWA?

Ich würde sagen, wenn du heute eine Praxis neu gründen willst und von Grund auf aufbaust, kostet das zwi-

Serie: Zahnärztinnen und Zahnärzte im Ausland.

In einer Serie wagen wir den Blick über den Tellerrand und berichten über die Arbeit von Zahnärztinnen und Zahnärzten in anderen Ländern. Wie arbeitet man außerhalb Deutschlands? Wie sind die Rahmenbedingungen? Wie läuft die Honorierung zahnärztlicher Leistungen? Und gibt es Vor- und/oder Nachteile zum Berufsalltag hierzulande? Nach zwei Zahnärztinnen in Großbritannien und Norwegen stellen wir nun Jennifer Humm aus den USA vor.

schen 700.000 und einer Million Dollar. Es kommt natürlich darauf an, wo man kaufen will. In großen Städten ist es teurer als auf dem Land.

Schreckt diese hohe Summe viele ab, eine Praxis zu gründen?

Viele trauen sich nicht mehr, so viel Geld von der Bank zu leihen. Weil das einfach sehr viel Geld ist. Und es wird immer schwieriger, weil alles teurer geworden ist: Angestellte, Produkte, Lebenshaltungskosten – alle Preise haben sich verdoppelt. Hinzu kommt, dass viele nach der Dentschule schon sehr hohe Schulden wegen ihrer Studienkredite haben – heutzutage mindestens 250.000 Dollar.

Wow! Dann muss man ja erst mal 20 Jahre arbeiten, bis man das wieder abgezahlt hat.

Genau, und das sind nur die Schulden für vier Jahre Dentschule. Das Studium davor kostet ja auch etwas. Immerhin verfallen alle Studienschulden, die nach 25 Jahren nicht abgezahlt wurden. Du brauchst reiche Eltern, die dich unterstützen, und das heißt dann, okay, jetzt haben wir nur Ärzte und Zahnärzte, die aus reichen Familien kommen, das macht auch keinen Sinn. Meine 18-jährige Tochter will auch Zahnmedizin studieren. Da kommen einige Kosten auf die Familie zu.

Wirken sich die hohen Lebenshaltungskosten auf die Zahnbehandlungen aus?

Zahnmedizin ist sehr teuer. Auch wenn Menschen durch ihre Arbeit eine Versicherung haben. Die Zahnzusatzversicherungen erstatten nicht viel. Implantate können sich nur Menschen mit mehr Geld leisten.

Ist die allgemeine Mundgesundheit dadurch schlechter geworden?

Ja, das sieht man. Viele gehen erst zum Zahnarzt, wenn sie Schmerzen haben.

Wie sieht es mit der Prophylaxe für Kinder aus? Gibt es die in Kitas und Schulen?

Es gibt einzelne Kindergärten und Schulen, die das machen, aber nicht flächendeckend. Es kommt auf das jeweilige Bundesland und die dortige Politik an.

Wie rechnen Sie in den USA ab? Passiert die Bezahlung in bar?

Wenn Patienten einen Termin machen, fragen wir nach der Versicherung. Wir erkundigen uns dann, welche zahnmedizinischen Leistungen die Versicherung übernimmt und welche Kosten auf den Patienten zukommen. Und das wird mit dem Patienten besprochen, bevor die Behandlung festgelegt wird.

Gibt es feste Preise?

Es kommt darauf an. Wenn ich mit einer Versicherung zusammenarbeite, also eine Art Kooperation habe, dann gibt mir die Versicherung Preise zum Beispiel für eine Krone vor. Ich persönlich bin nicht im Network mit einer Versicherung und kann meine Preise selbst bestimmen.

Wie sieht die Zukunft aus? Gibt es wegen der hohen Kosten vielleicht irgendwann zu wenige Zahnärzte?

In großen Städten gibt es derzeit keinen Mangel, aber in ländlichen Gebieten schon. Und es wird sicher immer mehr Mangel geben, wenn alles mehr kostet.

„Zahnmedizin ist sehr teuer. Auch für Menschen mit Versicherung.“

Sie sprechen hervorragend Deutsch. Würden Sie irgendwann in Deutschland arbeiten wollen?

Ich fahre gerne zu Besuch nach Deutschland. Aber die USA sind mein Zuhause. Hier gibt es mehr Unabhängigkeit. Wer viel arbeitet, kann Erfolg haben. Und das Wetter ist eindeutig besser. ■

ANZEIGE


ZWP ONLINE
www.zwp-online.info

Seid ihr auch
#ADDICTED


Wir sind es!

Nach News, News und noch mehr News!

21. Praxis-Ökonomie-Kongress Westerland/Sylt

Digital, KI-gestützt, erfolgreich –
die Zahnarztpraxis im Wandel

Jetzt direkt online
anmelden!



Donnerstag, 14. Mai 2026

DENTAL-BUSINESS-EVENING

- 18.00 – ca. 20.00 Uhr Ziele erreichen: Der Spagat zwischen Sport, Karriere und persönlichem Glück
- Referentin: Laura Zimmermann,
Zahnärztin, ehemalige Profi-Triathletin
- Moderation: ZA Matthias Tamm, Kongressleiter

Freitag, 15. Mai 2026

- 9.00 Uhr **Eröffnung**
ZA Matthias Tamm, Kongressleiter
- Grußworte**
- 9.30 – 10.15 Uhr Ihre Praxis in Topform: Potenziale erkennen, Umsatz steigern, Digitalisierung nutzen!
Andreas Hinsching, Deutsche Apotheker- und Ärztebank eG
- 10.15 – 10.30 Uhr Diskussion/Kaffeepause
- 10.30 – 11.30 Uhr Honorarvereinbarungen, Terminvereinbarungen – was ist (rechtlich) möglich?
RA Michael Lennartz
- 11.30 – 12.30 Uhr Quo vadis Gesundheitssystem, Personal und KI-Einsatz in Zahnarztpraxen
Christian Henrici, OPTI health consulting GmbH
- 12.30 – 14.30 Uhr Diskussion/Mittagspause
- 14.30 – 16.00 Uhr Von Papier zu digital: So klappt die E-Rechnung in Ihrer Praxis
Daniel Lüdtke, Steuerberater/Fachberater für den Heilberufbereich
- 16.00 – 16.15 Uhr Diskussion/Kaffeepause
- 16.15 – 17.45 Uhr KI-Suche – neue Chancen für Sichtbarkeit
Nadja Alin Jung, m2c – medical concepts & consulting



Gebühren

Donnerstag:

Dental-Business-Evening/Kosten
pro Teilnehmerin/Teilnehmer 79,- EUR

Freitag und Samstag:

Zahnärztinnen/Zahnärzte	
Mitglieder im FVDZ	349,- EUR
Zahnärztinnen/Zahnärzte	
Nichtmitglieder im FVDZ	449,- EUR
Praxismitarbeiterinnen/Praxismitarbeiter/ Ehepartner/sonstige Begleitpersonen (keine Zahnärztinnen/Zahnärzte) aus einer Mitgliederpraxis	149,- EUR
Praxismitarbeiterinnen/Praxismitarbeiter/ Ehepartner/sonstige Begleitpersonen (keine Zahnärztinnen/Zahnärzte) aus einer Nichtmitgliederpraxis	249,- EUR

Nichtmitglieder aufgepasst!

Wenn Sie sich bis zum Ende der Veranstaltung für eine FVDZ-Mitgliedschaft entscheiden, schreiben wir Ihnen die Differenz zum Preis für Mitglieder wieder gut.

Programmänderungen vorbehalten.

