

ZWP

1+2.22

ZAHNARZT WIRTSCHAFT PRAXIS

SCHWERPUNKT
Implantologie

/// 42

WIRTSCHAFT
**Wie gelingt gesundes,
profitables Praxis-
wachstum?**

/// 10

IMPLANTOLOGIE
**Minimalinvasive
Implantation mit
internem Sinuslift**

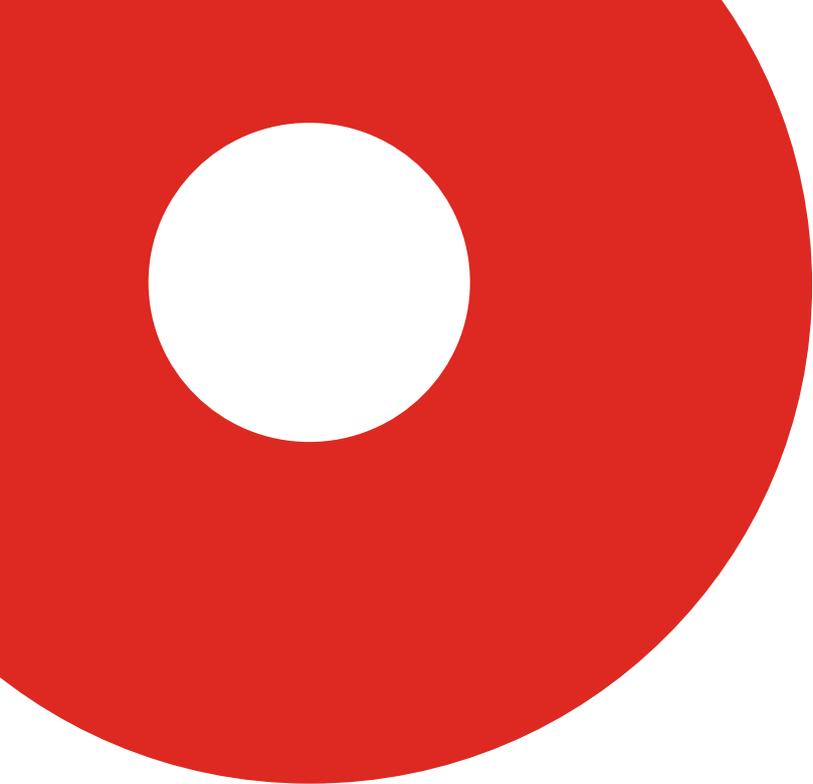
/// 44

PLUS

Praxis Backstage	64
Zahnbekenntnisse	78
ZWP <i>spezial</i> Praxisgründung Beilage	
DIE ZWP IM NETZ: zwp-online.info	

ISSN 1617-5077 · www.oemus.com · Preis: 6,50 EUR · CHF 10.– zzgl. MwSt.
28. Jahrgang · Jan./Feb. 2022





DIE DAISY

Schneller. Mehr. Wissen.

Während viele immer noch grübeln, wie UPT-Folgetermine abrechnungssicher geplant werden, haben Sie dank des zuverlässigen **UPT-Rechner®** binnen Sekunden die Sicherheit, alles richtig errechnet zu haben. **DIE DAISY** hat's mal wieder drauf – schneller als alle anderen!

- Ihre Vorteile:
- ✓ perfekt in die Praxissoftware integriert
 - ✓ offline + online + Tablet-App für unterwegs
 - ✓ für gerade mal **0,85 € pro Tag!**

DIE DAISY jetzt 6 Wochen lang testen – kostenlos und unverbindlich!



Melden Sie sich auf www.daisy.de
oder einfach über den QR-Code an



Das „Backward Planning“ ist in der Implantologie inzwischen gut etabliert: Der Therapieweg orientiert sich am Behandlungsziel. Doch nicht minder bedeutsam ist das „Forward Thinking“, die vorausschauende Bewertung individueller Risikofaktoren eines Patienten, die nicht nur bei der Therapie, sondern auch bei der Nachsorge berücksichtigt werden müssen.

Es ist der Erfolgsgeschichte der Implantologie zu verdanken, dass die Zahl der Patienten wächst, die sich für implantatgetragenen Zahnersatz entscheiden. Doch aus demografischen und medizinischen Gründen wächst damit auch die Zahl der Patienten mit systemischen Risikofaktoren, die den Erfolg einer Implantattherapie gefährden können. Wir müssen davon ausgehen, dass ein Teil der Periimplantitisfälle auch Kommunikationsdefiziten bei der Aufklärung und Führung der Patienten geschuldet ist. Nur eine nachhaltige und konsequente Betreuung der Patienten kann dem entgegenwirken und den Therapieerfolg stabilisieren und erhalten.

Qualifizierte Mitarbeiter in der Prophylaxe können hier einen essenziellen Beitrag leisten – nicht nur durch Früherkennung und präventive Maßnahmen im Rahmen der Nachsorge, sondern auch schon vor einer geplanten Implantation durch die Vermittlung entsprechender Informationen und Vorbereitung des Patienten auf die Zeit nach der Implantation.

Darum ist Know-how über die richtige Ansprache und den Umgang mit Patienten für das Prophylaxeteam wichtig. Die Stabilisierung des Behandlungserfolgs funktioniert besser, wenn die Kommunikation zwischen Team und Patient positiv und gut läuft.

Das zweitägige Curriculum der DGI „Professionelle Betreuung von Implantatpatienten“ (11./12.3.2022) vermittelt das erforderliche Wissen und die nötigen praktischen Fähigkeiten werden trainiert. Auch die Präsentationen des Team Days auf dem Deutschen Implantologentag 2021 widmeten sich diesem Thema. Ein Mitschnitt der Session ist unter www.dgi-kongress.de buchbar.

Dr. Dr. Anette Strunz

Niedergelassene Fachärztin für MKG-Chirurgie
Mitglied im Vorstand der DGI



© Peter Adamik

Gute Nachsorge sichert den Erfolg einer Implantat- therapie



Infos zur
Autorin

WIRTSCHAFT

6 Fokus

PRAXISMANAGEMENT UND RECHT

- 10 Wie gelingt gesundes, profitables Praxiswachstum?
- 14 Praxissteuerung: Grafiken machen Entwicklungen sichtbar
- 18 Von Kick-off-Workshop bis Praxislogo
- 22 Arbeitet Ihre Praxis rentabel?
- 26 Die betriebswirtschaftliche Auswertung: Lesen und Verstehen
- 30 Factoring: Zahnkredit mit Win-win-Lösung für alle Seiten
- 34 Der zahnärztliche Gesellschaftsvertrag

TIPPS

- 38 Das E-Rezept kommt: Was jetzt für Zahnärzte ansteht
- 40 Praxisrelevante FAQs zur PAR-Richtlinie 2021

IMPLANTOLOGIE

- 42 Fokus
- 44 Minimalinvasive Implantation mit internem Sinuslift
- 48 Die implantologische Abrechnung im Vergleich
- 52 Sofortimplantation und Sofortversorgung mit neuer Präzision
- 56 Implantatscaler für ein präzises Oberflächendebridement
- 58 #reingehört mit Dr. Frederic Kauffmann

PRAXIS

- 60 Fokus
- 64 PraxisBackstage mit Manuela Ledder
- 66 Zahnmedizinische und zahntechnische Abrechnung leicht gemacht
- 68 UKPS: Interdisziplinäre Zusammenarbeit von Zahn- und Schlafmediziner
- 70 EndoFIT gleicht Mini-Curriculum
- 72 Erster zahnmedizinischer Kongress zur nachhaltigen Zahnmedizin

DENTALWELT

- 74 Fokus
- 78 Zahnkenntnisse – Macht Fehler! (und spricht darüber).
- 82 Praxis mit Persönlichkeit
- 86 Stadt Praxis Land – Die zahnärztliche Versorgung in Randregionen
- 90 Produkte

RUBRIKEN

- 3 Editorial
- 98 Impressum/Inserenten

ANZEIGE

– DIE – ZA

JETZT BUCHEN!
www.die-za.de

„THE FUTURE IS NOW“ – ONLINE-SEMINARE DER ZA

ZA for future – wir heben unsere Online-Seminare auf ein neues Level! Zwischenfrage: Was haben DIE ZA und Themen wie z. B. Natur, Schlaf und Zukunft gemeinsam? Sie sind Teil unserer Online-Seminar-Reihe 2022. Die Reihe besteht aus 10 verschiedenen Themenmonaten, in denen Sie erstklassige Fortbildungen und tolle Referenten erleben sowie umfangreiches Fachwissen erlangen können – jeweils einen ganzen Monat lang.

Informieren Sie sich jetzt über die vielen spannenden Themen und sichern Sie sich einen der heißbegehrten Seminarplätze: in jedem Monat ein Thema – so geht Fortbildung der Zukunft. Das haben Sie (nun) davon!

DIE ZA || ZA AG | ZA eG

In dieser Ausgabe der ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis befindet sich das ZWP spezial 1+2/22 Praxisgründung

ZWP Spezial
1+2/22

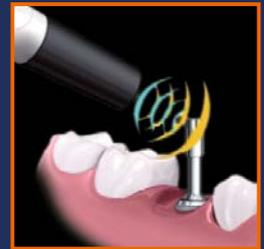
Gründen Sie eine neue Praxis?
Bauen Sie jetzt Ihren Patientenstamm auf mit Docufile. Machen Sie es wie 16.000 andere Zahnärztinnen in Europa.

Titelbild-Hintergrund: © Photo by Akira Hojo on Unsplash // Titelbild Bilderrahmen: © Maksim Vvtzaruk/Shutterstock.com
Titelbild-Pflanzen: Photo by Ghislain & Marie David de Lossy via Getty Images

Gibt Sicherheit.

Osseo 100+

Kürzere Behandlungsperioden, vollständige Kontrolle und maximale Sicherheit - auch bei Risikopatienten: Osseo 100+ misst die Stabilität des Implantats und hilft bei der Entscheidung, wann ein Implantat belastet werden kann. Eine intelligente Technologie von NSK für mehr Patientensicherheit und höheren Behandlungskomfort durch die optionale kabellose Bluetooth-Anbindung an Surgic Pro2.



1 Verkürzte Behandlungsperioden mit einem einfachen, 3-stufigen Verfahren: MultiTipeg® ins Implantat einschrauben, Osseo 100+ auf das MultiTipeg richten und den Grad der Osseo-integration ablesen.



2 Volle Kontrolle und maximale Sicherheit, durch die Messung und Visualisierung der Osseointegration und Implantatstabilität: Je höher der ISQ-Wert, desto stabiler das Implantat.



3 Erweiterte Datenverwaltung, dank Bluetooth®-Verbindung zum chirurgischen Mikromotorsystem Surgic Pro2. Diese ermöglicht die Übermittlung und Speicherung des ISQ-Werts über eine gemeinsame Schnittstelle.

Liebe Leser, liebe Autoren und
Mitwirkende, liebe Industriepartner,

wir freuen uns sehr, Ihnen nach aufregenden Wochen intensiven Brainstormings, vielfältiger Recherche, kreativer Vorstöße und so einigen Litern an Coffee to Go das neue Cover der ZWP sowie frisch kreierte Themenformate im Heftinneren präsentieren zu können. Der gewohnte Mix der ZWP aus zahlreichen News, Tipps, Interviews, Fach- und Anwenderbeiträgen und Herstellerinformationen hat an ausgewählten Stellen ein Facelift bekommen und erstrahlt, pünktlich zum Jahresbeginn, in neuer Klarheit, Relevanz und Aktualität. Gleichzeitig erhöht die ZWP ihre Reichweite und verbindet ihre beiden etablierten Stärken, den Print- und Onlinebereich, zu einem Duo mit neuem Drive und Mehrwert. Wir wünschen Ihnen frohes Entdecken bei der Lektüre der ersten ZWP in 2022!



**Wir hatten Lust
auf etwas Neues,
Sie auch?**



Das Video zum
ZWP Relaunch

Katja Kupfer, Chefredakteurin

Rebranding für die ZWP und neue Impulse für die Leserschaft? Warum nicht! Auch ein Design kommt in die Jahre. 2022 muss ein gedrucktes Magazin mehr können als nur Inhalte abzubilden. Wichtiger denn je ist das ganzheitliche, crossmediale Leseerlebnis. Daher war es an der Zeit, der ZWP nicht nur einen neuen Look, sondern auch mit einer neuen Struktur und frischen, vernetzten Inhalten ein moderneres Gesicht zu geben.



Marlene Hartinger, Redaktionsleiterin ZWP

Was macht ein Fachmagazin relevant? „Echte“ Inhalte mit Praxisbezug! Und genau den stärken wir in der neuen ZWP – mit lebendigen Rubriken und cross-medialen Themenformaten im neuen Look. Ob „Zahnbekenntnisse“ für eine neue Fehlerkultur oder „Praxis Backstage“ als Blick hinter die Kulissen, ob „reingehört“ mit kurzen Audio-Interviews oder „LandZahnwirtschaft“, mit spannenden Reportagen abseits der Metropole – wir sind mittendrin und #we love what we do.

V.l.: Katja Mannteufel, Redakteurin; Marlene Hartinger, Redaktionsleiterin; Alicia Hartmann, Redakteurin.

So geht crossmedial auf **ZWP ONLINE**

Die **Klassiker**

Infos zu unseren
Industriepartnern



Infos zu unseren
Autoren



Programmhefte
und Anmeldung zu
Veranstaltungen



Stefan Thieme, **Projektleiter ZWP-Familie**

Traditionell seit ihrer Gründung gehört die ZWP zu den wenigen Fachpublikationen am Markt, die schon mit dem Cover zeigen, dass sie etwas Besonderes sein wollen und natürlich auch sind! Mit der vorliegenden Ausgabe setzt der Verlag erneut ein großes Ausrufezeichen, nicht nur auf der Titelseite, sondern auch im Innenteil. Damit wird die schon vorhandene große Markenbekanntheit der ZWP weiter ausgebaut und gestärkt, gerade in der für unsere Werbekunden attraktiven Zielgruppe der Zahnmediziner zwischen 30 und 50 Jahren.

Alexander Jahn, **AD Print / Leiter Grafik**

Die (Er-)Findung des neuen Covers war ungemein spannend, eine 360-Grad-Drehung hin zu einer bewusst minimalistischen Bildsprache. Sie besichert den roten Lettern der „ZWP“ einen plakativen Auftritt und schärft zugleich die Wortmarke als Hybridprodukt im Print- und Onlinebereich.



Besprechung der ZWP-Cover-Entwürfe (v.l.: Alexander Jahn, AD Print/Leiter Grafik; Max Böhme, AD Online; Ingolf Döbbecke, Vorsitzender des Vorstandes der OEMUS MEDIA AG; Marlene Hartinger, Redaktionsleitung ZWP, und Frank Jahr, Grafiker ZWP).

Die **Neuen**

Hier geht's zur **ersten**
reingehört-Folge.



QR-Code zu „reingehört“, unsere neuen Audio-Interviews auf ZWP online

Noch nicht satt gesehen?



Hier gibt's mehr
Bilder.



QR-Code zu mehr Bildern und/oder mehr Text – weil mehr einfach besser ist!

Noch nicht satt gesehen?



Hier geht's zum
Video.



QR-Code zu Videobeiträgen auf ZWP online



Die Icons weisen den Weg: Video, Bilder-galerie, vertiefender Text oder Updates per Newsletter

Darüber **hinaus**



Zum Heraustrennen



Tipps zum
Heraustrennen



Zahnbekenntnisse

**Stadt
PRAXIS**

Die zahnärztliche
Versorgung
in Randregionen *Land*

PRAXIS **BACKSTAGE**

Themenformate zum Mitmachen: Zahnbekenntnisse, Praxis Backstage und LandZahnwirtschaft



© WinWin – stock.adobe.com

Wir meinen **alle!**

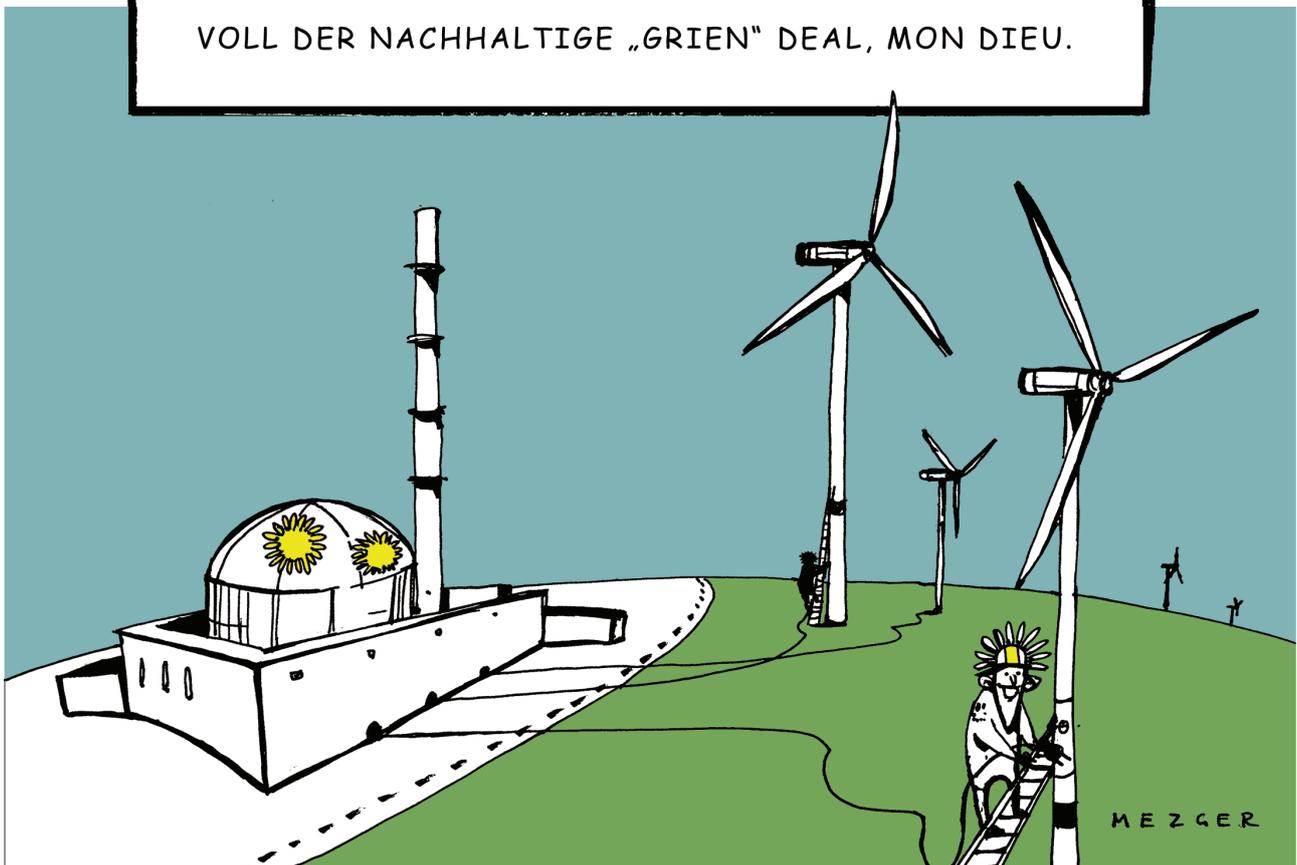
Wir lieben unsere Leser und das, was wir tun – aus diesem Grund haben wir uns dazu entschieden, in der *ZWP* und im Supplement *ZWP spezial* von einer gendergerechten Sprache Abstand zu nehmen. In jedem unserer Artikel und Meldungen schließen wir Sie alle ein – ob Praxisinhaberin oder Praxisinhaber, angestellte Zahnärztin oder Zahnarzt, ob Praxispersonal oder andere dentale Expertinnen und Experten. Zugunsten des Leseflusses und der Verständlichkeit möchten wir zu Ihnen in einer Sprache sprechen, die Ihnen leicht abrufbar und auch crossmedial einen wirklichen Mehrwert für Ihre tägliche Arbeit liefert und somit nicht nur Sie, sondern auch die Dentalbranche weiter in Richtung Zukunft führt. Mit unseren hochwertigen Printprodukten, die seit über 20 Jahren zu den frequenz- und auflagenstärksten Titeln gehören, sind und bleiben wir für Sie da – unabhängig von Geschlecht, Alter, Herkunft oder Nationalität. Wir sind und bleiben vielfältig und explizit allen unseren Lesern verpflichtet.

Editorische Notiz

Ihr Redaktionsteam

Frisch vom Metzger

VOLL DER NACHHALTIGE „GRIEN“ DEAL, MON DIEU.



OEMUS MEDIA AG verlegt seit Jahresbeginn *BZB* und *BZBplus*

Das *Bayerische Zahnärzteblatt (BZB)* und das Komplementärmedium *BZBplus* werden seit dem 1. Januar 2022 von der OEMUS MEDIA AG verlegerisch betreut. Die Kassenzahnärztliche Vereinigung Bayerns (KZVB) und die Bayerische Landeszahnärztekammer (BLZK) hatten die verlegerischen Leistungen europaweit ausgeschrieben, die OEMUS MEDIA AG konnte das wirtschaftlichste Angebot vorlegen. Christian Berger, Präsident der BLZK und Vorsitzender des Vorstandes der KZVB: „Mit der OEMUS MEDIA AG haben wir einen qualifizierten Partner gefunden, der unsere Printmedien professionell betreuen wird. Besonders wichtig sind uns aber auch die crossmediale Vernetzung und die Weiterentwicklung unseres Onlineauftritts bzb-online.de“ Das *BZB* erscheint



zehn Mal jährlich als amtliches Mitteilungsblatt der BLZK und der KZVB mit einer Auflage von circa 16.000 Exemplaren. Es erreicht alle Zahnärztinnen und Zahnärzte mit Sitz in Bayern. Das *BZBplus* ist das Komplementärmedium zum *BZB*. Zusätzlich zu den zehn Ausgaben im Jahr erscheinen zwei Sonderhefte mit einer Auflage von etwa 11.000 Exemplaren. Es wird an alle praktizierenden Vertrags- und Privat Zahnärzte in Bayern verschickt.

An infographic shaped like a vertical smartphone. At the top, two large black numbers '7,7' are displayed, with the text 'STUNDEN WÖCHENTLICH' in red below them. The main body of the phone contains a list of tasks: 'Der Aufwand von Zahnärztinnen und Zahnärzten für administrative Aufgaben der Praxisverwaltung lag im Jahr 2019 bei durchschnittlich 7,7 Stunden pro Woche.' Below this, it says 'Quelle: KZBV-Jahrbuch 2021'. At the bottom of the phone is a circular camera lens icon and the text '© MockupSpot - stock.adobe.com'.

Immunitätsnachweispflicht in Zahnarztpraxen

→ Am 12. Dezember 2021 trat das neue Infektionsschutzgesetz in Kraft. Alle in einer Zahnarztpraxis tätigen Personen müssen bis zum 15. März 2022 entweder einen entsprechenden Immunitätsnachweis gegen COVID-19 oder aber ein ärztliches Attest darüber, dass sie aufgrund einer medizinischen Kontraindikation nicht gegen das Coronavirus SARS-CoV-2 geimpft werden können, vorlegen. Neueinstellungen sind ab dem 16. März 2022 nicht möglich, wenn die neu zu beschäftigende Person keinen entsprechenden Nachweis vorlegt. Die Regelung in § 20a IfSG gilt bis zum einschließlich 31. Dezember 2022.

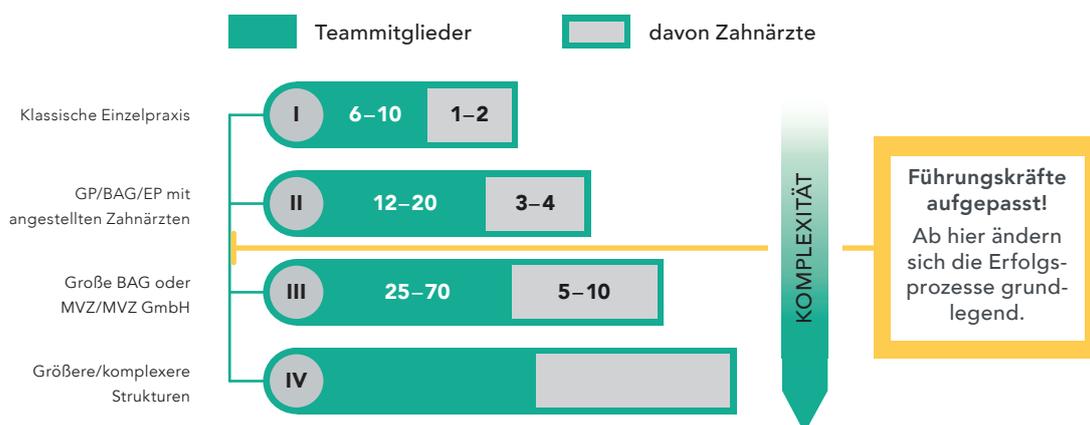
Quelle: BZÄK

Wie gelingt gesundes, profitables Praxiswachstum?

Ein Beitrag von Maike Klapdor

PRAXISFÜHRUNG III Die Patienten „rennen euch die Bude ein“, die Umsatzkurve zeigt fröhlich nach oben. Gleichzeitig kämpfen einzelne Schlüsselkräfte mit krasser Überlastung, die Praxisgewinne hinken noch hinterher und das richtig runde Erfolgsgefühl mag sich auch noch nicht einstellen? Es könnte am Organisations- und Führungskonzept liegen. Ab einem gewissen Wachstumsstadium brauchen Gewissheiten und Erfolgsmuster ein grundlegendes Umdenken. Zur Veranschaulichung der Thematik haben wir eine Infoskizze erstellt, mit der wir die grundlegenden Wirkkräfte des Phänomens erläutern.

Praxisgrößenkategorien im Wachstumsprozess



Prinzip Selbstoptimierung

Die meisten Mehrbehandlerpraxen sind aus Ein- und Zweibehandlerbetrieben (Kategorie I) entstanden. Praxisinhaber kommen damit aus einer Historie, in der der Fokus primär auf der Realisierung des eigenen zahnmedizinischen Konzeptes am Patienten liegt. Organisatorische wie personelle Abläufe sind auf die individuellen Präferenzen optimiert. Die Resonanz vom Patienten und damit die Wirkung des eigenen Tuns werden ungefiltert erlebt, gleichzeitig ist noch genug Zeit für den direkten menschlichen Draht ins Team: In Kategorie I und oft auch noch in II ist die Aufmerksamkeitsspanne ausreichend, um jedes Teammitglied persönlich (gut) zu kennen und individuell anzusprechen.

Praxisexpansion

Im Wachstumsprozess vergrößert sich mit jeder Neueinstellung naturgemäß das Team, gleichlaufend reduziert sich die Präsenzwirkung von Praxisinhabern auf jeden Einzelnen. Parallel verteilt sich die Honorarleistung der Praxis auf eine zunehmende Anzahl von Köpfen.

Innerhalb dieses Wachstumsprozesses erlebt das Praxisteam an einem gewissen Punkt (meistens zwischen 18 und 22 Personen; im Einzelfall immer abhängig von der Inhaberstruktur), dass langjährig bewährte Handlungs- und Erfolgsroutinen auf einmal nicht mehr funktionieren (siehe gelbe Markierung in abgebildeter Skizze). Der zentrale Grund ist zunehmende Komplexität: Je mehr Menschen, Perspektiven, Erfahrungen und Handlungsebenen zusammenkommen, desto mehr Aktion, Reaktion und Wechselwirkungen entstehen im täglichen Miteinander. Zunehmende Komplexität bewirkt, dass Klarheit auf allen Ebenen schwindet.

Fasziniert kann man dann beispielsweise feststellen, welche Therapieabläufe auf einmal in der eigenen Praxis realisiert werden, wie sich Materialvielfalten und Lagerhaltungen entwickeln, welche Patienten(gruppen) auf einmal im Wartezimmer sitzen bzw. ausbleiben, aus welchen Ecken personelle und organisatorische Irritationen kommen, die den gewohnten glatten Lauf durcheinanderbringen. In diesem Mix, also den Auswirkungen zunehmender Komplexität, keimen Reibung und Effizienzverluste mit entsprechenden Folgewirkungen auf Teamkultur bzw. Praxisgewinne.

Bei Praxisinhabern stellt sich in diesem Stadium häufig eine gewisse Ratlosigkeit (mitunter gepaart mit Frustpotenzial) ein, weil die ursprüngliche Zielvorstellung vom eigenen Arbeitsalltag in der größeren Praxis wenig mit der erlebten Realität zu tun hat: die Team-situation wird als anstrengender erlebt, die Performance angestellter Zahnärzte bleibt hinter den Erwartungen zurück, die Liste zu erledigender „Kleinigkeiten“ verlängert sich, gleichzeitig ist der eigene Behandlungsplan voller denn je. Die Praxis ruft nach einem veränderten internen Konzept.

Erfolgreich in größeren, gesunden Strukturen

Gesund bedeutet hier: Die Praxis erwirtschaftet auch dann noch solide Gewinne, wenn der Chefbehandler (plötzlich) nicht mehr kann oder will. Sofern die größere Mehrbehandlerpraxis das erklärte unternehmerische Ziel ist, empfiehlt es sich, das oben beschriebene „Stadium Rüttelplatte“ (gelbe Markierung in der Infoskizze) vorausschauend zu managen und schnell zu überwinden. Dies funktioniert mit grundlegend veränderten Prinzipien in Management und Führung. Kernaufgabe ist es, sich weg von der Praxisinhaberzentrierung hin

Question & Answer

Lernen Sie unsere Autorin kennen!

MAIKE KLAPDOR

„Wir engagieren uns für menschlich und wirtschaftlich überzeugende Zahnarztpraxen.“

Frau Klapdor, Sie kennen sich als Unternehmensberaterin sehr genau mit der Schnittstelle zwischen Menschen und Zahlen in einer Zahnarztpraxis aus: Können Sie uns in aller Kürze verraten, worauf es bei dieser Schnittstelle besonders ankommt?

Wirtschaftliche Erfolge werden traditionell in Zahlen gemessen, gleichzeitig entsteht in der Zahnarztpraxis jeder Gewinn oder Verlust aus dem Interagieren von Menschen. Unsere Überzeugung ist es insofern, dass jede Erfolgssteuerung wirksam nur an den Themen hinter den Zahlen – also bei den Menschen, der Kultur ihres Miteinanders und der Organisation, die ihr Wirken strukturiert – ansetzen kann. Die Herausforderung ist es, entscheidende Handlungsfelder zu erkennen, auf Fokus-Kennzahlen zu verdichten und Teams in die positive aktive Arbeit mit Kennzahlen einzubinden.

Sie haben nach 20 Jahren Consulting-Tätigkeit umgeschwenkt: Mit der KlapdorKollegen Academy bieten Sie Fortbildungen für Führungskräfte an – welche Themen stehen dabei im Mittelpunkt?

Zahnarztpraxen werden tendenziell immer größer. Das Qualifikationsniveau der jeweiligen Schlüsselpersonen bestimmt den möglichen Erfolgshorizont. Wir engagieren uns für menschlich und wirtschaftlich überzeugende Zahnarztpraxen. Unsere Academy bietet vor diesem Hintergrund einen thematischen Mix aus dentaler Betriebswirtschaft, Organisationswissen und Persönlichkeitskompetenzen – in Form von offenen Seminaren und individuellen Praxisprojekten.

Haben Sie einen zentralen Merksatz für unsere Leser?

Oh ja: Räume mieten, Technik oder ganze Praxen kaufen ist nicht die Kunst. Konzeptstärke, Organisationsstrukturen und potenzialorientierte Führung entscheiden über Erfolg und Zukunftsfähigkeit einer Zahnarztpraxis.

zum Funktionieren der Zahnarztpraxis als Organisationseinheit zu fokussieren.

Die wichtigsten Komponenten auf diesem Weg sind:

Kooperative Führung

- Bewusster Wechsel der Position – raus aus Rolle des Hauptumsatzträgers hin zum Förderer des Systems: mit der Hauptaufgabe, Rahmenbedingungen aufzubauen, in denen Mitarbeiter persönliche Entwicklung erfahren und die Stärken des Teams gebündelt werden.
- Aufbau und Steuerung eines qualifizierten Führungsteams inklusive systematischer Wahrnehmung der Führungsaufgaben in der Performance-Entwicklung angestellter Zahnärzte (siehe „Brillante Performance mit angestellten Zahnärzten“ in ZWP 11/20).
- Verfolgung von identitätsstiftenden, kooperationsförderlichen Praxiszielen anstatt behandlerfokussierten Honorarzielen.

Starke zweite Führungsebene

- Fundiert ausgebildete Praxismanager ins Boot holen, die eben nicht in Personalunion auch der „Kopf der Abrechnung“ sind, sondern sich mit voller Arbeitskraft auf den Personalbereich (als Basis jeglichen Erfolgs) und die Organisations-effizienz konzentrieren. Die qualifizierte Besetzung des Praxismanagements ist eine der wichtigsten Maßnahmen mit vielfältiger Positivwirkung nach innen und außen.
- Schrittweise Etablierung von Teamleitern, die bereichsbezogene operative Steuerungs- und Koordinationsaufgaben übernehmen. Mit einer reinen Benennung der Personen ist es natürlich nicht getan. Konkrete Aufgabenbeschreibungen und Qualifizierungen sind erforderlich, um tatsächliche Wirkungen und Wohlbefinden zu erleben.

QM für Organisation und Therapie

- Ein ausgefeiltes QM (so wenig wie möglich, so viel wie nötig) strukturiert das Gesamtgeschehen, jeder Neueinsteiger bekommt zur Begrüßung eine „Praxisfibel“ mit den wichtigsten Festlegungen.
- Therapeutische Leitlinien zur Sicherstellung einheitlicher Behandlungsabläufe.
- Definiertes praxisinternes Überweisungssystem.
- Klare Regeln für Dokumentation, Abrechnung und HKP-Abläufe.
- Praxismanagement trägt die Verantwortung für Beachtung von QM, steht für Rückfragen bereit und realisiert Prozesscontrolling (systematische Stichprobenchecks).

Praxissteuerung mit Kennzahlen

- Kennzahlen sind ein Teil des Handwerkszeugs jeder Führungskraft. Ob Praxisziele (ggf. kreativ) in Kennzahlen transferiert werden oder nicht, bestimmt die Ergebniswahrscheinlichkeit.
- Zentrale BWL-Parameter (Honorarstundensätze auf allen Plätzen, Delegationsquote, Patientenzahlen etc.) werden allen Führungskräften bekannt gemacht. Natürlich kennen auch alle Zahnärzte ihre Zahlen.
- Sukzessiver Einstieg in die aktive Arbeit mit Kennzahlen. Es ist belegt, dass Datentransparenz Motivationen befördert – also behutsam einsteigen, abwägen, welche Kennziffern wem offengelegt werden, und dann langsam vorarbeiten.

Fazit

Der Zukunftserfolg größerer Praxen entsteht initial aus einem bewusst veränderten Denkraum bei Praxisinhabern, mit dem erlernte, erfolgshinderliche Sichtweisen bzw. Gewohnheiten reflektiert und entsprechend korrigiert werden. Auf dieser Basis kann dann schrittweise ein modifiziertes Konzept für Management und Führung realisiert werden, das Kräfte im gesamten Team entfesselt, gesunde Leistungsstrukturen fördert, eine robuste Organisation entstehen lässt und nachhaltig gute Gewinne realisiert.



INFORMATION ///

Maike Klapdor
 Maike.klapdor@klapdorkollegen.academy
 www.klapdorkollegen.academy

Infos zur Autorin





DZR | H1

Mit DZR H1 sind Sie mit Ihrer Abrechnung schneller fertig, arbeiten smarter, können alles nachlesen, dokumentieren lückenlos, sind rechtskonform und up-to-date und erweitern ganz nebenbei Ihre fachliche Kompetenz - FACHLICH. AKTUELL. ALLES DRIN.



www.dzr-h1.de

Praxissteuerung: Grafiken machen Entwicklungen sichtbar

Ein Beitrag von Petra Soboll und Tim Cziongalla

PRAXISMANAGEMENT /// Arbeitszeit ist Lebenszeit verbunden mit der Chance, frei zu arbeiten und ein eigenes Unternehmen aufzubauen. So könnte das Motto der drei Praxisinhaber aus Köln, Berlin und Hamburg lauten, über die hier berichtet wird. Sie sind alle ungewöhnlich erfolgreich mit sehr unterschiedlichen Konzepten. Bei ihren wirtschaftlichen Entscheidungen arbeiten sie allerdings alle mit dem Steuerungsinstrument ihres Steuerberaters.

Im Oktober 2018 betritt Dr. Kathrin Wasiljeff im Stadtteil Barmbek-Nord die Räumlichkeiten einer kieferorthopädischen Praxis, um eine Vertretung zu übernehmen. Kaum drei Monate später ist es ihre Praxis. „Ich war mit dem dritten Kind schwanger und hatte alles andere im Kopf, als eine in die Jahre gekommene Praxis zu übernehmen, die zudem mit 150 Quadratmetern und zwei Behandlungszimmern nicht gerade eine wettbewerbsfähige Größe aufzuweisen hatte“, erinnert sie sich. Trotz aller inneren Widerstände beschäftigt sich die junge Kieferorthopädin, die auch Betriebswirtschaft studiert hat, mit den Praxiszahlen. Die sind sehr gut, das Ertragspotenzial hoch, die Patientenstruktur solide. Schließlich folgt sie, nach Rücksprache mit Ehemann und Steuerberater, ihrem Bauchgefühl und geht das Wagnis ein. Sie investiert mit Augenmaß, entscheidet sich gegen ein glattes Praxisdesign, renoviert in kleinen Schritten und entdeckt ihr Improvisationstalent. Die Bank gibt ihr eine ordentliche Finanzierung. Familie und Praxis bekommt sie unter einen Hut, indem sie eine Kieferorthopädin einstellt. Die zwei teilen sich die Arbeit untereinander auf und es läuft.