Freitag, 15. Mai 2026

17.45 – 18.00 Uhr

Diskussion/Ende

—> ab 19.30 Uhr

Das „Get-together“ findet in diesem Jahr wieder im „BeachHouse“ statt – einem der schönsten Restaurants der Insel – Essen, Trinken und gute Gespräche – **nur nach vorheriger Anmeldung!**

Samstag, 16. Mai 2026

—> 9.00 – 10.15 Uhr

Ihr Weg zum leistungsgerechten Honorar – der Boost für eine praxisorientierte und wirtschaftlich starke Zahnarztpraxis
Bahar Aydin, ZMV, Praxistrainerin, Referentin für Abrechnung, Autorin

—> 10.15 – 11.15 Uhr

Digitale Patientenakte und Dokumentation
RA Michael Lennartz

11.15 – 11.30 Uhr

Diskussion/Kaffeepause

—> 11.30 – 12.30 Uhr

ChatGPT für die Zahnarztpraxis: Wer es richtig nutzt, arbeitet morgen anders
Dr. Marc Elstner, Business-Trainer, Coach

12.30 – 14.30 Uhr

Diskussion/Mittagspause

—> 14.30 – 15.30 Uhr

Alte GOZ, viele Möglichkeiten!
Dr. Christian Öttl, Bundesvorsitzender des FVDZ

15.30 – 15.45 Uhr

Diskussion/Kaffeepause

—> 15.45 – 16.45 Uhr

Künstliche Intelligenz in der Zahnmedizin: Die Zukunft schon heute in Ihrer Praxis?
Univ.-Prof. Dr. Falk Schwendicke, MDPH

—> 16.45 – 17.45 Uhr

Effizienzgewinne durch Behandeln ohne Assistenz
Dr. med. dent. Oliver Schäfer

17.45 – 18.00 Uhr

Fragestellungen und Diskussion mit den Kongressteilnehmern, Verabschiedung/Kongressende

Übrigens

Im Anschluss an unseren Praxis-Ökonomie-Kongress können Sie an der „68. Sylter Woche – Fortbildungskongress der Zahnärztekammer Schleswig-Holstein“ vom 18. bis 22. Mai 2026 am gleichen Ort teilnehmen. Die Verbindung beider Kongresse gewährleistet ein umfassendes und überaus attraktives Fortbildungsereignis in einer reizvollen Umgebung.

Adressen

Tagungsstätte Dental-Business-Evening: Hotel Miramar, Friedrichstraße 43, 25980 Westerland/Sylt
Tagungsstätte Kongress: Congress Centrum Sylt, Friedrichstraße 44, 25980 Westerland/Sylt
Hotelreservierung: Der Freie Verband bietet für Kongressteilnehmerinnen/Kongressteilnehmer keine Zimmerkontingente an. Bitte buchen Sie Ihre Unterkunft selbst. Bei Bedarf erhalten Sie vom Veranstalter Hotelempfehlungen in der Nähe.

Fortbildungspunkte

Und Sie können punkten: Der Kongress entspricht nach den Richtlinien der BZÄK/DGZMK einer Bewertung von insgesamt **14 Fortbildungspunkten**. Bei der Teilnahme am Dental-Business-Evening werden weitere **2 Fortbildungspunkten** angerechnet.



51

Januar/Februar 2026 – Der Freie Zahnarzt

Sponsoren

Wir danken unseren Sponsoren:
apoBank, OEMUS MEDIA, ZA



Anmeldung

Weitere Informationen und Buchungsmöglichkeit finden Sie auf www.fvdz.de/sylt.

**Ich beantrage meine Mitgliedschaft
im Freien Verband Deutscher Zahnärzte e.V.****Nur für Studierende der Zahnmedizin**

Anrede

Vorname

Name

Geburtsdatum

Gewünschtes Eintrittsdatum

Praxisanschrift/Studienanschrift

Straße

PLZ/Ort

Telefon/E-Mail*

Approbationsdatum (Studierende bitte voraussichtliches Datum angeben)

Niederlassungsdatum

Privatanschrift

Straße

PLZ/Ort

Telefon/E-Mail*

Post an: ☐ Praxisanschrift ☐ Studienanschrift ☐ PrivatanschriftZum Beitritt motiviert hat mich* /
Ich habe vom FVDZ erfahren durch*

Studienbeginn

zzt. im Studiensemester

Studienort

Einstufung Monatsbeiträge

- ☐ Zahnärztin/Zahnarzt 41,- EUR
☐ Zahnarzt-Ehepaare (pro Mitglied) 33,- EUR
☐ Doppelmitglieder (Hartmannbund) 37,- EUR
☐ Angestellte(r) Zahnärztin/Zahnarzt 30,- EUR
☐ Angestellte(r) Zahnärztin/Zahnarzt (bis 5 Jahre nach Approbation) 23,- EUR
☐ Assistentin/Assistent (in den ersten 2 Jahren nach Approbation) 8,- EUR
☐ Praxisneugründerin/Praxisneugründer (3 Jahre ab dem Tag der Niederlassung) 23,- EUR
☐ Zahnärztin/Zahnarzt im Ruhestand 13,- EUR
☐ Im Ausland tätige(r) Zahnärztin/Zahnarzt 21,- EUR
☐ Studierende der Zahnmedizin beitragsfrei

Zahlweise:

☐ 1/4-jährlich☐ jährlich

Mein FVDZ: Jedem Mitglied ist es freigestellt, zur Förderung des Verbandes einen monatlichen oder jährlichen freiwilligen Zusatzbeitrag zu leisten.

Bei geänderten Voraussetzungen erfolgen Umstufungen in eine andere Beitragsgruppe. Rückwirkende Beitragssenkungen sind nicht möglich. Die Satzung des Freien Verbandes Deutscher Zahnärzte e.V. (FVDZ) habe ich unter www.fvdz.de zur Kenntnis genommen. Ich erkläre mich grundsätzlich mit den Zielen des Freien Verbandes Deutscher Zahnärzte einverstanden und bin nicht Mitglied einer Vereinigung, deren Ziele mit denen des Freien Verbandes nicht vereinbar sind. Mit der Verwendung meiner Daten erkläre ich mich einverstanden, soweit diese zur Erlangung oder Vermittlung von Serviceleistungen bzw. Vergünstigungen aufgrund meiner Mitgliedschaft erforderlich sind. Alle Daten werden entsprechend der Datenschutzgrundverordnung vertraulich behandelt.

*Freiwillige Angabe zum Zwecke der Kontaktaufnahme durch den FVDZ zur Mitgliederorganisation und betreffend die E-Mail-Adresse zur Zusendung der regelmäßig erscheinenden kostenlosen digitalen Publikationen für FVDZ-Mitglieder zu Themen aus den Bereichen Gesundheits-, Berufs- und Standespolitik sowie Fortbildung und Serviceangeboten. Freiwillige Angaben können Sie nach Art. 7 Abs. 3 Datenschutzgrundverordnung jederzeit schriftlich per Mail an info@fvdz.de oder telefonisch unter +49 228 8557-0 widerrufen.

Weitere Datenschutzinformationen bezogen auf die Verbandsmitgliedschaft können Sie in unserer Online-Datenschutzerklärung (insb. unter Ziff. 8) unter <https://www.fvdz.de/datenschutzerklaerung> abrufen.

Ort/Datum

Unterschrift

Ubiestraße 83 · 53173 Bonn · Telefon: +49 228 85 57-0 · E-Mail: info@fvdz.de · Internet: www.fvdz.de

SEPA-Lastschriftmandat:

Zahlungsempfänger: Freier Verband Deutscher Zahnärzte e.V., Ubiestraße 83, 53173 Bonn
Gläubiger-Identifikations-Nr.: DE62B0100000279474, **Mandatsreferenz:** (wird separat mitgeteilt)
Zahlungsart: Wiederkehrende Zahlungen

Ich ermächtige den Freien Verband Deutscher Zahnärzte e. V., Zahlungen von meinem Konto mittels Lastschrift einzuziehen. Zugleich weise ich mein Kreditinstitut an, die vom Freien Verband Deutscher Zahnärzte e.V. auf mein Konto gezogenen Lastschriften einzulösen.

Hinweis: Ich kann innerhalb von acht Wochen, beginnend mit dem Belastungsdatum, die Erstattung des belasteten Betrages verlangen. Es gelten dabei die mit meinem Kreditinstitut vereinbarten Bedingungen.