Keine Zahlenfriedhöfe, sondern verständliche Charts

Bei der wirtschaftlichen Steuerung helfen ihr die Auswertungen ihres Steuerberaters. Keine Zahlenfriedhöfe, sondern Charts. „Spannend sind für mich die laufenden Fälle (s. Chart 1). Ich weiß, dass ich ein bis zwei neue Behandlungsfälle (Laufzeit je Behandlung liegt bei ca. drei Jahren) pro Tag benötigen, damit sich Zu- und Abgänge ausgleichen. Die Praxis wächst, wenn mehr als zwei Fälle am Tag reinkommen.“ Wie viele der Behandlungsfälle KZV-Fälle und wie viele Selbstzahler-Fälle (z. B. Erwachsenen-KFO) sind, zeigt ein weiteres Chart. „Möchte ich den Anteil der Erwachsenenbehandlungen erhöhen, kann ich hier ablesen, ob und in welchem Umfang Marketingmaßnahmen greifen.“

Ihr Erfolgskonzept ist schnell auf den Punkt gebracht: Sie nimmt sich viel Zeit für die Beratung und verordnet nicht. Alle Behandlungsoptionen werden erläutert – am Ende entscheidet der Patient. Das spricht sich rum. Ihr Steuerberater berät bundesweit mehrere Hundert Zahnarztpraxen und bietet daher sehr gute interne



DR. KATHRIN WASILJEFF
Hamburg

Vergleichszahlen. Diese Benchmarks ermöglichen eine wirtschaftliche Orientierung, die normale betriebswirtschaftliche Standardauswertungen nicht bieten können. „Ich mache mir also längst keine Gedanken mehr darüber, wenn Handschuhe um einen Euro teurer werden. Auch meine überdurchschnittliche Kostenquote macht mich nicht nervös, denn die Investition in eine teure Rezeption macht sich an anderer Stelle bezahlt. Das gesamte Team arbeitet seither ruhiger und produktiver.“

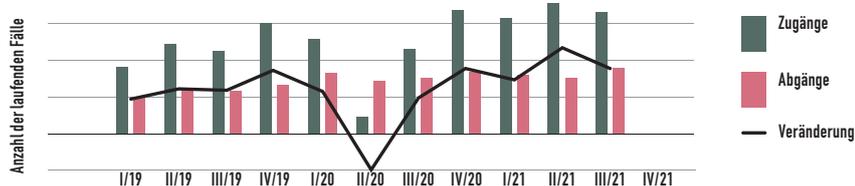


Chart 1: Entwicklung der Zu- und Abgänge



ALEXANDER STRUNZ,
DR. ANNA DRESSLER, TILL SWITEK
Köln

Die Praxis „die 3 zahnärzte“ befindet sich im Kölner Stadtteil Sülz mitten in einem Wohngebiet. Seit 2013 ist den drei Zahnärzten, Till Switek (rechts im Bild), Alexander Strunz und Dr. Anna Dreßler, nicht nur die erfolgreiche Übernahme der alt eingesessenen Praxis gelungen, sondern auch die Steigerung der Einnahmen um 24 Prozent – organisch, ohne Google und Co. Wachstumsmotor ist die Einführung eines Schichtbetriebs mit drei angestellten Zahnärzten. Viele Patienten sind zudem selbst Heilberufler und stärken das Empfehlernetzwerk. An ihrem Beruf lieben die drei vor allem die persönliche Beziehung zu ihren Patienten, die teils in dritter Generation in die Praxis kommen. „Unser Erfolgsrezept besteht darin, dass wir aus Patientensicht fast nichts verändert, gleichzeitig aber die Arbeitsabläufe effizienter gestaltet und die Technik modernisiert haben“, erläutert Alexander Strunz. Seine Kollegin, Dr. Anna Dreßler, hatte vor der Übernahme bereits fünf Jahre in der Praxis als angestellte Zahnärztin gearbeitet. „Ich bin in die Rolle reingewachsen und weiß, wie wichtig eine offene und vertrauensvolle Kommunikation mit dem Team ist“, beschreibt Dreßler ihre Erfahrung und ergänzt, dass dies, neben klaren Absprachen über die Gewinnverteilung, auch die Basis für die gute Zusammenarbeit mit den Kollegen ist.“

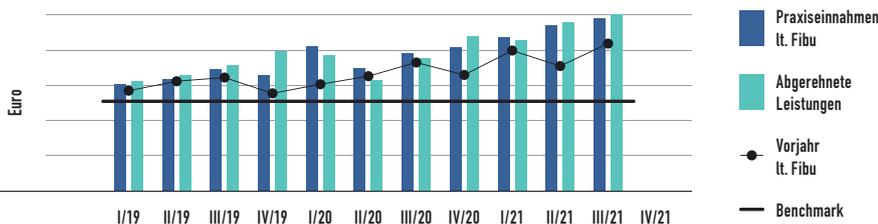


Chart 2: Entwicklung Praxiseinnahmen und abgerechnete Leistungen
(Quellen Chart 1 und 2: PraxisNavigation, Prof. Dr. Bischoff & Partner)

Immer im Blick: Einnahmen, Gewinn und Liquidität

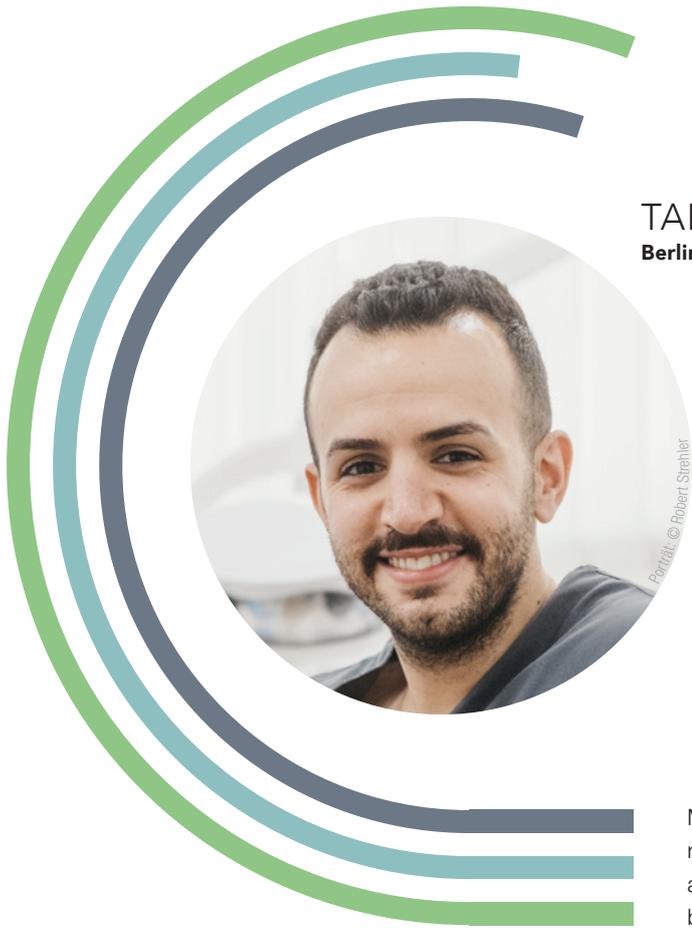
Der Kaufmann unter den drei Praxisinhabern ist Till Switek, dessen Vater die Praxis mit zwei Kollegen jahrzehntelang geführt hat. „Um die steigenden Kosten bei Material, Einrichtung und Personal abdecken zu können, müssen wir unsere Einnahmen kontinuierlich steigern. Wenn uns das gelingt, bleibt auch genügend Geld für Investitionen, Wachstum und für uns selbst übrig“, erklärt er. Um die Entwicklung im Auge zu behalten, nutzt er vor allem die Charts über Einnahmen, Gewinn und Liquidität (s. Chart 2). Sie untermauern die unternehmerischen Entscheidungen – und beruhigen.



3M™ Imprint™ 4 Vinyl Polysiloxan Abformmaterial
**Selbsterwärmend
und super schnell.**



[3m.de/abformung](https://www.3m.de/abformung)



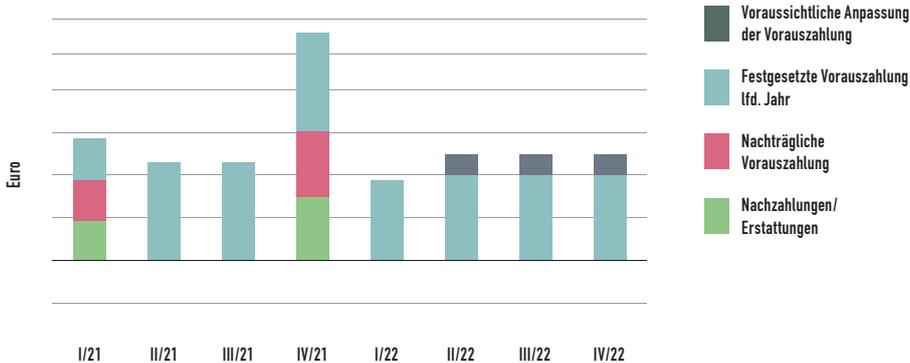
TAREQ YASSIEN
Berlin

„Wenn wir als Team rundlaufen, steht es gut mit der Wirtschaftlichkeit. Mit den Charts aus PraxisNavigation® bin ich unternehmerisch sicherer geworden.“

Mit der Anmietung der 450 Quadratmeter großen Praxisräume auf dem Tempelhofer Damm geht Tareq Yassien aufs Ganze. Unbedingt sollen es diese gut erreichbaren, barrierefrei zugänglichen Praxisräume im Erdgeschoss sein. „Ich war 27, hatte eine Vision, aber weder Geld noch unternehmerische Erfahrung.“ Er vertraut seinem Instinkt und der Businessplanung seines Beraters. Am 11. Februar 2019 sitzt er mit zwei Zahnarzthelferinnen in der riesigen Praxis. In nur knapp drei Jahren hat der junge Zahnarzt, dessen wöchentliche Arbeitszeit oft mehr als 60 Stunden beträgt, seine Praxis zu einem profitablen Unternehmen gemacht. Mit seiner eigenen Marke, DentZ „Ihr Lächeln – Unsere Leidenschaft“, die er künftig auf weitere Standorte übertragen möchte, setzt er auf die persönliche, ganzheitliche und langfristige Betreuung seiner Patienten. „Ich will strukturiert und umsichtig wachsen, denn ich habe großen Respekt vor der Verantwortung als Unternehmer.“ Für ihn steht und fällt der Praxiserfolg mit dem Team, „denn nur, wenn alle an einem Strang ziehen und Spaß an der Arbeit haben, geht unsere Praxisphilosophie auf“, ist Yassien überzeugt.

Chart 3: Erwartete Steuerzahlungen

(Quelle: PraxisNavigation®, Prof. Dr. Bischoff & Partner®)



Alle 9 Charts mit Erläuterungen



Stetige Zahlen-Rückkopplung

Ob er mit seinem Bauchgefühl auf dem richtigen Weg ist, bestätigen oder korrigieren die Charts aus seinem Steuerungsbericht. So schaut er regelmäßig auf seine Einnahmen, wie sie sich auf die einzelnen Behandlungsbereiche verteilen und im Vergleich zu den Vorjahresquartalen und seinen Zielen entwickelt haben. Er achtet darauf, dass die Einnahmen mindestens zu 50 Prozent aus privaten Leistungen erzielt werden. Die Patientenzahlen müssen steigen und die Kostenquote soll im Rahmen bleiben, denn für den gerade eingestellten Oralchirurgen und den Zahntechniker müssen Einnahmen generiert werden. Böse Überraschungen in Form von Steuernachzahlungen, von denen gerade junge Zahnarztpraxen berichten, kennt er nicht. Denn anhand seiner Steuerhochrechnung sieht er auf einen Blick (s. Chart 3), welche Zahlungen wann anstehen und ob er hierfür ausreichend Geld beiseitegelegt hat. „Ich finde es wichtig, dass mein Steuerberater mehr aus meinen Zahlen macht.“

Gründer-Webinare



In dieser Webinar-Reihe erfahren Sie, wie Sie Ihre Ideen in einem Gründerfahrplan bündeln, priorisieren und dann Schritt für Schritt umsetzen können.

Mehr Infos, Termine und Anmeldung unter:

www.bischoffundpartner.de/gruender-zahnaerzte.aspx

INFORMATION ///

Prof. Dr. Bischoff & Partner AG Steuerberatungsgesellschaft für Zahnärzte

Tim Cziongalla (Unternehmensberater)

Petra Soboll (Gründungsberaterin)

Tel.: +49 221 9128400

service@bischoffundpartner.de

www.bischoffundpartner.de

Infos zum Autor



Infos zur Autorin



ANZEIGE

3shape  Unite

Weltweit führende
Dentalunternehmen –
an einem Ort
vereint

Vereint, um großartige Resultate
zu erzielen

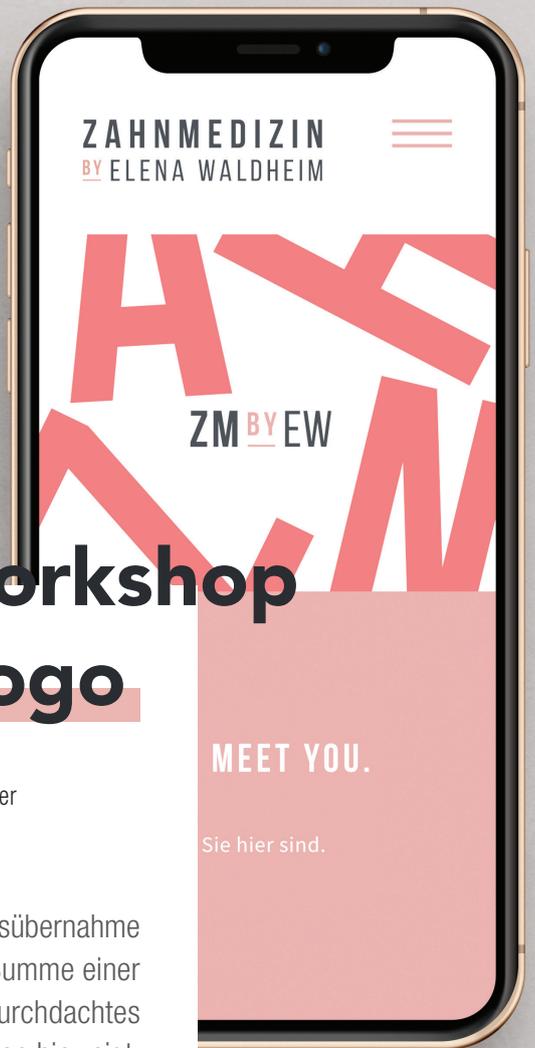
Wir präsentieren 3Shape Unite, eine neue offene Plattform, die weltweit führende Dentalunternehmen, Dentalanwendungen und Labore zusammenbringt und es Ihnen ermöglicht, alle Ihre Behandlungsfälle vom TRIOS-Scan bis zum Behandlungsabschluss mit Leichtigkeit zu verwalten. 3Shape Unite vernetzt Sie ganz einfach mit den richtigen Partnern und erleichtert die digitale Zahnheilkunde von Anfang bis Ende.



3Shape.com/Unite



ZM BY EW



Von Kick-off-Workshop bis Praxislogo

Ein Beitrag von Marlene Hartinger

PRAXISAUFTRITT /// Bei einer Praxisübernahme oder Neugründung gilt es, aus der Summe einer langen To-do-Liste am Ende ein durchdachtes Ganzes zu erschaffen, das nach außen hin zeigt, wie die Praxis tickt und was sie kann, und nach innen hin sinnstiftend wirkt, sodass sich auch das Team mit der Praxis identifizieren kann. Um dieses Ergebnis auch bei einem Low-Budget-Ansatz zu erreichen, braucht es Profis, die dort übernehmen, wo die Kompetenzen des Behandlers auslaufen. In der engen Zusammenarbeit mit Gründungsspezialisten bekommt die eigene Vision einen Realitäts-Check und wird zugleich zu ihrer bestmöglichen Version, off- und online. Zahnärztin Elena Waldheim arbeitete für das Praxismarketing bei ihrer Praxisübernahme mit dem Team der Agentur WHITEVISION zusammen. Dabei entstand ein kleiner, aber feiner, moderner und authentischer Praxisauftritt, der auch weiterhin von der Agentur betreut wird.





Zahnärztin Elena Waldheim eröffnete 2019 ihre Familienpraxis in Hessisch Lichtenau. Die Praxis bietet patientenorientierte Lösungen in den Bereichen Prophylaxe und Prävention, Zahnerhalt, Implantologie und Zahnersatz.

„Den Kick-off-Workshop kann ich jedem Kollegen, der sich niederlassen möchte, nur empfehlen.“

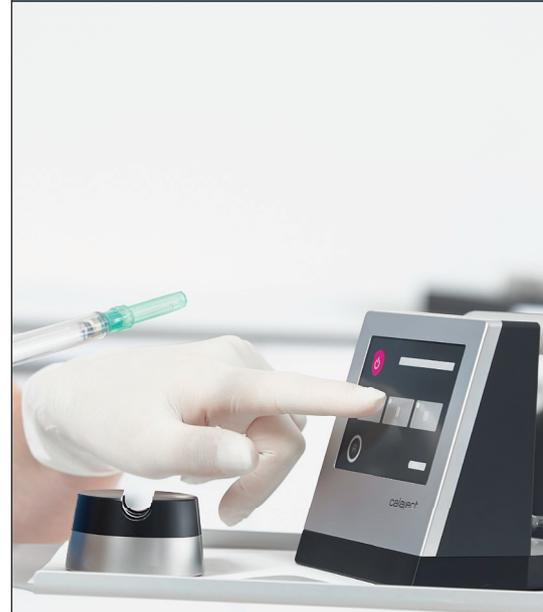
Frau Waldheim, Sie haben für Ihre Praxispositionierung mit der Agentur WHITEVISION zusammengearbeitet. Welche Bedarfe und konkreten Ziele hatten Sie dabei zu Beginn im Blick?

Neben den baulichen Veränderungen der Praxis, die ich gleich nach der Übernahme initiierte, brauchte ich ein Corporate Design, angefangen von einem neuen Praxisnamen über die Patientenkommunikation bis hin zum Webauftritt. Ich wollte eine Umsetzung, die mir entsprach und Patienten zeigt, wer ich bin, was ich mag, was ich kann. Es sollten meine Werte in Bezug auf die Berufsausübung als Zahnärztin deutlich werden. Neben den Grundinformationen zur Praxis wollte ich über meine Webseite ein einladendes Gefühl vermitteln und Patienten eine unkomplizierte Kontaktaufnahme ermöglichen. Zahnmedizin bereitet mir Freude – diese Freude sollte spürbar sein, noch bevor Patienten in die Praxis kommen. Im ersten Gespräch mit Rabea Hahn von WHITEVISION waren wir uns daher auch gleich einig, „bloß keinen Zahn im Logo“ einzubauen. Das wäre zu simpel gewesen und hätte nicht mit meiner Idee der Eigendarstellung funktioniert.

Wie gestaltete sich dann die Zusammenarbeit mit der Agentur?

Gestartet sind wir mit einem Kick-off-Workshop in der Agentur, den ich jedem Kollegen, der sich niederlassen möchte, nur empfehlen kann. Hierbei gilt es herauszufinden, was die eigene Marke ausmachen soll: vom zahnmedizinischen Konzept, der Positionierung, der gewünschten Zielgruppe, den Praxiswerten und auch den ästhetischen und gestalterischen Aspekten, wie z.B. der gesamten Tonalität des Außenauftritts. Diese Überlegungen haben noch nichts mit dem finalen Corporate Design zu tun, sie dienen vielmehr der Findung und Entwicklung des eigenen Konzeptes. Anhand des Workshops sortieren sich die Ansätze bzw. beginnt man überhaupt erst, eine erste Vision – in Farbe – zu denken. Der Workshop hat mich in vielerlei Hinsicht inspiriert und auch neugierig auf die Umsetzung werden lassen. Die daraus resultierenden ersten Branding-Entwürfe trafen dann gleich ins Schwarze – alle besprochenen Aspekte wurden integriert. Und auch Alternativen zu meiner Vorstellung machten Sinn. Ich wünschte mir zum Beispiel bei der Farbwahl von Anfang an Neonaspekte; als Rabea und ihr Team mir dann ihre alternativen Farbvorschläge präsentierten, war ich wiederum erstaunt, wie gut, ja besser die neuen Farben zu meiner Idee passten. Und jetzt, mehr als zwei Jahre nach Beginn unserer Zusammenarbeit, haben Rabea und ich noch viel vor – Projekte, die wir gemeinsam umsetzen werden.

für schmerzfreie Injektionen



CALAJECT™ hilft schmerzfrei zu injizieren. Das Geheimnis ist ein intelligentes und sanftes Verabreichen von Lokalanästhetika. Sogar palatinale Injektionen können so ausgeführt werden, dass der Patient keinen Schmerz spürt.

- Das Handstück verbessert die Taktilität und sorgt dafür, dass Sie in einer entspannten und ergonomischen Haltung arbeiten können.
- Drei Injektionseinstellungen für die Infiltrations-, Leitungs- und intraligamentäre Anästhesie.
- Einfach und Kostengünstig in der Anwendung - keine Mehrkosten für zusätzliche Einweg-Verbrauchsmaterialien.



reddot award 2014
winner

RØNVIG Dental Mfg. A/S

Gl. Vejlevej 59 • DK-8721 Daugaard • Kurt Goldstein
Tel.: 0 171 7717937 • email: kurtgoldstein@me.com



Rabea Hahn ist geschäftsführende Gesellschafterin bei WHITEVISION und für die Bereiche Strategie und Akademie zuständig.

WHITEVISION ist eine Markenagentur für Praxen, Apotheken, Kliniken und Healthcare-Unternehmen. Die Agentur berät, begleitet und realisiert individuelle Markenauftritte – als Start, als Relaunch oder auch nur in Teilprojekten. Weitere Infos auf www.whitevision.de



„Elenas offene, herzliche und humorvolle Art wollten wir zeigen.“

Frau Hahn, Sie haben die Zahnärztin Elena Waldheim bei der Erarbeitung und Umsetzung ihrer Praxispositionierung kreativ begleitet. Wie kam es dazu?

Elena und ich haben uns in Sankt Peter-Ording bei einer dentalen Start-up-Veranstaltung kennengelernt und waren uns gleich sympathisch. Nach dem ersten Gespräch zum Projekt und einer Grobkostenkalkulation starteten wir die Zusammenarbeit wie immer mit unserem Kick-off-Workshop. Auf der Basis dieses ausführlichen Positionierungsworkshops erfolgte dann eine detaillierte Maßnahmenplanung, Budget-Kalkulation und das Erstellen der Timings! Jeden Aspekt, den wir gemeinsam entwickelten – vom Corporate Design bis zu Leitsystem und Website-Onepager –, wurde wertig und nachhaltig entworfen und umgesetzt. Klein, aber fein, mit viel Potenzial für Erweiterungen. Es ging erstmal um die „musts“ und die grundsätzliche Ausrichtung, und erst danach um mögliche „nice to haves“, Elemente, die sich stetig ergänzen lassen.

Wie wollten Sie Frau Waldheim nach außen hin darstellen?

Das Markenbild von Elena zeichnet sich durch eine klare Sprache, ein geradliniges Design und eine Portion Humor aus. Als Zahnärztin ist Elena die Hauptmarkenbotschafterin und sollte in der Außendarstellung auch das Gesicht ihrer Praxis sein. Sie ist vom Typ her sehr offen und herzlich – dies wollten wir auch im Branding zeigen. Deswegen haben wir eine schlichte Grundlinie und Schrift, dazu aber frisches und ungewöhnliches Farbkonzept eingesetzt, das sowohl im Print als auch in der Praxis immer wieder seinen Auftritt hat – wie ein freundliches Augenzwinkern oder eine kleine Abweichung von der Norm. Formulierungen sind bewusst so gewählt, dass sie Patienten ab und an zum Schmunzeln bringen und dabei die sympathische Art von Elena vermitteln.

Gab es eine besondere Herausforderung in der Betreuung der Praxis?

Die Herausforderung lag darin, aus einer Alterspraxis das Bestmögliche herauszuholen – und zwar mit kleinem Budget. Wir wollten im kleinen Rahmen einen großen Effekt erzielen, mit dem Plan, dann nach und nach immer weiter zu optimieren. Elena ist jetzt mittlerweile über zwei Jahre selbstständig und wir haben im Laufe dieser Zeit das ein oder andere Detail und Gimmick hinzugefügt. So wird das Brand ZAHNMEDIZIN by Elena Waldheim vervollständigt und bleibt gleichzeitig immer up to date.

Was man bei der Markenerarbeitung mit einer Agentur beachten sollte:

- Neun bis zwölf Monate vor dem geplanten Eröffnungstermin darf es losgehen. Je früher das Projekt platziert wird, um so entspannter läuft der ganze Prozess.
- Teil 1 des Budgets: für das einmalige Marken-Set-up einkalkulieren
- Teil 2 des Budgets: für laufende Werbekosten berücksichtigen
- Jährliches Marketing-Budget definieren und in die Planung einrechnen
- Workflows und Angebote verschiedener Agenturen vergleichen: Wie wird gearbeitet, was ist im Preis enthalten, was kommt noch on top dazu?

Patent ➤

Nachhaltig gesund mit Zahnimplantaten? Kein Problem.

Das Patent™ Implantatsystem

Längst ist bekannt, dass viele chronische Erkrankungen ihren Ursprung in der Mundhöhle haben. Dank seines **biomimetischen Designs** lässt sich um das Patent™ Implantat eine feste Weichgewebsanhaftung beobachten. Durch diesen **Soft Tissue Seal** wird dem Eindringen von pathogenen Bakterien ins Körperinnere vorgebeugt und das Risiko periimplantärer sowie systemischer Komplikationen reduziert.

Voraussetzung für eine nachhaltige Allgemeingesundheit.



Erfahren Sie mehr über den nachweislichen Langzeiterfolg des Patent™ Implantatsystems: www.mypatent.com



Arbeitet Ihre Praxis rentabel?

Ein Beitrag von Andrea Kern-Schnur

PRAXISMANAGEMENT /// Für viele Zahnarztpraxen ist das Personal ein Dauerthema. Studien zeigen, dass Praxismitarbeiter nicht nur bei der Unterstützung und Entlastung der Zahnärzte eine wichtige Rolle spielen, sondern als Aushängeschild der Praxis einen erheblichen Einfluss auf die Patientenzufriedenheit und Außenwirkung der Praxis haben. Neben der Aufgabenverteilung sind deshalb auch Mitarbeiterbindung und -vergütung ein wichtiges Thema. Da die Personalkosten regelmäßig den größten Betriebskostenblock in der Zahnarztpraxis bilden, verdient das Thema auch aus betriebswirtschaftlicher Sicht Beachtung.

Die wichtigste Ressource einer Zahnarztpraxis ist das Personal. Daher liegt es auf der Hand, dass diese Kosten den größten Teil der Betriebsausgaben ausmachen. Ob die Ausgaben für die Personalkosten angemessen sind, zeigt sich vor allem im Vergleich zur Leistung. Niedergelassene Zahnärzte sollten deshalb zur Überwachung der Rentabilität die wichtigsten betriebswirtschaftlichen Kennziffern zu

ihrer Praxis im Auge behalten. Hierzu zählt auch die Personalkostenquote. Sie berechnet sich anhand der Division der Summe der Personalkosten (inklusive Sozialabgaben und Altersvorsorgeaufwendungen) durch den Gesamtumsatz. Die Kennzahl gibt somit Auskunft darüber, welcher prozentuale Anteil des Gesamtumsatzes der Praxis zur Deckung der Personalkosten benötigt wird.



Natürlich schöne Restaurationen in einem Termin

Richtige Interpretation und Vergleich

Hohe Personalkosten heißen nicht automatisch, dass zu viel oder zu teures Praxispersonal vorhanden ist und die Praxis unrentabel arbeitet. Zur Interpretation der Kennzahl Personalkosten sind verschiedene Einflussfaktoren zu berücksichtigen.

So können bestimmte Behandlungsschwerpunkte beispielsweise eine überdurchschnittlich hohe Personalkostenquote nach sich ziehen, jedoch gleichzeitig zu einem entsprechend höheren Gewinn je Praxismitarbeiter und einer sehr guten Umsatzrendite führen.

Möglich ist allerdings auch, dass der Umsatz der Praxis zu niedrig ist und deshalb die Personalkosten im Verhältnis zu hoch sind.

	Westdeutschland	Ostdeutschland
Vertragszahnärztlicher Umsatz	263.914 Euro	247.382 Euro
Privatzahnärztlicher Umsatz	291.942 Euro	150.850 Euro
Gesamtumsatz	555.855 Euro	398.232 Euro

Stand: 12/2020, Quelle: www.atlas-medicus.de, Darstellung: REBMANN RESEARCH. Die Daten beziehen sich auf eine durchschnittliche Zahnarztpraxis ohne angestellte Zahnärzte.

In diesem Fall muss zuerst an der Stellschraube Umsatzsteigerung gearbeitet werden. Ist der Praxisumsatz in Ordnung, sollte man sich den Personalkosten im Detail zuwenden.

Der Vergleich mit anderen Praxen bietet eine erste Orientierungshilfe, ob eine Zahnarztpraxis rentabel aufgestellt ist.

Kennziffer	sehr gut	normal	überprüfen	kritisch
Personal-kostenquote	≤ 24%	24–31%	31–40%	> 40%

Stand: 12/2020, Quelle: www.atlas-medicus.de, Darstellung: REBMANN RESEARCH. Die Daten beziehen sich auf eine durchschnittliche Zahnarztpraxis (Bund) ohne angestellte Zahnärzte.



*initial*TM
LiSi Block



Vollständig kristallisierter
CAD/CAM-Block aus Lithium-Disilikat



Erfahren
Sie mehr

G-CEM ONETM

Selbstadhäsives Befestigungs-Composite – Optimale Haftwerte bei retentiven und nicht-retentiven Präparationen bei Anwendung des optionalen Adhesive Enhancing Primer (AEP), kombiniert mit hoher Dunkelhärtungsfähigkeit. Ein Material für einfache Befestigungsabläufe.



GC Germany GmbH
info.germany@gc.dental
<https://europe.gc.dental/de-DE>



Since 1921
100 years of Quality in Dental

Liegt die Personalkostenquote im Bereich „überprüfen“ oder gar „kritisch“, gibt es hierfür verschiedene Ursachen.

Überdurchschnittliche Vergütung der Praxismitarbeiter

Diese kann sich zum Beispiel als Folge eines Mitarbeiterpools aus vorwiegend langjährigen Kräften (jährliche Gehaltserhöhungen) oder mit speziellen Qualifikationen ergeben. Eine überdurchschnittliche beziehungsweise übertarifliche Vergütung zur Bindung besonders qualifizierter, erfahrener und bewährter Praxismitarbeiter kann durchaus sinnvoll sein, da sie den Arzt entlasten und als „Aushängeschild“ der Praxis dienen. Zudem ist der Fachkräftemangel in den Zahnarztpraxen angekommen. Da sich die ZFA inzwischen die Arbeitsstelle aussuchen können, bleibt oft nur die Möglichkeit, ein überdurchschnittliches Gehalt zu zahlen. Zur weiteren Motivation der Mitarbeiter besteht die Option, anstelle der Orientierung an den Tarifverträgen leistungsabhängige Vergütungsbestandteile einzuführen.

Schwachstellen bei der Organisation

Defizite bei der Organisation der Arbeitsabläufe und/oder bei der Verteilung der Zuständigkeiten können zu Zeitverlusten und Leerzeiten und zur zeitweisen Überlastung beim Praxispersonal führen. Es empfiehlt sich eine regelmäßige kritische Überprüfung der einzelnen Arbeitsabläufe. Organisatorische Probleme liegen oft in einer fehlenden Aufgabenabgrenzung und unklaren Praxisabläufen.

Ein wichtiger Punkt dabei betrifft die Terminplanung entsprechend der vorgesehenen Behandlung (Kontrolle oder aufwendiger Zahnersatz) und optimale Auslastung der Behandlungszimmer. Wartezeiten der Patienten sollten so kurz wie möglich gehalten werden.

Der gezielte Einsatz von Teilzeitkräften an Wochentagen oder zu Tageszeiten mit hohem Patientenaufkommen ist unter Umständen sinnvoll. Zu viele Teilzeitkräfte können sich jedoch aufgrund der Kommunikations- beziehungsweise Informationsverluste bei der Übergabe wiederum negativ auswirken.

Verwaltungsaufwand prüfen

Es lohnt sich, bei einer hohen Personalkostenquote auch den Verwaltungsaufwand zu beleuchten. Darunter fallen alle Dokumentationsaufgaben zu den Patienten und der Behandlung bis hin zur Abrechnung, Rechnungsstellung und Mahnwesen. Alle Tätigkeiten sollten auf Doppelerfassung (EDV und Pa-

pier) überprüft werden. Zudem besteht die Möglichkeit, die Rechnungsstellung und das Mahnwesen an externe Dienstleister auszulagern. In der dadurch gewonnenen Zeit können die Praxismitarbeiter dann andere Aufgaben, beispielsweise die professionelle Zahnreinigung, übernehmen und damit zum Praxisumsatz beitragen.

Angestellte Zahnärzte

Zunehmend werden in den Praxen Zahnärzte angestellt. Ihr Gehalt fällt ebenfalls unter die Personalkosten. Mithilfe der Praxissoftware kann ermittelt werden, ob sie entsprechend ihrem Gehalt zum Praxisumsatz beitragen und sich finanziell für die Praxis tragen.

Nachteilige Honorarstruktur

Es ist ratsam, die besonderen Abrechnungsmodalitäten in der GKV von zahnärztlichem Honorar einerseits und Material- und Laborkosten andererseits regelmäßig zu überprüfen. Nicht selten wird das zahnärztliche Honorar zu niedrig angesetzt.

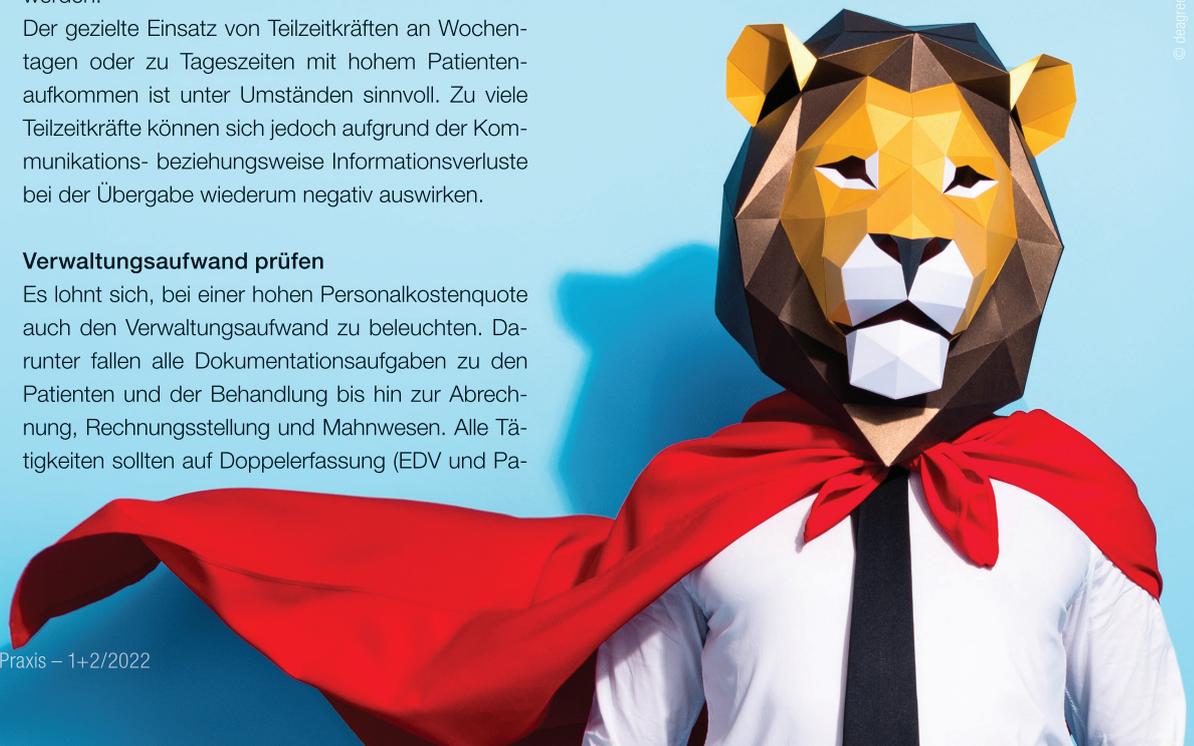
Fazit

Um Fehlinterpretationen zu vermeiden, ist jede Praxis mit ihren Besonderheiten individuell zu betrachten. Dabei sind Praxischwerpunkte und -spezialisierungen zu berücksichtigen. Daneben übt die Organisationsform (Einzelpraxis, große Berufsausübungsgemeinschaft, MVZ oder Praxis mit Zweigpraxis) großen Einfluss auf die Kennzahl aus.

Es bleibt festzuhalten, dass eine hohe Personalkostenquote nicht zwangsweise als negatives wirtschaftliches Signal gilt. Wichtig ist es, zu wissen, woher eine Abweichung im Vergleich zum Durchschnitt kommt und ob diese plausibel ist.

INFORMATION ///

Andrea Kern-Schnur
www.rebmann-research.de





BLUE SAFETY

Die Wasserexperten

#HYGIENEOFFENSIVE

„Prophylaxe ist auch beim Praxiswasser der beste Weg!“

Wir helfen schnell, verbindlich und nachhaltig mit unserem evidenzbasierten Konzept bei akuten mikrobiellen Problemen und minimieren dadurch teure Ausfallzeiten. Aber immer die günstigste Lösung: Prävention. Natürlich unter Berücksichtigung Ihrer individuellen Anforderungen, dafür bin ich vor Ort!“

Dieter Seemann

Leiter Verkauf und Mitglied der Geschäftsführung bei BLUE SAFETY



Jetzt Termin
anfordern



Für **SAFEWATER 4.2**
entscheiden und
vom **BLUE SAFETY**
Full Service profitieren.

I ♥ 💧



**BIOFILME UND
BAKTERIEN
STOPPEN**

Vereinbaren Sie Ihren **persönlichen
Beratungstermin für die Praxis:**

Fon **00800 88 55 22 88**

WhatsApp **0171 991 00 18**

www.bluesafety.com/Termin



Die betriebswirtschaftliche Auswertung: Lesen und Verstehen

Ein Beitrag von Marcel Nehlsen und Michael Stolz

PRAXISMANAGEMENT – FINANZREIHE: TEIL 1 /// Praxisinhaber erhalten regelmäßig betriebswirtschaftliche Auswertungen (kurz BWAs) von ihrem Steuerberater. Diese Auswertungen enthalten zahlreiche Informationen, welche ihnen helfen können, ihre Praxis zu steuern. Der nachfolgende Beitrag soll dabei unterstützen, die in der BWA enthaltenen Informationen zu nutzen. Gleichzeitig wird aufgezeigt, wo die Grenzen der Aussagekraft einer BWA liegen.

Auf Basis der Finanzbuchhaltung erstellt Ihr Steuerberater in der Regel monatlich eine BWA. Hierfür erfasst sie bzw. er die im betrachteten Zeitraum zugeflossenen Praxiseinnahmen und abgeflossenen Praxisausgaben und ermittelt somit den Gewinn für die Periode. Neben der monatlichen Betrachtung werden die Zahlen Ihrer Praxis auch kumuliert für das laufende Geschäftsjahr dargestellt. Außerdem können Einnahmen, Ausgaben und der Gewinn der aktuellen Periode mit denen der Vorjahreszeiträume verglichen werden.

Einnahmen und Ausgaben in der BWA

In der Regel wird für Zahnarztpraxen eine sogenannte Einnahmen-Überschuss-Rechnung erstellt. Hierbei werden nur die tatsächlich zugeflossenen Einnahmen, unabhängig vom Zeitpunkt der Leistungserbringung, erfasst. Idealerweise werden die Einnahmen der KZV, aus Privatliquidation und Zuzahlungen, des gegebenenfalls vorhandenen Eigenlabors sowie sonstige Einnahmen (Gutachten, ästhetische Leistungen, Prophylaxeshop et cetera) separat ausgewiesen. Die Erfassung der Einnahmen nach dem Zuflussprinzip kann insbesondere bei den KZV-Ein-

nahmen zu erheblichen Differenzen zu den tatsächlich erbrachten Leistungen führen, da die KZVen nur monatliche Abschläge auszahlen und die endgültige Abrechnung erst drei bis vier Monate nach Quartalsabschluss erfolgt. Daher kann es besonders bei Übernahme/Gründung einer Praxis in der BWA zu verzerrten Ergebnissen kommen.

In den Praxisausgaben sind alle im entsprechenden Zeitraum abgeflossenen Ausgaben zu erfassen. Dies sind beispielsweise Personalkosten, der Einkauf von Praxismaterial, Fremdlabor- und Raumkosten.

Abschreibungen bilden eine Ausnahme vom Zufluss- und Abflussprinzip. Investitionen in Wirtschaftsgüter, deren Anschaffungskosten über 800 Euro netto liegen und welche über mehrere Jahre genutzt werden, dürfen nicht im Zeitpunkt der Anschaffung in voller Höhe als Ausgabe erfasst werden, sondern sind über die betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer des Wirtschaftsguts zu verteilen. Dies bedeutet, dass, obwohl die Liquidität bereits abgeflossen ist, die Gewinnminderung und somit die steuerliche Auswirkung erst im Laufe der Nutzungsdauer eintritt. Die Nutzungsdauer ergibt sich aus von der Finanzverwaltung veröffentlichten Tabellen.