Kontoinhaber (Name, Vorname)

IBAN

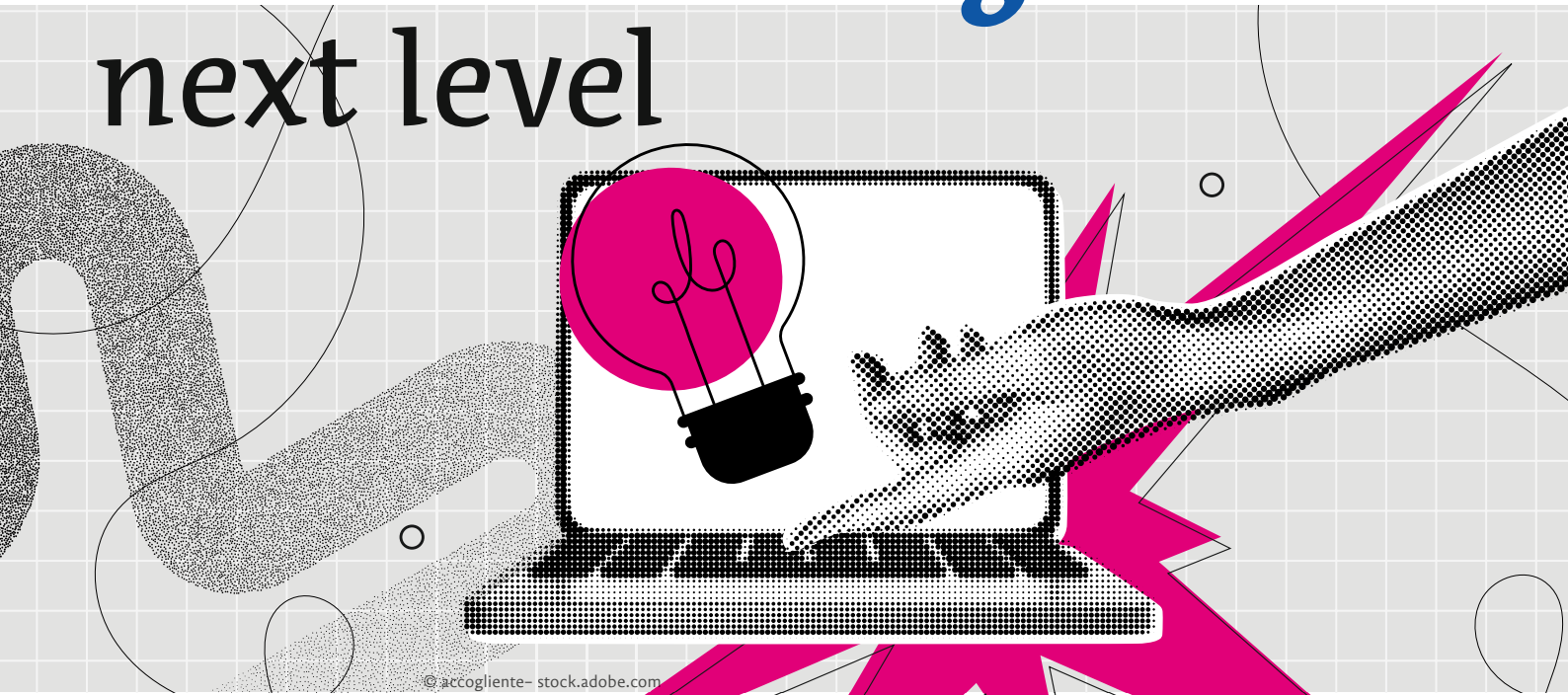
BIC

Ort/Datum

Kreditinstitut (Name)

Unterschrift

Weiterbildung next level



Der neue FVDZ-Campus ist da! Digitales Lernen neu gedacht.

- Fortbildung jederzeit und überall
- Austausch mit Experten und Kollegen
- Zugang zum FVDZ-Campus Archiv
- Fortbildungspunkte je nach Inhalt
- Umfangreiche Referentenliste mit Zusatzinformationen
- Nutzerprofile mit CME-Zertifikaten
- Add to calendar
- Kostenloses Existenzgründerprogramm für ausgewählte Nutzergruppen



Weiterbildung next level

© taniaasv - stock.adobe.com

Webinare des FVDZ im 1. Halbjahr 2026 auf dem FVDZ-Campus

54

Mit dem FVDZ-Campus präsentiert sich die verbandseigene Lernplattform in frischem Design und mit einem vielfältigen Fortbildungsangebot für Zahnärzte sowie das gesamte Praxisteam.

Neu: Alle Live-Webinare werden aufgezeichnet und 24 Stunden im Nachgang kostenpflichtig zur Verfügung gestellt. Somit können Sie, falls Sie zum Webinar-Zeitpunkt verhindert sind, das Webinar noch für einen begrenzten Zeitraum buchen und auf dem FVDZ-Campus ansehen. Einfach anmelden und direkt buchen: www.fvdz.de/campus. Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme!

Weitere Infos und
direkt buchen!



Abrechnung

- **Die BEMA-Abrechnung KCH**
25.2.2026 Mittwoch, 14.00 – 17.00 Uhr
Referentin: Natalia Gerlach, Fachwirtin für Zahnärztliches Praxismanagement

3

- **Die PAR-Abrechnung nach BEMA und GOZ**
11.3.2026 Mittwoch, 14.00 – 17.00 Uhr
Referentin: Natalia Gerlach, Fachwirtin für Zahnärztliches Praxismanagement

3

Gebühren je Webinar:

Zahnärztinnen/Zahnärzte Mitglieder	149,- EUR	Praxismitarbeiterinnen/Praxismitarbeiter (Mitgliederpraxis)	79,- EUR
Zahnärztinnen/Zahnärzte Nichtmitglieder	249,- EUR	Praxismitarbeiterinnen/Praxismitarbeiter (Nichtmitgliederpraxis)	149,- EUR

- **Neues in der GOZ zur Parodontologie**
22.4.2026 Mittwoch, 14.00 – 16.00 Uhr
Referent: Dr. Christian Öttl

2

- **Rechtssichere Honorarvereinbarungen inklusive Kostenerstattungen**
20.5.2026 Mittwoch, 14.00 – 16.00 Uhr
Referent: Dr. Christian Öttl

2

Gebühren je Webinar:

Zahnärztinnen/Zahnärzte Mitglieder	99,- EUR	Praxismitarbeiterinnen/Praxismitarbeiter (Mitgliederpraxis)	49,- EUR
Zahnärztinnen/Zahnärzte Nichtmitglieder	199,- EUR	Praxismitarbeiterinnen/Praxismitarbeiter (Nichtmitgliederpraxis)	129,- EUR

Betriebswirtschaft, Steuern und Finanzen

- **Steuerprophylaxe**
13.3.2026 Freitag, 14.00 – 16.00 Uhr
Referent: Michael Stolz, Steuerberater

2

- **Vergütung der Praxismitarbeiterinnen und Praxismitarbeiter richtig gestalten**
17.4.2026 Freitag, 14.00 – 16.00 Uhr
Referent: StB Daniel Lüttke, Dipl.-Betriebswirt (BA)

2

Gebühren je Webinar:

Zahnärztinnen/Zahnärzte Mitglieder	99,- EUR	Praxismitarbeiterinnen/Praxismitarbeiter (Mitgliederpraxis)	49,- EUR
Zahnärztinnen/Zahnärzte Nichtmitglieder	199,- EUR	Praxismitarbeiterinnen/Praxismitarbeiter (Nichtmitgliederpraxis)	129,- EUR

Praxisführung/-marketing/-kommunikation

- **Resilienz-Notfallkoffer: Starke Tools für akuten Stress**
27.2.2026 Freitag, 14.00 – 17.00 Uhr
Referent: Dr. Marc Elstner, Business-Trainer und Coach

3

- **Zielführende Patientengespräche – hochwertige Therapieformen erfolgreich vermitteln**
20.3.2026 Freitag, 14.00 – 17.00 Uhr
Referent: Dr. Marc Elstner, Business-Trainer und Coach

3

- **Fit für schwierige Patienten und Situationen**
08.4.2026 Mittwoch, 14.00 – 17.00 Uhr
Referentin: Birgit Stülten

3

- **Erfolgreiches Praxismarketing – Schritt für Schritt sichtbar werden**
23.4.2026 Donnerstag, 16.00 – 19.00 Uhr
Referentin: Angelika Eirich

3

- **Grundlagen moderner Führung für die Zahnarztpraxis**
27.5.2026 Mittwoch, 14.00 – 17.00 Uhr
Referentin: Birgit Stülten

3

- **15 Hebel zur Gewinnoptimierung Ihrer Praxis – entdecken Sie die zentralen Ansatzpunkte für Ihren unternehmerischen Erfolg**
10.7.2026 Freitag, 14.00 – 17.00 Uhr
Referent: Dr. Marc Elstner, Business-Trainer und Coach

3

Gebühren je Webinar:

Zahnärztinnen/Zahnärzte Mitglieder	149,- EUR	Praxismitarbeiterinnen/Praxismitarbeiter (Mitgliederpraxis)	79,- EUR
Zahnärztinnen/Zahnärzte Nichtmitglieder	249,- EUR	Praxismitarbeiterinnen/Praxismitarbeiter (Nichtmitgliederpraxis)	149,- EUR

- **Sie möchten gerne mehr verdienen und entspannter arbeiten?**
Erhalten Sie dazu wertvolle Tipps in nur einer Stunde
12.6.2026 Freitag, 14.00 – 15.00 Uhr
Referent: Dipl.-Hdl. Joachim Brandes

1

Gebühren je Webinar:

Zahnärztinnen/Zahnärzte Mitglieder	49,- EUR	Praxismitarbeiterinnen/Praxismitarbeiter (Mitgliederpraxis)	29,- EUR
Zahnärztinnen/Zahnärzte Nichtmitglieder	139,- EUR	Praxismitarbeiterinnen/Praxismitarbeiter (Nichtmitgliederpraxis)	79,- EUR

- **Schlagfertig statt sprachlos – Rhetorik im Praxisalltag**
10.4.2026 Freitag, 14.00 – 18.00 Uhr
Referent: Peter Edwin Brandt

5

- **Sind Sie noch „vorgesetzt“ oder „führen“ Sie schon**
8.7.2026 Mittwoch, 14.00 – 18.00 Uhr
Referent: Peter Edwin Brandt

5

Gebühren je Webinar:

Zahnärztinnen/Zahnärzte Mitglieder	179,- EUR	Praxismitarbeiterinnen/Praxismitarbeiter (Mitgliederpraxis)	129,- EUR
Zahnärztinnen/Zahnärzte Nichtmitglieder	289,- EUR	Praxismitarbeiterinnen/Praxismitarbeiter (Nichtmitgliederpraxis)	189,- EUR

Recht in der Zahnarztpraxis

- **Praxisabgabe und Praxiseinstieg 2026 – was Sie schon immer wissen wollten**
4.3.2026 Mittwoch, 14.00 – 17.00 Uhr
Referent: RA Michael Lennartz 3

- **Zahnärztliche Wirtschaftlichkeitsprüfung**
15.4.2026 Mittwoch, 14.00 – 17.00 Uhr
Referent: RA Dr. Tim Oehler 3

- **Arbeitsrecht 2026: Beschäftigungsverbote, Einbindung Freelancer, Mitarbeiter aus dem Ausland und neue Entwicklungen für Zahnarztpraxen**
6.5.2026 Mittwoch, 14.00 – 17.00 Uhr
Referent: RA Michael Lennartz 3

- **Ruhestandsplanung mit System – Leitfaden für die Babyboomer**
24.6.2026 Mittwoch, 14.00 – 17.00 Uhr
Referent: RA Michael Lennartz 3

Gebühren je Webinar:

Zahnärztinnen/Zahnärzte Mitglieder	149,- EUR	Praxismitarbeiterinnen/Praxismitarbeiter (Mitgliederpraxis)	79,- EUR
Zahnärztinnen/Zahnärzte Nichtmitglieder	249,- EUR	Praxismitarbeiterinnen/Praxismitarbeiter (Nichtmitgliederpraxis)	149,- EUR

Praxismanagement

- **Die Rezeption – das Herz der Praxis**
18.3.2026 Mittwoch, 14.00 – 17.00 Uhr
Referentin: Brigitte Kühn, ZMV 3

- **Umgang mit fordernden Patienten am Telefon und im direkten Kontakt**
1.7.2026 Mittwoch, 14.00 – 17.00 Uhr
Referentin: Brigitte Kühn, ZMV 3

Gebühren je Webinar:

Zahnärztinnen/Zahnärzte Mitglieder	149,- EUR	Praxismitarbeiterinnen/Praxismitarbeiter (Mitgliederpraxis)	79,- EUR
Zahnärztinnen/Zahnärzte Nichtmitglieder	249,- EUR	Praxismitarbeiterinnen/Praxismitarbeiter (Nichtmitgliederpraxis)	149,- EUR

- **Fit für die UPT**
24.3.2026 Dienstag, 16.00 – 18.00 Uhr
Referentin: Elke Schilling (DH) 2

- **Prophylaxe Update**
28.4.2026 Dienstag, 16.00 – 18.00 Uhr
Referentin: Elke Schilling (DH) 2

- **Wirtschaftlichkeit in der Prophylaxe**
16.6.2026 Dienstag, 16.00 – 18.00 Uhr
Referentin: Elke Schilling (DH) 2

Gebühren je Webinar:

Zahnärztinnen/Zahnärzte Mitglieder	99,- EUR	Praxismitarbeiterinnen/Praxismitarbeiter (Mitgliederpraxis)	49,- EUR
Zahnärztinnen/Zahnärzte Nichtmitglieder	199,- EUR	Praxismitarbeiterinnen/Praxismitarbeiter (Nichtmitgliederpraxis)	129,- EUR

- **Behördliche Begehung**
29.4.2026 Mittwoch, 14.00 – 18.00 Uhr
Referentin: Viola Milde, VMH Hygieneberatung 5

- **Hygienemanagement in der Zahnarztpraxis**
17.6.2026 Mittwoch, 14.00 – 18.00 Uhr
Referentin: Viola Milde, VMH Hygieneberatung 5

→ **QM im Team umsetzen und etablieren****15.7.2026**

Mittwoch, 14.00 – 18.00 Uhr

Referentin:

Andrea Knauber, Zertifizierte Praxismanagerin

4**Gebühren je Webinar:**

Zahnärztinnen/Zahnärzte Mitglieder	179,- EUR	Praxismitarbeiterinnen/Praxismitarbeiter (Mitgliederpraxis)	129,- EUR
Zahnärztinnen/Zahnärzte Nichtmitglieder	289,- EUR	Praxismitarbeiterinnen/Praxismitarbeiter (Nichtmitgliederpraxis)	189,- EUR

→ **Künstliche Intelligenz in der Zahnmedizin: Die Zukunft schon heute in Ihrer Praxis****26.3.2026**

Donnerstag, 17.00 – 19.00 Uhr

Referent:

Univ.-Prof. Dr. Falk Schwendicke, MDPH

2**Gebühren je Webinar:**

Zahnärztinnen/Zahnärzte Mitglieder	99,- EUR	Praxismitarbeiterinnen/Praxismitarbeiter (Mitgliederpraxis)	49,- EUR
Zahnärztinnen/Zahnärzte Nichtmitglieder	199,- EUR	Praxismitarbeiterinnen/Praxismitarbeiter (Nichtmitgliederpraxis)	129,- EUR

→ **Social Media 1x1 für Zahnarztpraxen – Grundlagen, Plattformen & erste Schritte****14.7.2026**

Dienstag, 16.00 – 19.00 Uhr

Referent:

Angelika Eirich

3**Gebühren je Webinar:**

Zahnärztinnen/Zahnärzte Mitglieder	149,- EUR	Praxismitarbeiterinnen/Praxismitarbeiter (Mitgliederpraxis)	79,- EUR
Zahnärztinnen/Zahnärzte Nichtmitglieder	249,- EUR	Praxismitarbeiterinnen/Praxismitarbeiter (Nichtmitgliederpraxis)	149,- EUR

57

Januar/Februar 2026 – Der Freie Zahnarzt

ANZEIGE

Dental News

jetzt auf

WhatsApp

**Aktuelle Nachrichten und
Informationen direkt auf
dein Smartphone – egal wo!**



Digitalisierung in der Totalprothetik – Status quo und Perspektiven

Fortbildung. Die Digitalisierung ist aus der modernen Zahnmedizin nicht mehr wegzudenken. Betrachtet man den bisherigen Digitalisierungspfad, zeigt sich deutlich: Indirekte Restaurationen haben die Nase vorn. Kronen, Inlays, Onlays oder Overlays lassen sich heute mit entsprechendem Equipment chairside innerhalb weniger Stunden in der Praxis herstellen. Selbst dreigliedrige Zirkonbrücken für den Seitenzahnbereich sind mit CEREC im Chairside-Workflow problemlos realisierbar.¹

Autorin: Dr. Annegret Aiche

Patienten legen zunehmend Wert auf schnelle Behandlungsabläufe und suchen gezielt Praxen, die digitale Workflows anbieten.² Während dies bei indirekten Restaurationen vielerorts Standard ist, hinkt die Totalprothetik hinterher. Warum?