Arzneimittel



Arzneimittel

ZUR VORÜBERGEHENDEN KEIMZAHL-REDUKTION IM GESAMTEN MUNDRAUM

- Beseitigt Entzündungen verursachende Bakterien in nur 60 Sekunden
- Enthält keinen Alkohol

ZUR GEZIELTEN BEHANDLUNG EINZELNER ENTZÜNDETER STELLEN AM ZAHNFLEISCH

- Mit Applikatorspitze für präzises Auftragen
- Auch geeignet für die unterstützende Behandlung nach parodontalchirurgischen Eingriffen

Chlorhexamed Mundgel 10 mg/g Gel. Wirkstoff: Chlorhexidinbis(D-gluconat). **Zusammensetzung:** 1 g Gel enthält 10 mg Chlorhexidinbis(D-gluconat). **Sonstige Bestandteile:** 2-Propanol (Ph. Eur.), Hyprolose, Natriumacetat, Macroglyglycerolhydroxystearat (Ph. Eur.), gereinigtes Wasser, Levomenthol, Pfefferminzöl. **Anwendungsgebiete:** Vorübergehende unterstützende Behandlung bei bakteriell bedingten Entzündungen des Zahnfleisches (Gingivitis) und der Mundschleimhaut sowie nach parodontalchirurgischen Eingriffen. **Gegenanzeigen:** Überempfindlichkeit gegen den Wirkstoff, Levomenthol, Pfefferminzöl oder einen der sonstigen Bestandteile des Arzneimittels. Nicht anwenden: auf schlecht durchblutetem Gewebe, bei Wunden und Geschwüren (Ulzerationen); bei oberflächlichen, nicht-blutenden Abschilferungen der Mundschleimhaut (erosiv-desquamativen Veränderungen); bei Personen, die das Schlucken nicht kontrollieren können (u. A. Kinder unter 6 Jahren). Kontraindiziert bei Kindern unter 6 Jahren. **Nebenwirkungen:** *Sehr häufig:* belegte Zunge. *Häufig:* reversible Beeinträchtigung des Geschmacksempfindens, reversibles Taubheitsgefühl der Zunge, reversible Verfärbungen des Zahnhartgewebes, reversible Verfärbungen von Restaurationen (u.a. Füllungen) und Zungenpapillen, trockener Mund, kribbelndes oder brennendes Gefühl auf der Zunge zu Beginn der Behandlung. *Selten:* Überempfindlichkeitsreaktionen (u.a. Urtikaria, Erythem, Pruritus); reversible desquamative Veränderungen und Reizungen/Schwellungen der Mukosa, reversible Parotisschwellung. *Sehr selten:* anaphylaktischer Schock. *Nicht bekannt:* Reizungen/Irritationen des Mundraumes. **Warnhinweis:** Enthält Macroglyglycerolhydroxystearat (Ph.Eur.), Levomenthol und Pfefferminzöl. **Apothekenpflichtig.** Stand: 10/2020. **GlaxoSmithKline Consumer Healthcare GmbH & Co. KG, Barthstraße 4, 80339 München.**

Chlorhexamed FORTE alkoholfrei 0,2% Lösung zur Anwendung in der Mundhöhle. Wirkstoff: Chlorhexidinbis(D-gluconat). **Zusammensetzung:** 100 ml Lösung enthalten 0,2 g Chlorhexidinbis(D-gluconat). **Sonstige Bestandteile:** Pfefferminzaroma; Macroglyglycerolhydroxystearat (Ph. Eur.); Glycerol; Sorbitol-Lösung 70 % (nicht kristallisierend) (Ph. Eur.); gereinigtes Wasser. **Anwendungsgebiete:** Antiseptische Lösung zur vorübergehenden Keimzahlverminderung im Mundraum, zur Unterstützung der Heilungsphase nach parodontalchirurgischen Eingriffen durch Hemmung der Plaque-Bildung, zur vorübergehenden unterstützenden Behandlung bei bakteriell bedingten Zahnfleiscentzündungen (Gingivitis) und bei eingeschränkter Mundhygieneefähigkeit. **Gegenanzeigen:** Überempfindlichkeit gegenüber Chlorhexidinbis(D-gluconat), Pfefferminzaroma (enthält Benzylalkohol, Citral, Citronellol, Eugenol, Limonene und Linalool) oder einen der sonstigen Bestandteile. Darf nicht angewendet werden: auf schlecht durchblutetem Gewebe, bei Wunden und Geschwüren (Ulzerationen), oberflächlichen, nicht-blutenden Abschilferungen der Mundschleimhaut (erosiv-desquamativen Veränderungen), von Personen, die das Schlucken nicht richtig kontrollieren können (u. a. Kinder: < 6 J.). Kontraindiziert bei Kindern unter 6 Jahren. **Nebenwirkungen:** *Sehr häufig:* belegte Zunge. *Häufig:* reversible Verfärbungen des Zahnhartgewebes, reversible Verfärbungen von Restaurationen (u.a. Füllungen) u. der Zungenpapillen, trockener Mund, kribbelndes oder brennendes Gefühl auf Zunge zu Beginn der Behandlung, reversibles Taubheitsgefühl der Zunge. *Selten:* Überempfindlichkeitsreaktionen (u.a. Urtikaria, Erythem, Pruritus); reversible desquamative Veränderung der Mukosa, Reizungen der Mundschleimhaut. *Nicht bekannt:* reversible Parotisschwellung, reversible Beeinträchtigung des Geschmacksempfindens. **Warnhinweis:** Enthält Pfefferminzaroma u. Macroglyglycerolhydroxystearat (Ph. Eur.). Das Pfefferminzaroma enthält Benzylalkohol, Citral, Citronellol, Eugenol, Geraniol, Limonene und Linalool. **Apothekenpflichtig.** Stand: 02/2021. **GlaxoSmithKline Consumer Healthcare GmbH & Co. KG, Barthstraße 4, 80339 München.**

Die Tilgung von Darlehen ist, obwohl diese einen Liquiditätsabfluss darstellen, keine Praxisausgabe. Genauso sind Steuerzahlungen und Ausgaben, die Ihren Privatbereich betreffen, nicht in den Praxisausgaben der BWA enthalten. Trotzdem können Sie diese Informationen Ihrer BWA entnehmen. Diese Zahlungsflüsse sind als Zusatzinformationen zur BWA im Bereich der Liquiditätsentwicklung dargestellt. Behalten Sie mit Hilfe Ihres Beraters den Überblick über Ihren Geldfluss.

Was können Sie aus der BWA lesen?

Die BWA bietet Ihnen durch den Vergleich mit den Vorjahresperioden die Möglichkeit, die Entwicklung Ihrer Praxis zu beobachten. So können Sie beispielsweise nachvollziehen, ob sich Maßnahmen zur Steigerung des Privatanteils langfristig in der Zusammensetzung Ihrer Praxiseinnahmen niederschlagen.

Die Zusammensetzung der Ausgaben Ihrer Praxis wird in der BWA detailliert dargestellt. Die Analyse Ihrer Kostenstruktur kann Ihnen helfen, eventuelle Schwachstellen der Praxis zu identifizieren. Hierbei ist ein Vergleich mit Branchenwerten hilfreich. Spezialisierte Steuerberater stellen ihren Mandanten entsprechende Vergleichswerte zur Verfügung und helfen, diese zu interpretieren.

Die BWA dient auch dazu, die Entwicklung Ihrer Praxisausgaben im Auge zu behalten. Durch den Jahresvergleich, also der Aufstellung aller vergangenen Monate nebeneinander, fallen Kostensteigerungen in einzelnen Bereichen sofort auf und gegebenenfalls können Maßnahmen zur Gegensteuerung zeitnah ergriffen werden.

Gerade bei Praxisübernahmen, Neugründungen oder außerordentlichen Investitionen (z. B. Praxisumzug) empfiehlt sich die Erstellung eines Finanz-Businessplans. Bestandteil dieser Planung ist auch immer eine Ertrags- und Liquiditätsvorschau. Die BWA sollte in solchen Fällen immer mit den Planzahlen abgeglichen werden, um bei Abweichungen schnell reagieren zu können.

Grenzen der BWA

In der BWA werden lediglich tatsächliche Zahlungsflüsse erfasst. Es sind daher keine Aussagen über offene Forderungen, also noch zu erwartende Zahlungszuflüsse, enthalten. Gleiches gilt für Verbindlichkeiten, d. h. ausstehende Zahlungen. Für eine detaillierte Liquiditätsplanung sind die Informationen der BWA nicht ausreichend und müssen dahingehend um weitere Informationen, wie z. B. aus der Praxissoftware, ergänzt werden.

Die BWA ist immer eine Vergangenheitsbetrachtung. Daher sollte eine Erstellung zeitnah nach Abschluss der Periode erfolgen, um geeignete Maßnahmen rechtzeitig ergreifen zu können. Umsatzsteigerungen, aber auch plötzliche Einbrüche bei den Praxiseinnahmen, z. B. durch Ausfall eines Behandlers oder die Coronapandemie, zeigen sich nicht sofort in den Zahlen der BWA, sondern erst mit einiger zeitlicher Verzögerung.

Insbesondere für größere Gemeinschaftspraxen sind zusätzliche Auswertungen, wie z. B. eine Kapitalkontenentwicklung oder Profit-Center-Rechnungen, notwendig. Auch für diese Auswertungen ist die Finanzbuchhaltung des Steuerberaters stets die Grundlage.

Question & Answer

Lernen Sie unseren Autor kennen!

„Wir arbeiten mit einem breiten Netzwerk an Spezialisten für den zahnärztlichen Bereich zusammen“

Herr Nehlsen, können Sie bitte Ihre Tätigkeits- und Arbeitsbereiche kurz vorstellen?

Mein Tätigkeitsbereich umfasst die steuerrechtliche und betriebswirtschaftliche Beratung von Zahnmedizinern. Angefangen bei Medizin-studierenden, rein in die Niederlassung, laufend im Berufsleben und am Ende auch bei der erfolgreichen Praxisveräußerung.

Inwieweit beraten Sie Zahnmediziner bei ihrer Arbeit und worin liegen Ihre Beratungsschwerpunkte?

Die Grundlage unserer Beratungsansätze bildet eine Finanzbuchhaltung, die auf die Bedürfnisse der Zahnmediziner angepasst ist. Unsere Zahlen werden verständlich und messbar aufbereitet, sodass wir in regelmäßigen Strategiegesprächen auf die betriebswirtschaftlichen Bedürfnisse oder die gewünschten Entwicklungsbereiche eingehen können. Wir arbeiten mit einem breiten Netzwerk an Spezialisten für den zahnärztlichen Bereich zusammen.

Was treibt Sie in Ihrer täglichen Arbeit an?

Aufgrund unserer tiefen Spezialisierung können wir Zahnmediziner dabei unterstützen, erfolgreicher zu werden. Die Entwicklung und der Erfolg unserer Mandanten ist gleichzeitig mein Antrieb bei der täglichen Arbeit.

Fazit

Die BWA ist ein hilfreiches Instrument, um Ihre Praxis zu steuern und auf Veränderungen rechtzeitig zu reagieren. Trotzdem ist die Aussagekraft begrenzt, weshalb es notwendig ist, andere Kennzahlen im Auge zu behalten. Auf welche Kennzahlen Sie außerhalb der BWA achten sollten, erläutern wir Ihnen in der nächsten Ausgabe der ZWP.

Die BWA zeigt Ihnen die zugeflossenen Einnahmen bzw. abgeflussten Ausgaben und somit den Gewinn der zu betrachtenden Periode. Sie ist ein hilfreiches Instrument, um die Kostenstruktur Ihrer Praxis regelmäßig im Auge zu behalten und auf Veränderungen zu reagieren. Allerdings hat die Aussagekraft einer BWA Grenzen. Stimmen Sie mit Ihrem Steuerberater ab, welche Auswertungen Sie zusätzlich benötigen, um wirkungsvoll Ihre Praxis zu steuern.

Marcel Nehlsen
Infos zum Autor

Michael Stolz
Infos zum Autor



INFORMATION ///

Marcel Nehlsen

Diplom-Finanzwirt (FH) | Steuerberater | Partner
Fachberater für das Gesundheitswesen (DStV e.V.)
Kompetenz-Zentrum Heilberufe
www.laufmich.de

Michael Stolz

Steuerberater und Partner der Fuchs & Stolz
Steuerberatungsgesellschaft Part mbB

Salviathymol® N Madaus

Rundumschutz für den Mund

mit 7 ätherischen Ölen



- entzündungshemmend
- keimreduzierend*
- schmerzlindernd

Exklusiv in der Apotheke

- Bewahrt das natürliche Gleichgewicht der Mundflora
- Angenehm aromatisch und erfrischend im Geschmack
- Erhält das natürliche Weiß der Zähne

schützt ■ stärkt ■ pflegt

Salviathymol® N - ein Produkt von
gruenegesundheit.de

MADAUS
Grüne Gesundheit

*keimreduzierende Wirkung der Öle und Ölbestandteile belegt durch: 1. Fachinformation Salviathymol® N Madaus, Stand: Okt. 2020; 2. Das Deutsche Zahnärzteblatt 1970, No. 3, Vol. 24 pp3-15

Salviathymol® N Madaus - Flüssigkeit Wirkst.: 1 g Flüssigk. enth.: Salbeiöl 2 mg, Eucalyptusöl 2 mg, Pfefferminzöl 23 mg, Zimtöl 2 mg, Nelkenöl 5 mg, Fenchelöl 10 mg, Sternanisöl 5 mg, Levomenthol 20 mg, Thymol 1 mg. **Sonst. Bestand. m. bek. Wirkung:** Dieses AM enth. 243 mg Alkohol (Ethanol, entspr. 31 Vol.-%) sowie 537 mg Propylenglycol pro 20 Tropfen. **Sonst. Bestandt.:** Natriumdodecylsulfat, Polysorbat 80, Saccharin-Natrium, Chlorophyll-Kupfer-Komplex (E 141), gereinigtes Wasser. **Anw.:** Pflanzliches Arzneimittel, traditionell angewendet als mild wirkendes AM bei leichten Entzündungen d. Zahnfleisches u. d. Mundschleimhaut. Sollten bei Entzündungen d. Zahnfleisches u. d. Mundschleimhaut d. Beschwerden länger als 1 Woche andauern, ist ein Arzt aufzusuchen. **Gegenanz.:** Überempfindlichk. ggü. d. Wirkst. od. e. d. sonst. Bestandt.; bekannte Allergie gegen Anethol, Anis, Zimt od. Perubalsam, Fenchel u. and. Doldengewächse (z.B. Sellerie) od. e. d. sonst. Bestandt.; Säuglinge, Kinder < 12 J. u. Schwangere; Stillzeit. **Nebenw.:** Wie bei allen ätherischen Ölen können nach d. Anw. Reizerscheinungen an Haut u. Schleimhäuten verstärkt auftreten, Hustenreiz u. Bronchospasmen können ausgelöst od. verstärkt werden. Auftreten v. Überempfindlichk.-reakt. d. Haut, d. Atemw. od. im Magen-Darm-Kanal ist möglich. Aufgr. d. Gehaltes an Propylenglycol können bei d. Anw. Schleimhautirritationen auftreten. **Warnhinw.:** Enthält 31 Vol.-% Alkohol. Enthält Propylenglycol. **Weitere Informationen in der Fachinformation. Stand:** Oktober 2020. **Apothekenpflichtig.** MEDA Pharma GmbH & Co. KG, Benzstraße 1, 61352 Bad Homburg

Factoring:

Zahnkredit mit Win-win-Lösung für alle Seiten

Ein Beitrag von Wolfgang J. Lihl



ZAHNKREDIT.HERSTELLERINFORMATION /// Im Dezember 2021 lag der Inflationssatz bereits bei 5,3 Prozent – bei kontinuierlich steigender Tendenz, denn der Kurs der neuen Bundesregierung fordert auch im neuen Jahr zunehmend seinen Kosten-Tribut. Für den Zahnarztunternehmer heißt das: Sein hart erarbeitetes Honorar verfügt dementsprechend nur noch über eine Kaufkraft von lediglich 94,7 Prozent! Die Geldentwertung gewinnt noch einmal erheblich an Schärfe, wenn den Zahnarzt, nicht selten erst nach vielen Monaten, unerwartet eine Honorarrückforderung seiner Factoringgesellschaft trifft. Das Unternehmen dent.apart bietet genau für diese Herausforderung eine Kreditlösung, die im nachfolgenden Gespräch mit dem Zahnarzt Dr. Nico Peterke (Köln) vorgestellt wird.



Herr Dr. Peterke, Sie verfolgen in Ihrer Praxis ein ganzheitliches Zahnkonzept. Welchen Behandlungsnutzen möchten Sie Ihren Patienten damit signalisieren?

Mir ist es wichtig, dass ich in meiner volldigital ausgestatteten Praxis alle Behandlungen von der Füllungs-therapie bis zur zahnärztlichen Chirurgie „aus einer Hand“ durchführen kann und Patienten nicht mehrere Zahn-ärzte aufsuchen müssen, um ihre Zahnprobleme behan-deln zu lassen. Es ist für Patienten sehr viel angenehmer, einen Ansprechpartner für alles zu haben, der dann auch die Verantwortung übernimmt, wenn mal etwas schief-geht oder nicht so funktioniert wie erwartet. Auch zeit-lich und finanziell ist dies für Patienten von Vorteil.

Was bedeutet es für Ihren Praxisalltag, Behandler und zahnärztlicher Unternehmer zugleich zu sein?

Für den Patienten bin ich der Behandler, der sich seinem Zahnproblem annimmt und ihn intensiv betreut. Aus dieser medizinischen Motivation heraus bin ich Zahn-arzt geworden – als niedergelassener Praktiker bin ich aber automatisch auch Unternehmer. Während des Studiums erhielten wir ganze zwei Stunden betriebs-wirtschaftliche Vorlesungen; als erfolgreicher Behandler muss ich aber auch die wirtschaftlichen Aspekte ver-standen, denn ich kann nur dann optimal planen, inves-tieren und praktizieren, wenn ich weiß, wie die Kosten-Nutzen-Rechnungen ausfallen. Das heißt: Wenn man als Zahnarzt sein individuelles Praxiskonzept verwirklichen will, muss man Behandler UND Unternehmer sein.

Wo oder durch wen haben Sie von dem dent.apart-Kredit gehört?

Tatsächlich durch klassische Mundpropaganda. Eine Außendienstlerin einer meiner Lieferanten hat mich da-rauf aufmerksam gemacht. Ich hatte ihr erzählt, dass ich eine zusätzliche Alternative zum zahnärztlichen Facto-ring suche, da es gelegentlich vorgekommen war, dass Patienten nicht für die Teilzahlung in Betracht kamen und ich dort das volle Ausfallrisiko zu tragen hatte. Da-raufhin erwähnte sie dent.apart.

Doctolib

Jetzt schnell zugreifen!

Doctolib & ZWP

schenken Ihnen eine

Fortbildung im Wert

von bis zu 500 €!

Mit Doctolib starten & Fortbildung geschenkt bekommen

Steigern Sie Ihren Praxisumsatz und erhalten Sie bis zu 9 Neupatient:innen im Monat durch digi-tales Terminmanagement von Doctolib.*

Hier mehr erfahren:



www.doctolib.info/boost



Als zahnärztlicher Unternehmer stellen Sie nicht nur die Behandlungsdienstleistung bereit, Sie müssen diese auch vermarkten und bei Ihren Patienten Kaufinteresse wecken, gerade bei hochwertigen Behandlungen. Was sind aus Ihrer Sicht die entscheidenden Vorteile, die Ihnen der dent.apart-Zahnkredit im Verhältnis zum marktüblichen Factoring bietet?

Zum einen geht es um die betriebswirtschaftlichen Vorteile, die ich selbst als Unternehmer habe, zum anderen um die Vorteile, die der Patient hat. Für mich als Unternehmer ist es erfreulich, wenn ich weiß, dass keine Factoringgebühren anfallen. Das senkt unsere jährlichen Gebührenkosten erheblich. Gerade bei privatversicherten Patienten oder Patienten mit einer Zusatzversicherung haben Zahnärzte oftmals das folgende Problem: Ein Patient lässt sich die Zähne komplett sanieren und holt sich das Geld von der Krankenkasse wieder, während ich, salopp gesagt, in die Röhre gucke. Die Sicherheit, dass das Geld auch bei mir als Behandler ankommt, ist daher ein großer Pluspunkt.

Und welche Vorteile sehen Sie beim dent.apart-Zahnkredit für Ihre Patienten?

Der Patient hat von Anfang an volle Transparenz über die Finanzierungskosten, die sich bei der Inanspruchnahme einer längeren Ratenzahlung ergeben. Am dent.apart-Portal überzeugt mich, dass sich der Patient ganz in Ruhe und im Vorfeld den Kostenumfang und Rückzahlungszeitraum anschauen kann. Er sieht transparent die Ratenhöhe sowie die insgesamt anfallende Zinslast und weiß, ob bzw. ab wie vielen Monatsraten er sich das leisten kann. Diese Klarheit vor der Behandlung gefällt mir für den Patienten gut; denn nicht alle Patienten verfügen mal eben über ein paar tausend Euro für eine hochwertige Zahnbehandlung.