Ein Blick auf die Scannertechnologie liefert erste Antworten: Intraoralscanner arbeiten mit Lichtquellen (LED oder Laser) und Kameras, nutzen Verfahren wie optische Triangulation, konfokale Mikroskopie oder Streifenprojektion und erzeugen aus Millionen Messpunkten ein 3D-Modell. Die Software bereinigt Artefakte, glättet Oberflächen und fügt Scans zu einem vollständigen digitalen Abbild zusammen.

Doch hier liegt die Herausforderung für die Totalprothetik: Scanner „lieben“ Kanten und markante Punkte zur Orientierung. Ein zahnloser Kiefer bietet kaum solche Referenzen. Zudem ist die für Totalprothesen essenzielle Funktionsabformung nicht digital darstellbar, da sie die dynamische Abbildung der beweglichen Gingiva erfordert – eine Bewegung, die sich mit einem statischen Scan nicht erfassen lässt.



Abb. 1: Alte Prothesen der Patientin in Okklusion, deutlich zur erkennender Kreuzbiss auf der rechten Seite. –
Abb. 2: Ausgangssituation mit leicht geöffnetem Mund.



Abb. 3: Die vorhandenen Prothesen. Hier deutlich zu sehen sind die höckerlosen Seitenzähne.

Analog trifft digital – Hybridlösungen in der Totalprothetik

Im analogen Prozess erfordert die Herstellung einer Totalprothese fünf bis sechs Termine sowie Druckstellenkontrollen. Der folgende Fall zeigt, wie sich dieser Aufwand durch digitale Verfahren auf drei Termine reduzieren lässt:

Ausgangssituation:

Eine 86-jährige Patientin trägt seit 30 Jahren Totalprothesen im Ober- und Unterkiefer. Klinisch zeigen sich deutliche Gebrauchsspuren an den Prothesen: plan abgearbeitete Kunststoffzähne, ein Kreuzbiss auf der rechten Seite bei Okklusion und eine fehlende Front-Eckzahn-Führung. Ohne Haftcreme sitzen die Prothesen nicht stabil (Abb. 1-3).

Erster Termin:

Situations- und Funktionsabformung, Gesichtsbogenanalyse und Bissnahme. Die alten Prothesen dienen hier als Funktionslöffel. Nach Einbringen eines A-Silikons in die Prothesenbasis wird diese wie bei einer Unterfütterung wieder eingegliedert, und es folgt die Durchführung aller Funktionsbewegungen. Somit entstehen Prothesen mit Funktionsabformung, die dann außerhalb des Mundes gescannt werden (Abb. 4). Anschließend erfolgt die digitale Bissnahme in Okklusion (Abb. 5). Die Software ordnet die

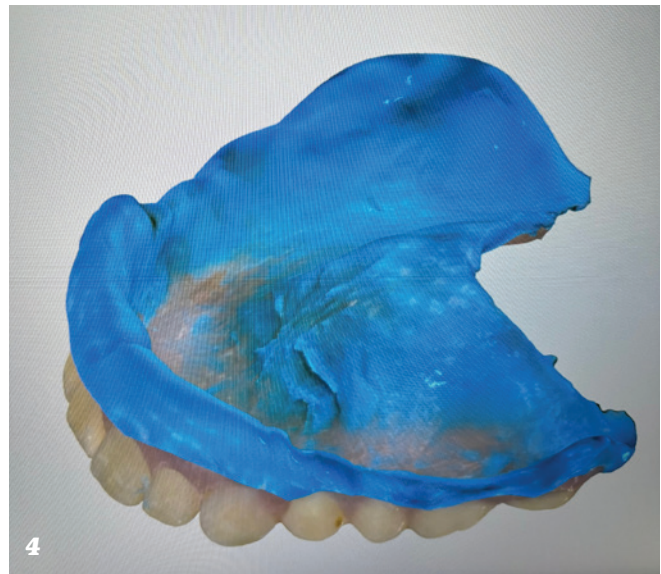


Abb. 4: Eingescannte Prothese mit dazugehöriger Funktionsabformung. – **Abb. 5:** Die digitale Erfassung des Bisses in Okklusion.

„Es ist wichtig, die Entwicklungen in der digitalen Prothetik zu verfolgen und sich mit Technologien und Methoden vertraut zu machen. Schlussendlich obliegt der Einstieg jedoch den individuellen Anforderungen und persönlichen Ressourcen.“

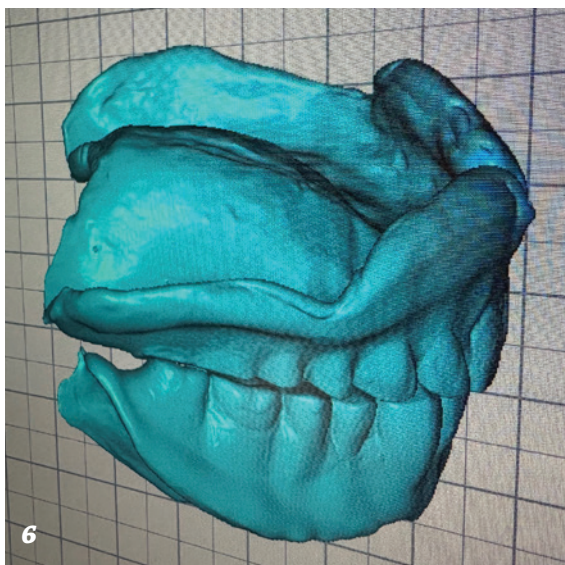


Abb. 6: Übermittlung beider Prothesen in exocad mit Funktionsabformung. Hier im Dentallabor Ketterling (Berlin). – **Abb. 7:** Digitale Herstellung von Ober- und Unterkiefermodellen zueinander. – **Abb. 8:** Digitale Gesichtsbogenanalyse mit zebris.

Modelle automatisch korrekt zueinander. Im Dentallabor werden die Scans dann via exocad ausgelesen, und der Zahnersatz kann digital gestaltet werden (Abb. 6+7).

Optional:

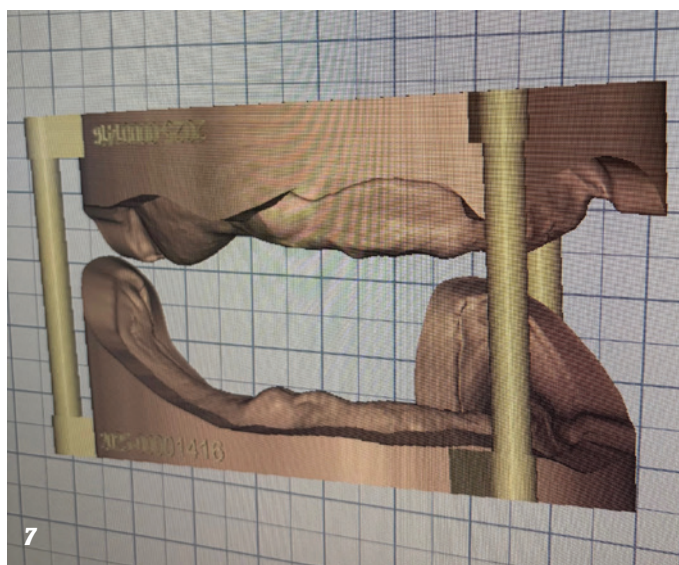
Der Biss kann je nach Absenkung wieder angehoben und neu designt werden. Bei starker Bisshebung empfiehlt sich eine Probe-Bisserhöhung mittels adjustierter Schiene, die vorab von den Patienten getragen wird, um Folgeschäden zu vermeiden.

Digitale Gesichtsbogenanalyse:

Mittels zebris erfolgt die präzise, digitale Erfassung der Lage des Oberkiefers zur Schädelbasis (Abb. 8). Die Daten werden anschließend direkt an das Dentallabor übermittelt.

Zweiter Termin:

Einprobe mit dazugehöriger Funktionsprüfung.