Stellen Sie sich vor, Sie haben einen Patienten vom Nutzen einer Implantatbehandlung überzeugt und die Eigenleistung beträgt 10.000 Euro. Er ist an einer Ratenzahlung interessiert. Im Factoringbereich fallen bei einer mittelfristigen Laufzeit von 60 Monaten häufig bis zu 4.200 Euro Teilzahlungszinsen an, bei dent.apart hingegen nur 945 Euro Kreditzinsen – ein Zinskostenunterschied von bis zu 75 Prozent. Zweifellos ein finanzieller Vorteil für Ihre Patienten. Nur, was haben Sie als Zahnarzt davon? Wenn – wie leider momentan abzusehen ist – die Wirtschaftslage vieler Menschen erkennbar schlechter wird, steigt das Interesse und der Bedarf an Ratenzahlungen deutlich an. Bei Anwendung des vorherigen Beispiels liegen meine Vorteile in drei zentralen Punkten: Erstens, das Verkaufsargument. Die Gesamtkosten, bestehend aus Behandlungs- und Zinskosten, betragen bei einer Factoringteilzahlung 14.200 Euro, bei dem Zahnkredit von dent.apart 10.950 Euro. Der Patient spart 3.255 Euro bei den Gesamtkosten. Zweitens, für mich entfällt in diesem Fall die dreistellige Factoringgebühr. Drittens, und vielleicht sogar das Wichtigste: Bei diesem großen Kostenvorteil steigt die Kaufbereitschaft des Patienten spürbar an, weil er von dem eingesparten Zinsbetrag ja zusätzlich seinen Urlaub bezahlen kann. Damit habe ich meinen zahnärztlichen unternehmerischen Umsatz-erfolg gesichert.

Sie haben die Praxis vor einem Jahr von Ihrem Vater übernommen, der aber weiter bei Ihnen tätig ist. Die gesamtwirtschaftliche Lage ist schwieriger geworden. Wo sehen Sie sich als Zahnarztunternehmer am Ende dieses Jahres 2022? Was sind Ihre Ziele, die Sie mit Ihrem Team erreichen wollen?

Ich bin ein unverbesserlicher Optimist und möchte gern noch eine Schippe drauflegen und meine Praxis weiter nach vorn bringen. Hier sind wir auf einem guten Weg. Der Januar hat sehr gut angefangen, und wenn wir uns wirtschaftlich so weiterentwickeln, würde mich das sehr freuen. Als Zahnarzt wünsche ich mir, dass wir die Qualität für unsere Patienten weiter hochhalten können, so, wie wir das aktuell auch machen. Schlussendlich wollen wir für jeden Patienten die bestmögliche Behandlung, die machbar ist, realisieren.

Weitere Informationen zum Thema „Patientenkredit“ unter: www.dentapart.de/zahnkredit sowie www.dentapart.de/zahnarzt

KONDITIONEN

des dent.apart-Zahnkredits:

- Zinssatz 3,69 Prozent effektiv p. a. (im Marktvergleich bis zu 75 Prozent geringerer Zinssatz)
- Kreditbetrag ab 1.000 Euro
- Monatsrate ab 10,93 Euro
- Laufzeit bis zu 120 Monate
- Sofortauszahlung auf das Praxiskonto

INFORMATION ///

dent.apart
Einfach bessere Zähne GmbH
 Tel.: +49 231 586886-0
info@dentapart.de

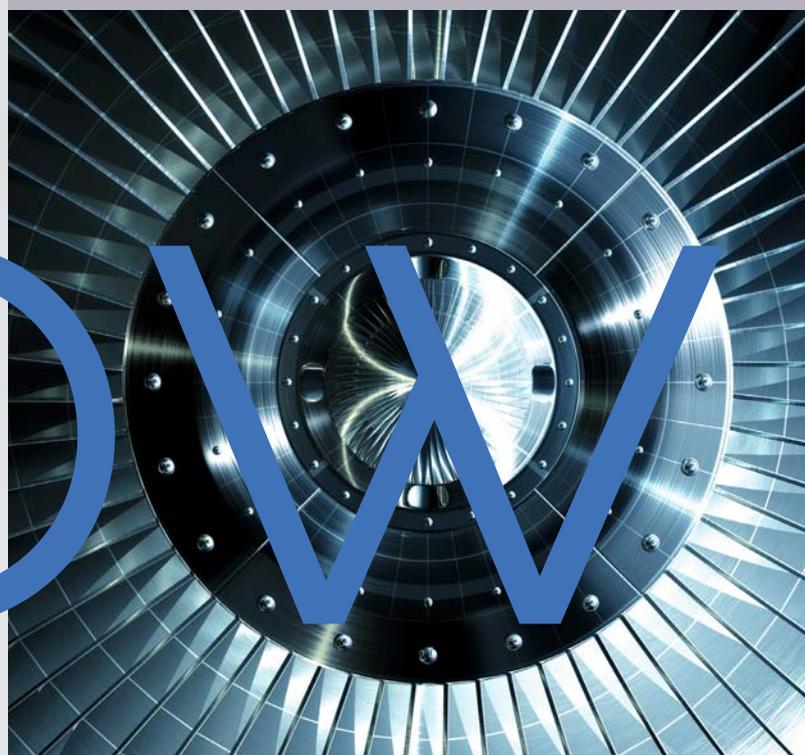


Infos zum
 Autor

Power meets
Precision



NOW



**Spitzenleistung
auf den Punkt gebracht.**

Die KaVo Turbinen überzeugen ab sofort mit noch mehr Leistung. Erleben Sie das Plus an Performance, Präzision und Sicherheit.

KaVo Dental GmbH | Bismarckring 39 | 88400 Biberach
www.kavo.com

KAVO
Dental Excellence

Kennen Sie Ihre Praxisverträge?

Der zahnärztliche Gesellschaftsvertrag

Ein Beitrag von Christian Erbacher, LL.M.

RECHT. ARTIKELREIHE PRAXISVERTRÄGE – TEIL 2 III Anknüpfend an unseren letzten Beitrag in der *ZWP 12/21* möchten wir uns vorliegend dem zahnärztlichen Gesellschaftsvertrag zuwenden – einem der Big Four der Praxisverträge. Neben dem Gesellschaftsvertrag gehören hierzu auch der Arbeitsvertrag bzw. die Arbeitsverträge, der Mietvertrag sowie der Praxiskaufvertrag. Diese Verträge werden im Fokus weiterer Beiträge der vorliegenden Reihe stehen.

Viele zahnärztliche Praxen werden in Berufsausübungsgemeinschaften betrieben. Wie diese gestaltet sind, bestimmt der Gesellschaftsvertrag, der zu Beginn der Zusammenarbeit mit oder ohne juristische Hilfe geschlossen wurde. Einige rechtliche Feinheiten eines Gesellschaftsvertrags möchten wir im Folgenden darstellen:

An die digitale Infrastruktur gedacht?

Privat wie geschäftlich sind für die meisten Zahnärzte Internetnutzung und vielleicht sogar auch schon die ersten E-Health-Anwendungen aus dem Praxisalltag nicht mehr wegzudenken, vom Telefon ganz zu schweigen. Umso erstaunlicher ist es, dass sich hierzu in den meisten Fällen

keinerlei Regelungen in den Gesellschaftsverträgen finden. Die Probleme tauchen allerdings dann auf, wenn sich am Gesellschafterbestand etwas ändert oder die Zusammenarbeit aufgelöst werden soll. Es stellen sich z. B. folgende Fragen:

Wer darf die den Patienten vertraute Telefonnummer weiter nutzen? Wer erhält die Rechte an der bekannten Internetdomain und darf die Website weiterführen? Was passiert mit vielleicht weitreichend etablierten E-Mail-Adressen? Wer verwaltet gemeinschaftliche Einträge auf Bewertungsseiten und Foren?

Der Gesellschaftsvertrag sollte zu diesen Punkten Regelungen enthalten.


**SHORT
IMPLANTS**

An Kapitalkonten gedacht?

Bereits im Jahr 2016 hat der Bundesfinanzhof (BFH) klargestellt, dass entgegen der bisherigen Verwaltungspraxis die alleinige Gutschrift auf einem variablen Kapitalkonto kein entgeltliches Geschäft darstellt, sondern als Einlage zu behandeln ist.¹ Begründet wurde dies damit, dass regelmäßig allein das Festkapitalkonto die Geschäftsanteile der Gesellschafter widerspiegelt. Der Bundesfinanzhof führte aus, dass bei einer Einbringung eines Vermögenswertes auf das variable Kapitalkonto der Gesellschafter keine Geschäftsanteile für die Einbringung erhält, also keine Gegenleistung. Die Gesellschaft hat dann demnach auch keine Anschaffungskosten und kann hierauf also auch keine Abschreibungen vornehmen.

Diese Entwicklung kann nicht nur bei Umstrukturierungen des Gesellschaftsgefüges erhebliche steuerliche Probleme mit sich bringen. Die Trennung der Kapitalkonten in das Kapitalkonto I, welches das den Anteil am Gesamthandvermögen wiedergebende Festkapital enthält, sowie in das Kapitalkonto II mit dem variablen Kapital ist für Personengesellschaften gesellschaftsrechtlich nicht gesetzlich vorgeschrieben, wird von den Finanzbehörden seit der beschriebenen Rechtsprechungsänderung allerdings zu Recht gefordert.

Da eine Anpassung des Gesellschaftsrechts an die steuerrechtlichen Entwicklungen unterblieben ist, sollten die Grundsätze zum Umgang mit den steuerrechtlich vorgeschriebenen Kapitalkonten unbedingt im Gesellschaftsvertrag verankert werden, um unliebsame Schätzungen und erhebliche finanzielle Nachteile zu vermeiden.

Klare Abfindungsregelungen vorhanden?

Gerade in Zeiten zunehmender Praxisabgaben und angehenden Ruheständler sollte auch ein frühzeitiger Blick darauf geworfen werden, was der Gesellschaftsvertrag zum Ausscheiden eines Gesellschafters vorsieht.

In einer Entscheidung, ebenfalls aus dem Jahr 2016, hatte der BGH beispielsweise festgehalten, dass Ausgleichsansprüche wegen übermäßiger Entnahmen einzelner Gesellschafter im Rahmen eines Abfindungsverlangens gegenüber der Gesellschaft als Ganzes zu berücksichtigen sind.²

Der BGH begründete dies in Anlehnung an die für Kapitalgesellschaften geltenden Regelungen damit, dass das Vermögen der Gesellschaft durch die überhöhten Entnahmen ohne Rechtsgrund vermindert wurde, sodass in die Abfindungsbilanz ein Rückzahlungsanspruch gegen den betroffenen Gesellschafter aufzunehmen war. Dieser erhöhte den Wert der Gesellschaft und damit anteilig auch den Abfindungsanspruch des ausscheidenden Gesellschafters.

Auch in diesem Fall, obwohl es sich hier um eine anwaltliche Berufsausübungsgemeinschaft gehandelt hatte, fehlten konkrete Bestimmungen zur Auseinandersetzung der Gesellschaft. Präzise Abfindungsregeln im Vorfeld können solch

¹ BFH, 4.2.2016, Az.: IV R 46/12

² BGH, 12.7.2016, Az.: II ZR 74/14



Jetzt starten!
Mit dem Original.

Die Kurzimplantate von Bicon® überzeugen Anwender und Patienten: Sie sind einfach im Handling, ihr einzigartiges Design fördert den crestalen Knochenerhalt und bietet einen wirksamen Schutz gegen Periimplantitis. Profitieren auch Sie von der Sicherheit, die über 35 Jahre klinische Anwendung Ihnen gibt. In Bicon® haben Sie einen Partner, auf den Sie sich langfristig verlassen können. Rufen Sie uns kurz an und vereinbaren Sie Ihr unverbindliches Beratungsgespräch:
Tel. 06543 818200.

www.bicon.de.com

Das kurze
für alle Fälle

bicon
DENTAL IMPLANTS

einen zeitaufwendigen und teuren Rechtsstreit verhindern und schaffen insbesondere auch bei anstehenden Praxisverkäufen Rechtssicherheit auf allen Seiten.

An den Todesfall gedacht?

Mit dem Erbfall geht die Erbschaft inklusive einer bestehenden Praxis nach § 1922 BGB grundsätzlich auf die Erben über. Für eine Berufsgemeinschaft in der Form der GbR sieht das Gesetz allerdings vor, dass die Gesellschaft mit dem Tod eines Gesellschafters aufgelöst wird, was den oder die verbleibenden Gesellschafter regelmäßig zwingen wird, sich mit den Erben auseinanderzusetzen. Es ist daher dringend notwendig, entsprechende Regelungen in den Gesellschaftsvertrag aufzunehmen. Bestenfalls sollten diese vorsehen, dass die Gesellschaft von den übrigen Gesellschaftern fortgesetzt und der Geschäftsanteil des Verstorbenen von ihnen übernommen wird und die Erben im Gegenzug eine angemessene Abfindung erhalten. Aber auch Vorkaufsrechte einzelner Gesellschafter können vertraglich geregelt werden.

Achtung: Nullbeteiligung

Ein beliebter Weg, den eigenen Berufsausstieg und die Übergabe der eigenen Praxis vorzubereiten, ist die Aufnahme junger Kollegen in die Gesellschaft. Regelmäßig können die Eintretenden keine oder nur geringe Vermögenswerte einbringen und sollen auch keine weitreichenden Mitbestimmungsrechte haben. Je nach Gestaltung des Gesellschaftsvertrags kann dann eine

sogenannte Nullbeteiligung vorliegen und die Praxis als unechte Gemeinschaftspraxis zu qualifizieren sein. Wurde dies in steuerlicher Hinsicht nicht berücksichtigt, drohen unter anderem erhebliche Steuernachzahlungen. Auch in dieser Hinsicht lohnen sich also der fachkundige Blick und gegebenenfalls die Anpassung des Gesellschaftsvertrags.

Praxistipp

Gesellschaftsverträge sind anwaltlich aufzusetzen und regelmäßig zu überprüfen. Es kann jedem Zahnarzt bereits aus Eigeninteresse und Selbstschutz nur geraten werden, sich nicht auf Musterverträge zu verlassen. Gleiches gilt für Vorlagen aus dem Internet, die zu vermeiden sind. Denn bereits kleine rechtliche Ungenauigkeiten können langfristig irreparablen Schaden anrichten. Eine frühzeitige und fachkundige Beratung schützt davor.

INFORMATION ///

Christian Erbacher, LL.M.

Rechtsanwalt und Fachanwalt für Medizinrecht

Lyck+Pätzold. [healthcare.recht](https://www.healthcare.recht)

www.medicinanwaelte.de

Infos zum Unternehmen



Question & Answer

Lernen Sie unseren Autor kennen!

Die Gesetzeslage ändert sich teilweise „über Nacht“.

Herr Erbacher, Sie sind Fachanwalt für Medizinrecht und Partner in der Kanzlei Lyck + Pätzold. [healthcare.recht](https://www.healthcare.recht). Was fasziniert Sie am Medizinrecht?

Mich reizt, dass das Medizinrecht ein Querschnittsrechtsgebiet ist. Es werden viele verschiedene Rechtsgebiete berührt, die sich stets weiterentwickeln. Als Berater muss ich daher ebenfalls immer am Ball bleiben und die Neuerungen z. B. im Arbeitsrecht, Gesellschaftsrecht und Steuerrecht – jeweils im medizinrechtlichen Kontext – im Blick behalten. Das gibt Antrieb für jeden Tag.

Neben Ihrer Kanzleitätigkeit sind Sie außerdem Lehrbeauftragter an der Frankfurt University of Applied Sciences sowie an der SRH Fernhochschule – The Mobile University. Was hat Sie dazu bewogen, in die Lehre zu gehen?

Welche Hinweise und Skills möchten Sie angehenden Juristen vermitteln?

Meines Erachtens ist die größte Herausforderung, komplexe juristische Themen einfach darzustellen. Damit dies gelingt, ist allerdings ein umfassendes Know-how notwendig. Genau das möchte ich Studierenden mit auf den Weg geben. Gleichzeitig helfen auch mir die Lehrtätigkeit und intensive Beschäftigung mit der Theorie, mein Wissen aufzubauen und zu vertiefen. Neben den rechtlichen Skills sind natürlich die sogenannten Soft Skills von überragender Bedeutung. Daher versuche ich, die reine Theorie mit Beispielen aus der anwaltlichen Beratungspraxis zu füllen, um die Materie für die Studierenden greifbarer zu machen.

Worin sehen Sie eine der größten Herausforderungen in Ihrem Beruf?

Die größte Herausforderung ist meines Erachtens die heutige Schnelldigkeit. Komplexe Sachverhalte müssen binnen kürzester Zeit sowie einerseits rechtlich sicher und andererseits strategisch sinnvoll bearbeitet werden. Die Gesetzeslage ändert sich teilweise „über Nacht“. Gleichzeitig sind die Interessen des Mandanten zu beachten. Ohne eine rechtliche intensive Spezialisierung ist es kaum möglich, eine professionelle Beratung anzubieten. Die Lösung liegt deshalb in der Spezialisierung.

CHRISTIAN ERBACHER, LL.M.



Infos zum Autor

Porträt: © Christian Erbacher

A close-up portrait of a woman with dark hair pulled back, smiling warmly at the camera. She is wearing a pearl earring and a dark top. The background is dark and out of focus.

*„Ich weiß, was ich will.
Dampsoft ist dabei.“*

Dr. Verena Freier
Zahnärztin in Bad Soden

Entdecken Sie Deutschlands Marktführer
für Zahnarzt-Software auf www.dampsoft.de



DAMPISOFT
Die Zahnarzt-Software

Das E-Rezept kommt: Was jetzt für Zahnärzte ansteht

Das Gesundheitsministerium hat unter neuer Führung die verpflichtende Einführung des E-Rezepts nochmal gestoppt. Noch gibt es keinen neuen Termin – was aber nicht bedeutet, dass Zahnärzte sich jetzt entspannen können. Es ist an der Zeit, sich auf die zahlreichen Neuerungen vorzubereiten.

2022 soll das deutsche Gesundheitswesen den nächsten Schritt in Richtung Digitalisierung machen – jedenfalls war dies bis vor Kurzem geplant. Das Gesundheitsministerium unter Neu-Minister Karl Lauterbach lässt die Testphase für das E-Rezept nun doch noch bis auf Weiteres fortsetzen, der verpflichtende Start ist verschoben. Nichtsdestotrotz sollten Zahnarztpraxen weiterhin die notwendigen Vorbereitungen treffen. Denn das E-Rezept kommt – und nicht nur das: Die Übergangsfrist für die elektronische Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung lief zum Jahresende 2021 aus. Das bedeutet, dass Praxen die eAU nutzen müssen, wenn technisch nichts dagegenspricht. Nur wenn unverschuldete Probleme mit technischen Voraussetzungen einen Strich durch die Rechnung machen, sind sie nicht mehr verpflichtet.

Die Telematikinfrastruktur bildet die Grundlage

Das E-Rezept an sich bleibt trotz der verlängerten Testphase unverändert – und hat einige Vorteile: Es erleichtert nicht nur den Versicherten die Besuche beim Arzt bzw. in der Apotheke, sondern bringt auch für die Praxen einige Vorzüge mit sich. Die Arbeitsabläufe in der Praxis werden effizienter, sodass die Versorgung der Patienten vollständig im Mittelpunkt steht. So entfallen handschriftliche Unterschriften, was Zeit spart, der Papierverbrauch wird reduziert und trägt zum Umweltschutz bei und Folge-rezepte im gleichen Quartal können elektronisch an die Patienten übermittelt werden – ein Besuch in der Praxis ist nicht mehr nötig.

Die Grundlage für das E-Rezept ist die Telematikinfrastruktur (TI), über die die Praxen das Rezept übermitteln. Vorab muss die Infrastruktur anhand der Hersteller-IT installiert werden. Deshalb steht im gleichen Zuge eine Aktualisierung der Praxissoftware an: Es braucht ein Update, um das Rezept erstellen und versenden zu können. Auch der Konnektor muss aktualisiert werden – einerseits für die Stapelsignatur auf dem E-Health-Konnektor (PTV3), andererseits für die Komfortsignatur auf dem ePa-Konnektor

(PTV4+). Weiterhin benötigt die Praxis ein E-Health-Kar-terterminal, damit sich die Praxis gegenüber der TI identifizieren und die elektronische Gesundheitskarte der Pa-tienten einlesen kann. Bei verschiedenen Komfortsigna-turen bei mehreren behandelnden Ärzten braucht es ent-sprechend mehrere Terminals. Eine weitere Voraussetzung ist ein Drucker mit einer Mindestauflösung von 300 dpi, um das Rezept auf weißem DIN-A5- oder DIN-A4-Papier zu drucken. Nicht zuletzt benötigt jeder Zahnarzt seinen Heilberufsausweis inklusive geheimer PIN. Damit können sie fälschungssichere Signaturen erstellen. Die zuständige Zahnärztekammer stellt diesen aus.

Per Fingerabdruck zur Signatur

Zahnärzte können das E-Rezept wie gewohnt im Praxis-verwaltungssystem erstellen – das System prüft dann die Vollständigkeit. Mit dem elektronischen Heilberufsausweis (eHBA 2.0) lässt sich das E-Rezept per Fingerabdruck unterschreiben. Somit sind die entscheidenden Informa-tionen auf dem E-Rezept verschlüsselt in der TI gespei-chert, sodass der Apotheker sie später abrufen kann. Wünscht der Patient einen Papierausdruck, geht das auch – genauso wie die datenschutzkonforme Übermitt-lung – in die E-Rezept-App des Patienten. Damit lassen sich Formfehler, Missverständnisse und Rücksprachen mit Apotheken vermeiden. Das langfristige Ziel ist, die Informationen ausschließlich über die E-Rezept-App zu übermitteln. Allerdings gilt für Zahnärzte weiterhin die Ver-ordnung von Arzneimitteln nur im Zusammenhang mit einer behandelnden Zahn-, Mund- oder Kieferkrankheit.



Infos zur Autorin

INFORMATION ///

Janine Schubert
BFS health finance GmbH
www.meinebfs.de



#whdentalwerk



video.wh.com

W&H Deutschland GmbH

office.de@wh.com

wh.com



Der Durchbruch in der oralen Chirurgie



**Piezochirurgie und Implantmed
in einem Gerät - mit dem neuen
Piezomed Modul.**

Moderne Piezochirurgie für Ihr Implantmed.

Das Piezomed Modul ist der Game Changer in der Piezochirurgie. Als einfache Add-on-Lösung kann es mit Implantmed Plus kombiniert werden. Damit durchbricht W&H erstmals Grenzen in der chirurgischen Anwendung. Geballte Kompetenz verschmilzt zu einem faszinierenden modularen System.



piezomed
module

Praxisrelevante FAQs zur PAR-Richtlinie 2021

Seit dem 1. Juli 2021 gilt eine neue Richtlinie zur systematischen Behandlung von Parodontitis und anderen Parodontalerkrankungen. Nachfolgend finden Sie ausgewählte Fragen von Teilnehmern meines Online-Einführungsseminars zur neuen PAR-Richtlinie, auf die ich kurz eingehen möchte.

Frage 1:

„Laut der neuen Richtlinie kann eine ZE-Anfertigung vorweg erfolgen und erst später die PAR-Behandlung, was früher doch nicht der Fall war? Wir hatten jetzt einen Gutachterfall, der wieder besagt, erst PAR-Behandlung, dann Zahnersatz. Können Sie uns dazu auch etwas sagen?“

Antwort:

Die Änderung der PAR-Richtlinie ist so zu verstehen, dass eine medizinisch notwendige Zahnersatzbehandlung vor der PAR-Behandlung nicht grundsätzlich ausgeschlossen wird. So wäre z.B. bei einer frakturierten Zahnkrone eine Überkrönung als Ausnahme durchaus möglich. Auch kann es notwendig werden, insuffiziente Kronen/Brücken abzunehmen, um die Erhaltungswürdigkeit dieser Zähne zu evaluieren, was dann ebenfalls eine provisorische Zahnersatzversorgung vor der PAR-Behandlung erforderlich macht. Maßgebend ist jedoch stets die fachliche Beurteilung, nach der sinnvollerweise der definitive Zahnersatz NACH dem Abschluss der PAR-Behandlung geplant und angefertigt werden sollte.

Frage 2:

„Wann kann nach einer PAR-Behandlung mit der Zahnersatzplanung begonnen werden? Müssen wir dafür die UPT-Phase abwarten?“

Antwort:

Es gibt keine Bestimmung, die besagt, dass die UPT-Phase abgeschlossen sein muss, bevor mit der Zahnersatzplanung begonnen werden kann. Angesichts der Dauer der UPT-Phase ist dies bei dringend notwendiger prothetischer Versorgung auch nicht sinnvoll. Allerdings sollten die AIT und ggf. die notwendige chirurgische Phase abgeschlossen sein, bevor mit dem Zahnersatz begonnen wird. Entscheidend ist hier die fachliche Beurteilung des Patientenfalls.

Frage 3:

„In einer verbreiteten zahnärztlichen Publikation habe ich gelesen, dass die Leistungen UPT d-g nicht delegierbar sind. Ist das korrekt? Gibt es zu diesem Thema belastbare Aussagen?“

Antwort:

Es gibt eine gemeinsame Stellungnahme von KZBV, BZÄK, DGZMK und der DG PARO vom 29. November 2021, dort heißt es:

„Um eine einheitliche Umsetzung in der Praxis zu gewährleisten, geben KZBV, BZÄK, DGZMK und DG PARO einen Überblick zu den Voraussetzungen der Delegation zahnärztlicher Leistungen allgemein und stellen den Rahmen dar, in dem eine Delegation der AIT möglich ist und wann eine Delegationsentscheidung zurückgenommen werden muss oder ausgeschlossen ist.“

Ferner heißt es auf Seite 2:

„Zunächst ist festzuhalten, dass alle Leistungen sowohl im BEMA als auch in der Gebührenordnung für Zahnärzte (GOZ) als zahnärztliche Leistungen behandelt und bewertet werden. Die delegierte Vornahme einer Leistung setzt zwingend den Behandlungsauftrag durch die Zahnärztin oder den Zahnarzt voraus. Das selbstständige Tätigwerden von Fachpersonal ohne zahnärztliche Anordnung ist nicht statthaft.“

Dies bedeutet zunächst einmal, dass der zahnärztliche Behandler während einer delegierten Behandlung in der Praxis anwesend sein muss. Ferner entnimmt man dieser Stellungnahme, dass die Delegation der AIT-a/b oder aber auch der UPT-e/f möglich ist, wenn es um die Entfernung von weichen und harten Belägen geht, die klinisch erreichbar sind. Ebenso ist die UPT-d delegierbar, denn hier geht es um Sondierungstiefen und Sondierungsbluten. Die UPT-g ist zum Teil delegierbar: Röntgenbeurteilungen und Befundungen sind natürlich nicht delegierbar – hier ist das Zusammenspiel zwischen zahnärztlichem Behandler und dem nicht zahnärztlichen Fachpersonal genau festzulegen.

Ich lade alle, die sich mit dieser Thematik noch gar nicht beschäftigt haben, herzlich zu meinem dreistündigen PAR-Einführungseminar ein. Hier werden auch insbesondere sinnvolle private Zusatzleistungen besprochen. Bitte informieren Sie sich unter www.synadoc.ch über die Termine.

INFORMATION ///

Synadoc AG

Gabi Schäfer
Tel.: +41 61 5080314
kontakt@synadoc.ch
www.synadoc.ch

Infos zur Autorin



Infos zum Unternehmen



Der dent.apart-Zahnkredit: Trifft bei deinem Patienten den Nerv. Garantiert!

- **keine** Vertragsbindung
- Auszahlung auf **dein** Praxiskonto **vor** Behandlungsbeginn
- komplett **ohne** Rückbelastung

Jetzt **kostenfreies**
Starterpaket bestellen.





FALLBERICHT

Minimalinvasive Implantation
mit internem Sinuslift

Seite 44



IMPLANTOLOGISCHE ABRECHNUNG

Seite 48

reingehört:

Interviews mit Zahnärzten und Menschen
aus der Dentalwelt.

PODCAST

Im Gespräch mit dem
ehemaligen ITI Stipendiaten
Dr. Frederic Kauffmann

Seite 58

Periimplantitis: Vorsorgen statt versorgen

Die zahnärztliche Implantologie ist seit Jahrzehnten ein fester Baustein in der Versorgung unserer Patienten. Die materialwissenschaftlichen Weiterentwicklungen, insbesondere die Modifikation der Oberflächen, hat die Osseointegration der Implantate positiv beeinflusst, sodass wir die Einheilzeiten reduzieren konnten. Parallel zeigt sich allerdings eine deutliche Zunahme an periimplantären Infektionen. Wir müssen heute davon ausgehen, dass circa ein Fünftel der inserierten Implantate schon in den ersten Jahren nach Einheilung und prothetischer Versorgung eine entsprechende entzündliche Komplikation erfahren werden. Unter dem Oberbegriff der „Periimplantitis“ werden nun verschiedene Entitäten zusammengefasst. Sicherlich am häufigsten sind die biofilmbedingten periimplantären Entzündungen. Die Prävention dieser Entzündungen steht im Fokus der Biomaterialwissenschaften. Mehrere experimentelle Studien beschäftigen sich mit der Entwicklung suprahydrophiler Oberflächen, die die Bildung von Biofilmen gegebenenfalls verhindern oder reduzieren können; weitere Gruppen beschäftigen sich mit Nanopartikel-modifizierten Implantatoberflächen oder mit gezielten Dekontaminationsstrategien. Diese neuartigen Oberflächentechnologien können unter Umständen neue Behandlungskonzepte ermöglichen. Möglicherweise sind auch Keramikimplantate geeignet, die Häufigkeit von biofilmbedingten periimplantären Entzündungen zu reduzieren. Bei aller Begeisterung für den technologischen Fortschritt sollten wir aber zunächst dem Motto „Vorsorgen statt versorgen“ auch hier folgen und darauf achten, das Implantat suffizient in den Knochen zu inserieren. Ein entsprechendes Weichgewebsmanagement und die adäquate prothetische Versorgung werden dazu beitragen, die häufig auch iatrogen bedingten periimplantären Entzündungen zu reduzieren.

Prof. Dr. Dr. Jörg Wiltfang

Direktor der Klinik für Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgie,
Universitätsklinikum Schleswig-Holstein, Campus Kiel



„Bei aller Begeisterung für den technologischen Fortschritt sollten wir aber zunächst dem Motto „Vorsorgen statt versorgen“ auch hier folgen und darauf achten, das Implantat suffizient in den Knochen zu inserieren.“

Infos zum
Autor



Minimalinvasive Implantation mit internem Sinuslift

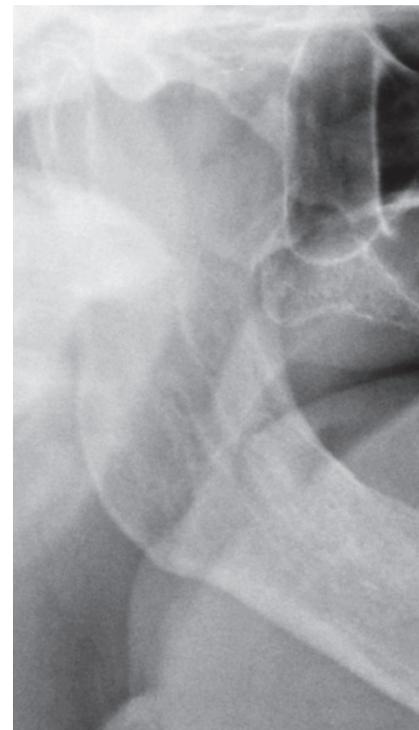
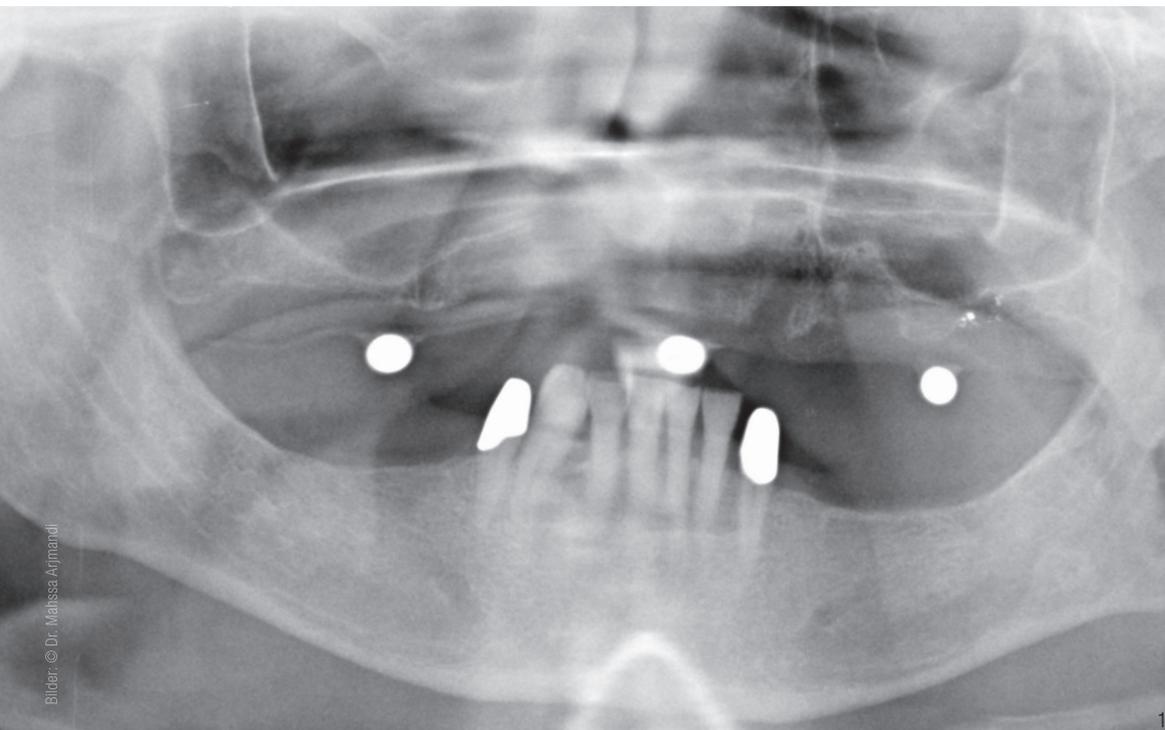
Ein Beitrag von Dr. Mahssa Arjmandi

FALLBERICHT /// Die zahnärztlich-chirurgische Rehabilitation von älteren Patienten mit diversen Vorerkrankungen und teilweise geringem Knochenangebot erfordert ein minimalinvasives Verfahren, welches die Patienten so wenig wie möglich belastet. Selbst bei geringem Knochenangebot im Bereich der Kieferhöhle kann der Halt der Prothese bei Senioren einfach und unkompliziert um ein Vielfaches verstärkt werden. Die Anwendung des MIMI®-Verfahrens (minimalinvasive Methodik der Implantation) in Kombination mit dem internen direkten Sinuslift bieten für die Patienten eine sehr kurze Behandlungsdauer und nahezu keine postoperativen Beschwerden. Im Folgenden wird anhand eines Fallberichts dieses Vorgehen beispielhaft vorgestellt.

Ausgangssituation

Der Patient (männlich, 88 Jahre) wurde in der Praxis mit einer Teleskopprothese im Oberkiefer vorstellig. Der notwendige Halt der Prothese war nicht mehr gegeben und der Patient wünschte eine neue Versorgung. Da die beiden restlichen Pfeilerzähne eine massive Parodontalspaltverbreiterung und Lockerungsgrad 3 aufwiesen, waren diese nicht erhaltungswürdig. Eine Extraktion war angezeigt. Der Patient wollte eine weitere Verschlechterung des Prothesenhalts nach Extraktion nicht akzeptieren und entschied sich für eine implantatgetragene Prothese auf sechs Implantaten mit Kugelkopfantern. Der Patient war multimorbide, unter anderem Diabetiker und nahm diverse Medikamente ein, einschließlich die Blutverdünnungstablette ASS 100.

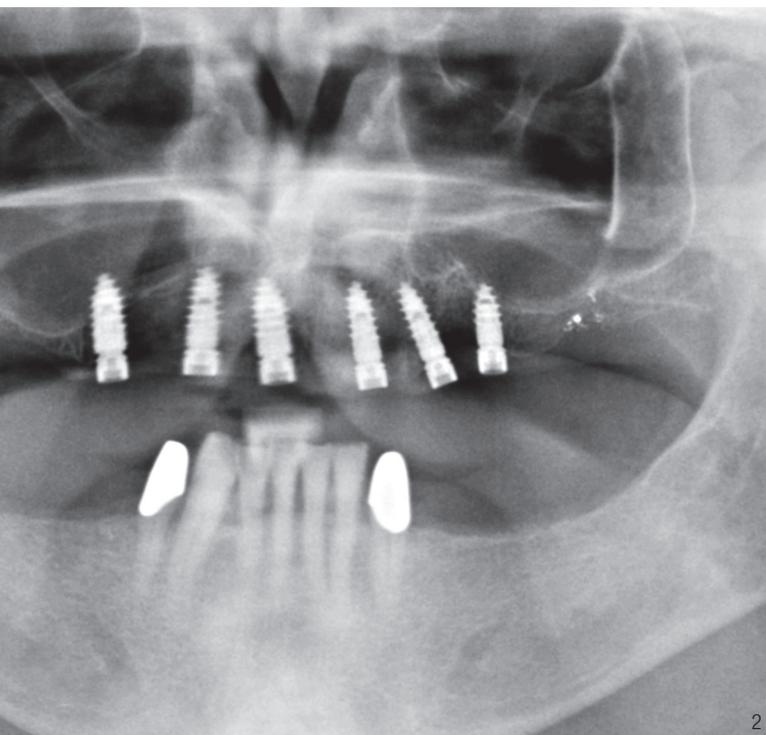
Dr. Mahssa Arjmandi
Infos zur Autorin



Vorgehensweise

Die vertikale Knochenhöhe wurde anhand eines OPGs bestimmt (Abb. 1). Der Vergrößerungsfaktor wurde mit drei Messkugeln ermittelt, die an einer Messschablone fixiert waren. Es wurden sechs zweiteilige Champions (R)Evolution® Implantate in den Größen 10/4,0mm, 10/3,5mm, 8/3,5mm im Bereich Regio 15 bis 25 gesetzt. Für die Anästhesie wurde Ultracain D-S in kleinen Depots im zu implantierenden Bereich verteilt. Die Implantation war CNIP (Cortical Navigated Implantation Procedure) navigiert und minimalinvasiv, das heißt, die Bohrungen erfolgten transgingival und die Führung war bei niedriger Umdrehungszahl durch die Kortikalis gegeben.

Wegen der niedrigen Umdrehungszahl konnte auf Wasserkühlung mit Kochsalzlösung verzichtet werden. Nach jeder Bohrung wurde die Integrität der Knochenwände in der Kavität mit einer ausreichend langen, stumpfen Sonde zu allen Seiten überprüft (Knochenkavitätsprobe). Im Bereich 14 erfolgte ein interner, direkter Sinuslift. Hierzu wurde mit dem Dreikantbohrer (ø 2,3mm, konischer Dreikantbohrer) bis etwa 1mm vor den Kieferhöhlenboden vorgebohrt. Der restliche Knochen des Kieferhöhlenbodens wurde dann mit Condensern verdichtet. Die Membran wurde mit einem Condenser (ø 3,0mm) mit abgerundeter Spitze angehoben. Ein Kollagenvlies (CollaWin!) wurde in die Knochenkavität eingeführt und mit einem sehr kurzen und runden Bohrer (ø 3,7mm) linksdrehend verdichtet. Die Stabilität wurde mit Condensern aufsteigenden Durchmessers überprüft und das Implantat (10/4,0mm) anschließend mit einer Primärstabilität von 30N eingebracht. Die Shuttle der Implantate, welche auch als



2

Question & Answer

Lernen Sie unsere Autorin kennen!

DR. MAHSSA ARJMANDI

„Die größte alltägliche Herausforderung sind suboptimale Knochenverhältnisse.“

Frau Dr. Arjmandi, Sie sind angestellte Zahnärztin in der Praxis

Dres. Weickum in Mannheim - Was fasziniert Sie an der Implantologie?