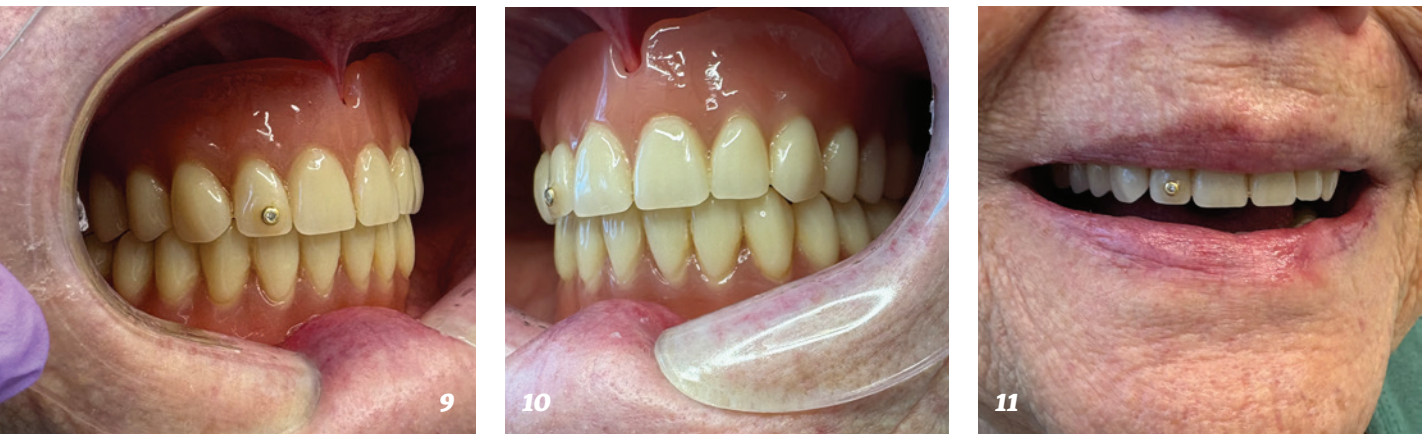


Abb. 9+10: Neue Prothesen mit habitueller Okklusion. – **Abb. 11:** Die neue Prothese bei leicht geöffnetem Mund. Die Zahnlänge und Optik sind wieder zur Patientin passend und harmonisiert. – **Abb. 12:** Ansicht der neu hergestellten Ober- und Unterkieferprothesen.



Dritter Termin:

Eingliederung der fertigen Prothesen. Ergebnis: optimale Passform, kein Bedarf an Haftcreme, Umstellung des Kreuzbisses auf eine habituelle Okklusion und eine Wiederherstellung der Front-Eckzahn-Führung. Die Druckstellenkontrolle nach zwei Tagen ergab keine Befunde (Abb. 9-12).

Diskussion

Die Herstellung einer Totalprothese in drei Terminen ist möglich – vorausgesetzt, es existiert ein Interimsersatz oder eine alte Prothese als Träger für die Funktionsabformung und Bissnahme. Fehlt diese Basis, dient der alleinige Schleimhautscan zur Herstellung eines Funktionslöffels. Auch die digitale Vermessung der Unterkieferbewegung stößt bei einem unbezahnnten Kiefer an ihre Grenzen. Es ist möglich beispielsweise mit zebris ein digitales Zentrikregistrat bei unbezahnntem Unterkiefer anzufertigen, nur gestaltet es sich durchaus schwierig, die Bissgabel so auf dem Kieferkamm zu befestigen, dass das Ergebnis befriedigend ist. Die digitale Bissnahme mit vorhandenen Prothesen spart hingegen Zeit und reduziert Fehlerquellen. Denn die analogen Schritte wie das Einstellen der Wachswälle und die korrekte Achs- und Ebenenausrichtung sind zeitintensiv und fehleranfällig.

Vergütung: Die digitale Abformung ist aktuell eine Privatleistung, die nicht im BEMA enthalten ist und bei gesetzlich versicherten Patienten nach vorheriger schriftlicher Vereinbarung privat abzurechnen ist. Grundlage ist die GOZ-Ziffer 0065.³

Fazit

Der digitale Workflow in der Totalprothetik ist derzeit ein Hybridprozess. Viele analoge Schritte lassen sich bereits ersetzen, doch die dynamische Erfassung der beweglichen Gingiva bleibt eine Herausforderung. Ist eine Prothese oder ein Interimsersatz vorhanden, bietet das vorgestellte Verfahren erhebliche Zeitersparnis und reduziert Fehlerquellen. Wir dürfen gespannt bleiben, wie sich die digitalen Prozesse bezüglich der Totalprothetik entwickeln. ■

Alle Abbildungen: © Dr. Annegret Aiche

Literatur:

- ¹ Clinical Guideline für CEREC Zirconia – Dentsply Sirona
- ² A 2019 study from the *Journal of American Dental Association* sheds light on CEREC's effectiveness
- ³ www.kzvb.de/fileadmin/user_upload/Abrechnung/Tipps/2025_9_abrechnung-transparent-digitale-abformung-bei-gkv-versicherten.pdf



Zahnarztpraxis Dr. Annegret Aiche
 zahnarztpraxis@aiche.de
 www.zahnarzt-aiche-falkensee.de

Neues Jahr, neues Format: „IOS-Führerschein“

Mit dem neuen „IOS-Führerschein“-Workshop bietet Permadental 2026 erstmals ein kompaktes Fortbildungsformat mit hohem Hands-on-Anteil rund um das intraorale Scannen an.

In kleinen Gruppen lernen die Teilnehmenden die Grundlagen des intraoralen Scannens kennen, erhalten einen Überblick über



verschiedene Scanner-Systeme und setzen das Gelernte direkt praktisch um. Begleitet wird der Workshop von zwei ausgewiesenen Experten für Intraoralscanner und digitale Workflows: Jens van Laak, Zahntechniker und Scanner-Spezialist, sowie Christian Musiol, Zahntechnikermeister und Experte für digitale Prozessketten. Unterstützt werden sie von zwei weiteren erfahrenen Ansprechpartnern aus dem Digital-Team von Permadental.

Für 2026 wurden zunächst acht Termine zwischen Hamburg und München geplant. Das Workshopformat ist marken-unabhängig konzipiert; optional können eigene Scanner mitgebracht werden. Lediglich der Workshop am 28. Februar findet in Kooperation mit 3Shape statt und richtet sich ausschließlich an TRIOS-Anwender. Weitere Informationen und Anmeldung zu den jeweils mit neun Fortbildungspunkten (BZÄK) honorierten Workshops unter: www.permadental.de

Permadental GmbH
www.permadental.de

Modernste Zahntechnik zum bestmöglichen Preis-Leistungs-Verhältnis

Die Laufer Zahntechnik GmbH startet 2026 mit erweitertem Angebot und attraktiven Konditionen. Das Mannheimer Meisterlabor verbindet über 35 Jahre Erfahrung mit digitaler Fertigung und wirtschaftlicher Produktion in Deutschland. Im Fokus stehen Vollkeramik und Zirkonarbeiten, Implantat und Kombinationsversorgungen, teleskopierende und gaumenfreie Lösungen sowie ästhetische Veneers und digitale Aligner.



Bis zu 25 Prozent unter BEL ermöglichen starke Preis-Leistungs-Vorteile, besonders bei digitalen „ready“-Einheiten. Praxen profitieren von digitaler Angebotsabwicklung per QR-Code, persönlichem Service, schnellen Reaktionszeiten und flexiblen Workflows – digital oder analog.

Jetzt Vergleichskostenvoranschlag anfordern und Patienten 2026 zuverlässige, pünktlich gelieferte Meisterqualität bieten.

Laufer Zahntechnik GmbH · www.laufer-zahntechnik.de

Puro.Flexx®: Die neue Generation flexibler Prothesen



Mit Puro.Flexx® setzt RAINER DENTAL einen neuen Standard in der modernen Prothetik. Die innovativen Prothesen bestehen aus einem hochflexiblen Spezialmaterial, das sich jeder Mundbewegung anpasst und sicheren Halt an den Restzähnen bietet. Dank natürlicher Zahnfleischfarbe und brillanter Transluzenz sind Puro.Flexx®-Prothesen nahezu unsichtbar – ganz ohne störende Metallklammern.

Patienten profitieren von außergewöhnlichem Tragekomfort: leicht, dünn, flexibel und zugleich äußerst bruchstabil. Das Material ist zudem ideal für Allergiker geeignet. Ob provisorisch oder dauerhaft, für Freundversorgungen, Totalprothesen oder als Interimszahnersatz – die Einsatzmöglichkeiten sind vielseitig. Restzähne werden geschont, da keine Metallklammern belasten, und die Prothesen lassen sich jederzeit unterfüttern oder erweitern.

Ein weiterer Vorteil: Die Herstellung erfolgt digital anhand eines Datensatzes – eine Abformung ist nicht erforderlich. Krankenkassen bezuschussen die ästhetischen Puro.Flexx®-Prothesen. Für Interessenten steht ein attraktives Kennenlernangebot bereit.

RAINER DENTAL e.K. · www.rainerdental.de

GBT Summit im Februar in Berlin



20
26

GBT SUMMIT

BERLIN
SAMSTAG, 28. FEBRUAR

JETZT
TICKET
SICHERN

GBT SUMMIT
2026

Tickets und
weitere Infos

© Electro Medical Systems

Sichern Sie sich jetzt eines der letzten Tickets für den GBT Summit 2026, der am Samstag, dem 28. Februar, im Herzen der Hauptstadt stattfindet. Die Veranstaltung bietet ein aktuelles Update zur praxisnahen und wirtschaftlich erfolgreichen Umsetzung moderner Prophylaxe mit der Guided Biofilm Therapy (GBT).

Im Fokus stehen neben der strukturierten Biofilmkontrolle auch die Kariesprävention bei Kindern, Strategien zur Rauchentwöhnung sowie der Einsatz von Künstlicher Intelligenz und mobilen Health-Apps in der Prävention. Nach dem großen Erfolg der GBT Summit Worldtour setzt EMS, Electro Medical Systems SA, seine internationale Kongressreihe für Zahnärztinnen und Zahnärzte, Dentalhygieniker/-innen sowie Prophylaxe- und Praxisteams fort.

Die Teilnehmenden erwartet ein vielseitiges und praxisrelevantes Programm mit internationalen Expertinnen und Experten aus Wissenschaft und klinischer Praxis, die ihre Erfahrungen und aktuellen Erkenntnisse zur professionellen Prophylaxe sowie zur parodontalen und periimplantären Therapie teilen. Ergänzt wird das Fachprogramm durch vielfältige Möglichkeiten zum persönlichen Austausch und Networking innerhalb der internationalen GBT Community. Erfahren Sie, warum das GBT-Protokoll weltweit erfolgreich angewendet wird, und nehmen Sie wertvolle Impulse für Ihren Praxisalltag mit.

Tickets und weitere Informationen unter: <https://gbt-dental.com/MM-GBT-Summit-Berlin-DE>

E.M.S. Electro Medical Systems S.A. · www.ems-dental.com



Gute Vorsätze: Automatisiertes Recall-Management für Zahnarztpraxen

Vorsorge fördern im neuen Jahr: Das digitale Recall-Management von Doctolib optimiert die Wiedergewinnung von Patientinnen und Patienten in Zahnarztpraxen. Das automatische System ersetzt manuelle Listenerstellung, zeitaufwendige Telefonate oder Briefe. Die digitalen Recalls mit Buchungslink motivieren Patientinnen und Patienten zur erneuten Terminbuchung.

Ziele sind Prävention und Praxisoptimierung

Der Versand der Recalls wird automatisiert und ist an die von der Praxis festgelegten Terminarten geknüpft. Er erfolgt im gewünschten Intervall. Eine klare Übersicht zeigt, welche Recalls zu einer Buchung geführt haben: Der Recall-Erfolg ist also direkt nachvollziehbar.

Entlastung für das Praxisteam

Patientinnen und Patienten können ihre Termine selbstständig online buchen. Das bietet messbare Vorteile: Das Praxisteam wird entlastet und die Zufriedenheit erhöht sich. Weitere Tools sind die intelligente Kalenderstrukturierung für eine optimierte Terminvergabe und die Warteliste, die ausgefallene Termine automatisch auffüllt. Diese digitalen Lösungen unterstützen das Team dabei, die Terminauslastung zu optimieren und den Verwaltungsaufwand zu reduzieren.

Doctolib GmbH · <https://info.doctolib.de/zahnarzt>

Ein halbes Jahrhundert Vertrauen – Jubiläum der DAISY Akademie + Verlag GmbH

Fünf Jahrzehnte im Dentalmarkt sind nicht nur eine beeindruckende Zahl – sie sind vor allem auch ein Versprechen für die Zukunft. Denn aufbauend auf ein in 50 Jahren gewachsenes, umfassendes Abrechnungswissen wird die DAISY auch zukünftig der Zahnärzteschaft Sicherheit bei der Abrechnung geben, die Teams entlasten und mithelfen, die Praxen wirtschaftlich stabiler zu machen.

Wie alles begann

Die Geschichte von DAISY beginnt nicht im Entwicklungslabor, sondern in der Zahnarztpraxis. Als sich Sylvia Wuttig vor über 50 Jahren auf ihre Prüfung zur zahnmedizinischen Fachhelferin vorbereitete, faszinierte sie besonders das Thema Abrechnung. Aus der täglichen Erfahrung mit unübersichtlichen Gebührenwerken entwickelte sich der Wunsch nach Systematik und Klarheit. Daraus entstand eine Idee, so einfach wie genial: ein **DA**ten**IN**formations**SY**stem, die **DAISY**-Kartei. Mit ihrer einzigartigen GKV/PKV-Gegenüberstellung vereinbarte die DAISY über Nacht die zahnärztliche Abrechnung.

Daraus entstand 1994 eine digitale Wissensplattform, welche dem Wunsch nach einem schnellen und einfachen Zugang zu allen notwendigen Informationen bis heute erfolgreich nachkommt. Das interaktive Nachschlagewerk für die Abrechnung „DIE DAISY“ bündelt mittlerweile BEMA, GOZ, GOÄ, BEL II, beb '97, EBM und LNZ in einem einzigen System.

Über „DIE DAISY“ von heute sagt Sylvia Wuttig: „Praxisteam werden Schritt für Schritt durch den gesamten Abrechnungsprozess geführt, was typische Fehlerquellen minimiert und gleichzeitig eine betriebswirtschaftlich stimmige Abrechnung aller erbrachten Leistungen unterstützt. Die Kenntnis darüber, welche Leistungen wie abgerechnet werden können sowie ein regelmäßig aktualisierter Wissensstand über alle Honorierungssysteme hinweg garantiert eine ganzheitliche Begleitung.“

Die Weiterentwicklung

In einer Branche, die durch Bürokratie, Digitalisierung, Budgetierung und einer rasanten medizinischen Entwicklung vor sehr großen Herausforderungen steht, markiert das Jubiläum natürlich einen historischen Meilenstein und ist doch gleichzeitig



© DAISY Akademie + Verlag

der Ausgangspunkt für eine noch viel weiter gehende Entwicklung. So werden zurzeit die ersten KI-basierten Module einer neuen DAISY-Generation entwickelt.

Zum 50-jährigen Jubiläum präsentiert sich DAISY heute als zukunftsfähiges Unternehmen mit modernem Auftritt, einem umfangreichen Angebot und dynamischen Formaten. So rücken neben dem ursprünglichen Nachschlagewerk auch Fortbildungen verstärkt in den Fokus; Präsenzseminare, Live-Webinare und On-Demand-Formate stehen für hohe Qualität und maximale Flexibilität. Mit ihrem hochkarätigen Team aus erfahrenen Referentinnen und Referenten sowie mit einer 99-prozentigen Kundenzufriedenheit ist DAISY der führende Lieferant von Abrechnungswissen im Dentalmarkt.

Frischer Wind im Familienunternehmen

Das Jubiläum geht einher mit einem behutsamen Generationswechsel. Das Unternehmen ist in Familienhand und bewahrt so die Werte, die DAISY von Anfang an auszeichnen. Zugleich bringen Innovationen, Mut zu digitalen Lösungen und hybride Konzepte frischen Wind. Der Kern bleibt dabei unverändert. DAISY positioniert sich klar an der Seite der freien Zahnärzteschaft. Unabhängig, praxisnah, lösungsorientiert.

Über die 50 Jahre Unternehmensgeschichte sagt Sylvia Wuttig abschließend: „Ein Rückblick auf 50 Jahre kontinuierlich geleistete Arbeit ist immer etwas ganz Besonderes. Aus den tiefen Wurzeln erwächst immer wieder neue Kraft; die vielen Erfahrungen geben den Innovationen immer wieder neuen Schwung. Für die Zahnarztpraxen bedeutet das, einen verlässlichen Partner zu haben, der über Jahrzehnte Vertrauen aufgebaut hat und jetzt dynamisch und kreativ in die Zukunft der dentalen Abrechnung aufbricht – damit Zahnärztinnen und Zahnärzte auch morgen wirtschaftlich souverän behandeln können.“

Weitere Informationen auf daisy.de

DAISY Akademie + Verlag GmbH
www.daisy.de



Natürliche Ästhetik trifft höchste Performance



Kompositmaterialien gibt es viele und mitunter ist es schwer, den Überblick zu behalten oder zu unterscheiden, welches das beste Material für einen selbst ist. Manche Materialien bestechen durch besondere physikalische Werte, andere Materialien durch einfache Markenbekanntheit, aber sollte nicht das Material Ihre erste Wahl sein, welches Ihren Patienten ein Lächeln ins Gesicht zaubert?

Das Estelite FIRST CHOICE Kit von Tokuyama Dental sollte sowohl aus Anwender- als auch aus Patientensicht immer die erste Wahl sein, denn es vereint die Vorzüge langjährig erprobter und ausgezeichneter Materialien mit Anwenderfreundlichkeit, sodass der Patient schlussendlich nur der Gewinner sein kann. Einzigartige sphärische Füllkörper, die alle Estelite-Komposite auszeichnen, sorgen für eine außergewöhnliche Farbanpassung sowie für eine Restauration, die ohne großen Aufwand in kürzester Zeit auf Hochglanz poliert werden kann.

Tokuyama Dental Deutschland GmbH
www.tokuyama-dental.eu

65

Januar/Februar 2026 – Der Freie Zahnarzt

Romexis® 7 – KI-gestützte All-in-one-Software

Mit Romexis 7 präsentiert KaVo die neueste Generation der bewährten Röntgensoftware – erstmals mit vollständig integrierten KI-Funktionen. Romexis 7 ist intelligenter Begleiter im Praxisalltag. Dank moderner KI-Algorithmen übernimmt die Software zahlreiche Routineaufgaben automatisch – präzise, zuverlässig und zeitsparend. Dazu zählen unter anderem:

- **Smart Anatomy:** Automatische Segmentierung anatomischer Strukturen wie Zähne, Kiefer, Nerven und Atemwege.
- **Smart Implant:** Automatisierte Implantatplanung inklusive Zahnverlusterkennung, virtuellen Kronen und passgenauer Implantatgrößen.
- **Smart Fit:** Automatische Überlagerung von DVT-Bildern und Intraoralscans.
- **Rendering Crop:** Strukturorientierter 3D-Zuschnitt für eine noch präzisere Bildgebung.
- **TMJ-Ansichten:** Automatische Generierung optimierter Darstellungen der Kiefergelenke.

Neu: Smart-Chat – Ihr virtueller KI-Assistent

Ein weiteres Highlight: der KI-gestützte Smart-Chat, der Anwenderfragen in natürlicher Sprache beantwortet. Er liefert Schritt-für-Schritt-Anleitungen, verweist auf passende Tutorials und erleichtert insbesondere neuen Nutzergruppen den Einstieg in Romexis.

Datenschutz? Lokal statt Cloud.

Alle KI-Prozesse laufen ausschließlich lokal auf dem Praxisrechner – ohne Datenübertragung in die Cloud. Einzige Ausnahme ist der Smart-Chat, der für seine Funktion eine sichere Internetverbindung nutzt.

Weitere Neuerungen in Romexis 7

- Neue, optimierte 3D-Ansichtsoptionen (z. B. Vogelperspektive)
- Erweiterte CAD/CAM-Funktionen inkl. STL-/PLY-Export
- Automatische Landmarkenerkennung für 3D-Kephalometrie
- KI-gestützte OP-Berichterstellung für MKG-Anwendungen

Lizenz und Verfügbarkeit

Romexis 7 ist seit Anfang Juli 2025 verfügbar. Nutzerinnen und Nutzer älterer Hauptversionen haben die Möglichkeit, ein Upgrade auf die neue Romexis 7 Version zu erwerben.

Kavo Dental GmbH · www.kavo.com



Impressum

Herausgeber

Der Freie Zahnarzt, 70. Jahrgang
Offizielles Organ des Freien Verbandes
Deutscher Zahnärzte e.V. (Herausgeber)

Bundesgeschäftsstelle:

Ubiestraße 83, 53173 Bonn-Bad Godesberg
Tel.: +49 228 8557-0
dfz@fvdz.de
www.fvdz.de

Berliner Büro:

Auguststraße 28, 10117 Berlin

Erscheinungsweise: 10 Ausgaben pro Jahr

Papierausgabe: ISSN 0340-1766

Druckauflage: 40.900 Exemplare (IVW 4/2025)

Verlag

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig
Tel.: +49 341 48474-0
Fax: +49 341 48474-290
info@oemus-media.de
www.oemus.com

Vorstand

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

Chefredaktion

Dr. Ulrike Stern (V.i.S.d.P.)

Redaktion „Der Freie Zahnarzt“

Melanie Fügner (mf)
Tel.: +49 30 243427-11
mf@fvdz.de

Dr. Pascale Anja Dannenberg (pad)

Tel.: +49 30 243427-17
pad@fvdz.de

Redaktionsleitung Zahnmedizin

Christin Hiller (ch)
Tel.: +49 341 48474-0
c.hiller@oemus-media.de

Anzeigenleitung

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

Anzeigendisposition

OEMUS MEDIA AG
Lysann Reichardt
Tel.: +49 341 48474-208
l.reichardt@oemus-media.de

Es gelten die Preise der Mediadaten 2026.

Art Direction

Dipl.-Des. (FH) Alexander Jahn
Tel.: +49 341 48474-139
a.jahn@oemus-media.de

Grafik

Aniko Holzer
Tel.: +49 341 48474-123
a.holzer@oemus-media.de

Druck

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

Aboservice

Lisa Kretschmann
Tel.: +49 341 48474-200
l.kretschmann@oemus-media.de

Vorzugspreis für persönliches Abonnement:

219,- Euro (unverbindliche Preisempfehlung inkl. gesetzlicher MwSt.) zzgl. Versandkosten.

Einzelheftpreis: 39,- Euro (unverbindliche

Preisempfehlung inkl. gesetzlicher MwSt.)

Das Abonnement kann bis 30 Tage vor Ende des Bezugsraums gekündigt werden. Für Mitglieder des FVDZ ist der Bezugspreis durch den Mitgliedsbeitrag abgegolten.

Nutzungsrecht

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.

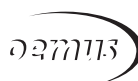


WISSEN, WAS ZÄHLT
Geprüfte Auflage
Klare Basis für den Werbemarkt

Mitglied der Informationsgemeinschaft zur
Feststellung der Verbreitung von Werbeträgern e.V.



Freier Verband
Deutscher
Zahnärzte e.V.



Inserenten

DAISY Akademie + Verlag	2
DGZMK	Beilage
Doctolib	37
DÜRR DENTAL SE	41
FVDZ	47, 53
Haleon Germany	5
Landesmesse Stuttgart	Beilage
Laufer Zahntechnik	Beilage
lege artis Pharma	17
Maxident	23
NSK Europe	13
OEMUS MEDIA	43, 45, 49, 57, 67
ORIDIMA Dentalinstrumente	27
Permadental	68
Rainer Dental	Beilage
Tokuyama	33



ZWP Designpreis



Deutschlands schönste
Zahnarztpraxis

JETZT bis zum 1.7.26 bewerben!

26



© Good Studio – stock.adobe.com



NEUE ANFÄNGERKURSE 2026

für Zahnärzt:innen und Praxisteams

permadental.de/trioclear-anfaengerkurs

permadental.de
T 02822 - 71330

TRIOCLEAR®

DAS SMARTE ALIGNER-SYSTEM FÜR DIE MODERNE PRAXIS

- Einfacher und schneller Einstieg
- Mehr Kontrolle in jedem Schritt
- Beeindruckende Ergebnisse

INNOVATIV – »ALIGN & RESTORE« MIT TRIOCLEAR® OPTIMIERT

Zähne präprothetisch ausrichten –
anschließend optimal versorgen:

- minimalinvasiv
- funktional und stabil
- hochästhetisch

KOMFORTABEL – FÜR PATIENT & PRAXIS: ALLES AUS EINER HAND

- Digitale Planung
- Umfassende Patientenbetreuung
- Effizientes Fallmanagement



50%

RABATT AUF DEN ERSTEN EIN- GEREICHTEN PATIENTENFALL

Jetzt unverbindlich registrieren und direkt
als TrioClear®-Anwender starten:

Mehr erfahren:

www.permadental.de/trio-clear



TRIO
CLEAR

ALIGN
RESTORE

POWERED BY PERMADENTAL