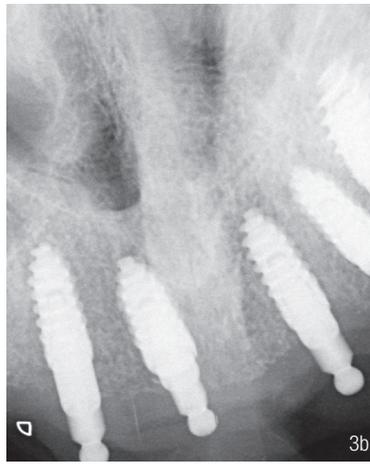
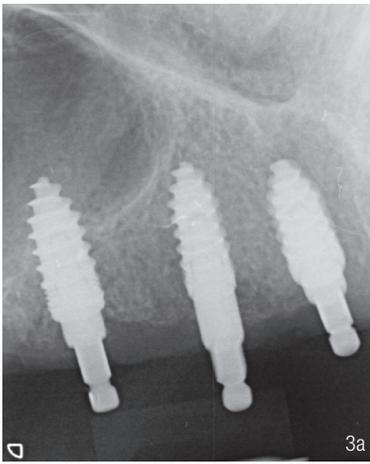
Die Implantologie stellt meines Erachtens einen Teilbereich der Zahnmedizin dar, der für die Versorgung der Patienten eine völlig neue Welt an Möglichkeiten eröffnet. Inzwischen lässt sich die Behandlung für den Patienten so schnell, minimalinvasiv und schmerzarm durchführen, dass Belastbarkeit und Alter kaum eine Rolle spielen, wenn der Patient seine Lebensqualität in dieser Hinsicht verbessern möchte.

Sie haben das Curriculum „Experte für Implantologie und Implantatprothetik“ (CITC) absolviert. Was war dabei Ihre größte Lernkurve?

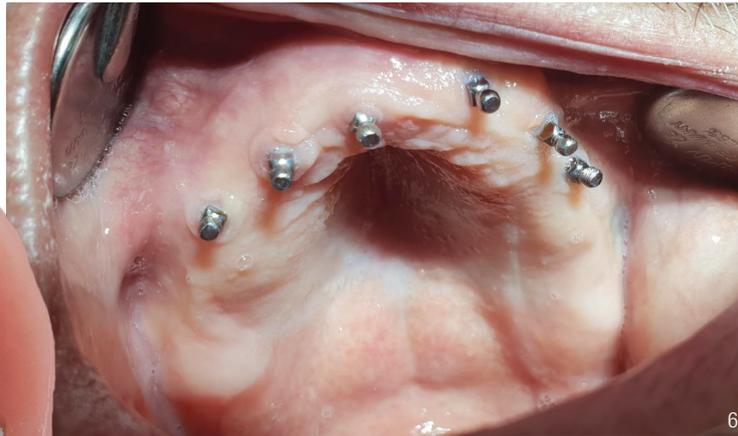
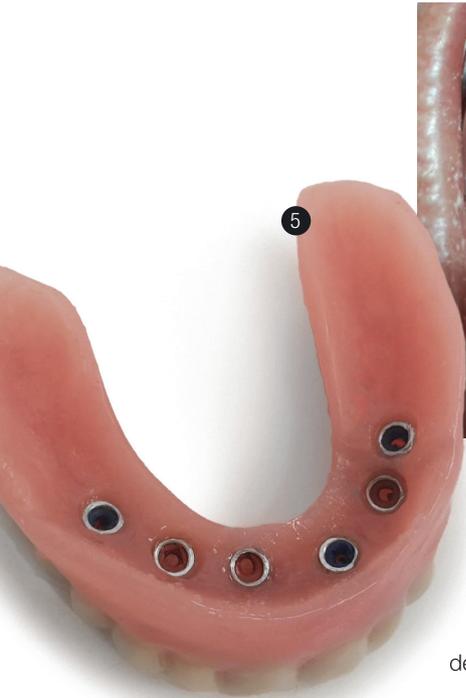
Das Curriculum hat vor allen Dingen meine eigene Sicherheit gestärkt. Ich hatte bereits vor dem Curriculum kleine, simple implantologische Planungen aufgestellt und durchgeführt, hätte mich jedoch nicht an komplexere Rehabilitationen herangewagt. Das Curriculum war sehr praktisch ausgelegt, sodass ich mit dem Vorgehen bei unterschiedlichen Knochenhärten, geringem Knochenangebot und auch schmalen Kieferkämme richtig vertraut wurde. Das Wissen über einen Sinuslift beispielsweise blieb eben nicht nur auf der Ebene der Theorie. Ich hatte die Möglichkeit, Kolleginnen und Kollegen bei ihren Implantationen zu assistieren und Behandlungen in der eigenen Praxis mit Begleitung durchzuführen. Meine größte Lernkurve war, dass das Spektrum an Patienten, denen ich eine implantologische Behandlung empfehlen und anbieten kann, zugenommen hat, weil ich mit viel mehr anatomischen Gegebenheiten umgehen konnte.

Was fordert Sie in Ihrer täglichen implantologischen Arbeit immer wieder heraus?

Die größte alltägliche Herausforderung sind suboptimale Knochenverhältnisse, vor allem, wenn größere Knochendefekte aufgrund vorangegangener entzündlicher Prozesse bestehen.



Bilder: © Dr. Mahsa Ajramdi



Gingivaformer dienen, wurden äquigingival versenkt. Im Anschluss an die Implantation wurde ein OPG als Kontrollbild angefertigt (Abb. 2). Aufgrund der Unschärfe im Frontzahnbereich wurden, für die bessere Darstellung, noch Einzelbilder angefertigt (Abb. 3a und b). Auf dem Einzelbild des ersten Quadranten (Abb. 3a) ist der Sinuslift sehr gut zu erkennen. Abbildung 4 zeigt den Zustand im Mund direkt im Anschluss an die Implantation. Hier lassen sich die Vorzüge der Implantation nach dem MIMI-Verfahren deutlich erkennen.

Unmittelbares Ergebnis

Der Patient verlässt die Praxis mit sechs neuen Implantaten, ohne dass eine Wunde im Mundraum zu erkennen wäre. Prophylaktisch wurde ein Rezept über Ibuprofen 600 ausgestellt, diese Tabletten waren nach Bedarf einzunehmen. Der Patient berichtete, nur eine Tablette am Tag der Implantation gebraucht zu haben. Aufgrund der Multimorbidität des Patienten und der Diabeteserkrankung erfolgte eine postoperative Antibiotikagabe mit Augmentan 875/125 mg für fünf Tage.

Die provisorische Versorgung erfolgte durch Umarbeitung der Teleskopprothese des Patienten. Im Bereich der Implantate wurde die Prothese so weit ausgeschliffen, dass die Implantate während der Einheilphase nicht belastet werden konnten.

Nachsorge

Nach zehn Wochen erfolgte die Abformung für eine konventionelle Oberkiefer-Vollprothese. Der Zahntechniker sparte im Bereich der Implantate genügend Platz für die Matrizen (MMTs) aus. Im letzten Schritt wurden die Shuttles ab- und die Kugelfabutmments mit etwa 20 N eingeschraubt. Die MMTs wurden auf die Kugelköpfe aufgesteckt und mit Kunststoff an der fertigen Prothese fixiert. Die Ausarbeitung erfolgte im hauseigenen Labor (Abb. 5). Die Prothese wurde eingegliedert und dem Patienten wurden Handhabung, Pflege und Reinigung der Prothese sowie der Implantate gezeigt. Nach zwei Tagen kam der Patient sehr zufrieden zu seinem Kontrolltermin, es musste nur eine kleine Druckstelle beseitigt werden. Abbildung 6 zeigt den Zustand der Implantate bei einer Kontrolluntersuchung acht Monate nach Implantation. Der Patient kommt mit der Pflege sehr gut zurecht und berichtet glücklich von einer deutlichen Steigerung der Lebensqualität. Er kann das Essen wieder richtig genießen. Auch Esseneinladungen im Familien- und Freundeskreis können nun wieder mit Freude angenommen werden.



PLANMECA PROMAX® 3D CLASSIC

BILDGEBUNG FÜR ALLE ANFORDERUNGEN

- Ultra Low Dose Mode: hochauflösende Bildqualität bei sehr geringer Strahlenbelastung
- Planmeca CALM™: maximale Reduktion von Bewegungsartefakten für detailgenaue Aufnahmen
- Planmeca Romexis® 6: eine Software für alle Anwendungen mit höchstem Bedienkomfort



PLANMECA ist in Deutschland erhältlich bei: Nordwest Dental GmbH & Co. KG

Schuckertstraße 21, 48153 Münster, Tel.: 0251/7607-550, Freefax: 0800/78015-17, Einrichtung@nwd.de, nwd.de/Planmeca



Die implantologische

Abrechnung

im Vergleich

Ein Beitrag von Sabine Schmidt

IMPLANTOLOGISCHE ABRECHNUNG III

Zu einer erfolgreichen Spezialisierung in einem Fachgebiet gehört auch der Bereich Abrechnung. Der vorliegende Beitrag gibt wichtige Hinweise zur korrekten Abrechnung erbrachter implantologischer Leistungen.

Seit einiger Zeit bietet das Deutsche Zahnärztliche Rechenzentrum (DZR) einen praxisindividuellen Vergleich von Abrechnungsziffern an. Das DZR HonorarBenchmark ist ein kostenloses Kundenmodul und stellt Auswertungen zu allen Abrechnungsziffern, Patientenaltersstrukturen, geografischen Vergleichen u.v.m. zur Verfügung. Der Auswertung liegen über zwei Milliarden anonymisierte Abrechnungsdatensätze aus der Privatliquidation (GOZ, GOÄ, Analog- und Verlangensleistungen etc.) zugrunde. Durch die praktische Gegenüberstellung der Abrechnungspositionen oder auch der Altersstruktur ist es Zahnärzten sowie Abrechnungsexperten einfach möglich, Lücken und Optimierungspotenziale in der Praxis zu identifizieren und den Praxiserfolg zu steigern. Der Zugriff auf das DZR HonorarBenchmark ist online für Kunden des DZR möglich. Darüber hinaus sind praxisregionale und anonymisierte Vergleiche bis auf regionale Ebenen bzw. Praxisstandorte möglich.

Der folgende Vergleich implantologischer Leistungen basiert auf Auswertungen aus dem DZR HonorarBenchmark. Dabei wird der bundesweite Durchschnitt betrachtet. Die Abrechnung implantologischer Leistungen lässt sich im Honorarbereich in vier Kategorien einteilen, aus denen jeweils zwei einzelne Leistungen betrachtet werden:





„Vielfach wird die Schwierigkeit bei der Durchführung der Röntgenaufnahmen nicht dokumentiert, dadurch wird oft auf eine Anpassung des Faktors verzichtet und Honorar verschenkt.“

- Chirurgische Leistungen Insertion/Wiedereröffnung
- Röntgenologische Leistungen
- Augmentative Leistungen
- Weichteilchirurgische Leistungen

Die implantatbezogene Analyse (GOZ 9000) wird im bundesweiten Durchschnitt zum 2,4-fachen Satz abgerechnet und erlöst damit rund 119 Euro pro Leistung. Der geschlossene Sinuslift (GOZ 9110) wird im bundesweiten Durchschnitt zum 3,1-fachen Satz abgerechnet – dies entspricht einem Honorar von 261 Euro pro abgerechneter Leistung. Eine Überschreitung des 2,5-fachen Steigerungsfaktors ist bei röntgenologischen Leistungen nicht zulässig. Auffällig ist, dass sich bei röntgenologischen Leistungen insgesamt ein zurückhaltendes Anheben des Steigerungsfaktors beobachten lässt. Das OPG (GOÄ 5004) wird bundesweit zum 2,2-fachen Satz (51,82 Euro pro Leistung) honoriert, die GOÄ 5000 sogar nur zum 2,1-fachen Satz (6,10 Euro pro Leistung). Sabine Schmidt, Leiterin des DZR-Fachreferats GOZ/GOÄ/BEMA, meint dazu: „Vielfach wird die Schwierigkeit bei der Durchführung der Röntgenaufnahmen nicht dokumentiert, dadurch wird oft auf eine Anpassung des Faktors verzichtet und Honorar verschenkt.“

AERA



Entdecke die neue AERA!



- ✓ Über 1,5 Mio Angebote & 300 Lieferanten mit einem Login
- € Preisvergleich auf Ebene der kleinsten Mengeneinheit
- 🤖 Zeit & Geld sparen mit dem automatischen Warenkorboptimierer



Jetzt registrieren und sparen!

Die Preisvergleichs- und Bestellplattform für Dentalprodukte

EINFACH. CLEVER. BESTELLEN.

www.aera-online.de

Ähnlich sieht es bei augmentativen Leistungen aus. Bundesweit findet sich hier der Faktor immer unter dem 3-fachen Satz. Beispielhaft verweisen wir hier auf den externen Sinuslift (GOZ 9120), der durchschnittlich mit Faktor 2,9 (490 Euro pro Leistung) abgerechnet beziehungsweise die Augmentation des Alveolarfortsatzes (GOZ 9100), die bundesweit mit Faktor 2,2 (333 Euro pro Leistung) berechnet wird.

In der Weichteilchirurgie werden häufig komplizierte Lap-pentechniken durchgeführt. Trotzdem wird hier überwiegend der Faktor 3 unterschritten. Die GOÄ 2382 (schwierige Hautlappenplastik) wird bundesweit mit 112 Euro vergütet (2,6-facher Satz), die GOZ 3240 (Vestibulumplastik) mit 74 Euro pro abgerechneter Leistung (2,4-facher Satz). Hier wäre eine patientenindividuelle Dokumentation der Erfolgsfaktor für eine kostendeckende zahnärztliche Leistung.

Dazu erneut Sabine Schmidt: „Die zahnärztliche Abrechnung ist ein extrem komplexes Fachgebiet. Neben der betriebswirtschaftlich stimmigen Faktorsteigerung sind die rechtssichere Dokumentation sowie der professionelle Umgang mit privaten Kostenträgern weitere wichtige Erfolgsfaktoren der zahnärztlichen Abrechnung.“



© toonizz - stock.adobe.com

DZR – Das 360° Factoring und Abrechnungsunternehmen

Einen praxisindividuellen Honorarvergleich der Top 20 GOZ-Abrechnungspositionen bekommen ZWP-Leser zu Sonderkondition von 99 Euro netto unter kontakt@dzt.de

Regelmäßige Vergleiche aus dem DZR Honorar-Benchmark finden ZWP-Leser bei der DZR Blaue Ecke auf Facebook und Instagram. Die DZR Akademie bietet regelmäßig Seminare zur rechtssicheren Dokumentation an. Eine Übersicht zum Seminarangebot finden Sie auf www.dzt.de/veranstaltungen.

Alle weiteren Fragen können gerne telefonisch unter +49 711 99373-4980 gestellt werden.

INFORMATION ///

Sabine Schmidt
DZR Referatsleitung GOZ/GOÄ/BEMA
s.schmidt@dzt.de
www.dzt.de

ANZEIGE

SPEIKO

#mithydroxylapatit

SPEIKO MTA Zement mit Hydroxylapatit:

- Endodontischer Reparaturzement
- Aus Reinstchemikalien
- Biologisch verträglich, schwermetallfrei
- Hervorragende Abdichtung
- Wiederverschließbar, mit Löffel dosierbar und dadurch ökonomisch



Instrumenten-Reinigungssystem



Abnehmbare Griffe und Abdeckung



Saugschlauch-Reinigungssystem



Autoklavierbare Köchereinsätze

Sofortimplantation und Sofortversorgung mit neuer Präzision

Ein Beitrag von Dr. Markus Sperlich und Dr. Mathias Sperlich

FALLBERICHT /// Auf Patientenseite wächst die Nachfrage nach weniger invasiven und langwierigen Behandlungen, welche die körperliche und psychische Einschränkung so gering wie möglich halten. Dies bestätigen jüngste Trends und Zukunftsanalysen¹ und deuten auf eine steigende Nachfrage nach effizienten, sofortigen implantologischen und implantatprothetischen Lösungen hin. Infolge der Digitalisierung ist zudem der Informationsstand bzw. das Bewusstsein der Patienten zu implantologischen Sofortversorgungen deutlich größer geworden. Im nachfolgenden Beitrag befassen sich die Zahnärzte Dr. Markus Sperlich und Dr. Mathias Sperlich (Freiburg im Breisgau) mit dem Behandlungskonzept der implantologischen Sofortbehandlung.

Literatur



Das Behandlungskonzept der implantologischen Sofortbehandlung mit Sofortimplantation und Sofortversorgung bietet dem Patienten eine moderne und vorteilhafte Behandlungsoption unter maximalem Erhalt der biologischen und physiologischen Gegebenheiten. Dadurch können die Gesamtbehandlungszeit für den Patienten deutlich verkürzt und gleichzeitig Kosten reduziert werden.² Der Eingriff verläuft atraumatisch, verkürzt die Heilungszeit und ermöglicht eine schnelle Rehabilitation. Somit wird dem Patienten zu mehr mundbezogener Lebensqualität verholfen. Physiologisch können durch dieses Behandlungskonzept die Dimensionsveränderungen im Bereich der marginalen Knochenwände nach Zahnextraktion deutlich reduziert werden.^{3,4}

Fallbeispiele einer Sofortimplantation

In einer Fallserie wurden hierfür 20 nichterhaltungswürdige Zähne durch Sofortimplantation mit Straumann BLX Implantaten und präoperativ gefertigten CAD/CAM-Kronen sofortversorgt. Präoperativ erfolgte in allen Fällen eine dreidimensionale Implantatplanung mit dem Planungssystem SMOP Swissmeda (Abb. 1) zur Festlegung der optimalen prothetischen Implantatposition, um eine Sofortversorgung zu gewährleisten. Anschließend wurde die Bohrschablone konstruiert und gleichzeitig die Dimension für die spätere prothetische Suprakonstruktion mithilfe der Abutmentgeometrie definiert. Die STL-Daten der prospektiven Implantatposition wurden aus dem 3D-Implantat-

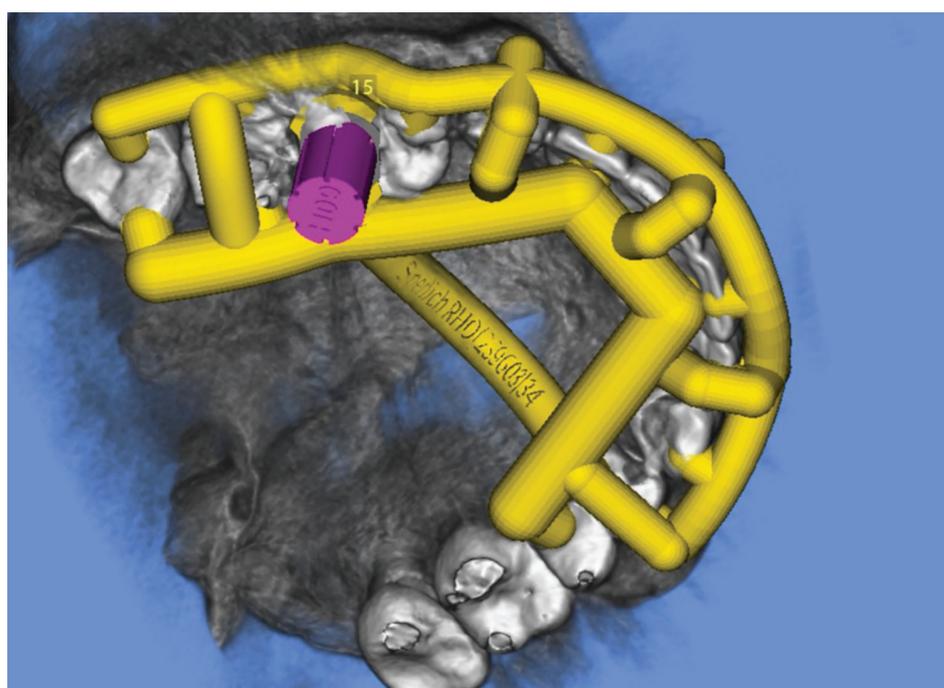


Abb. 1: Dreidimensionale Implantatplanung in SMOP Swissmeda.

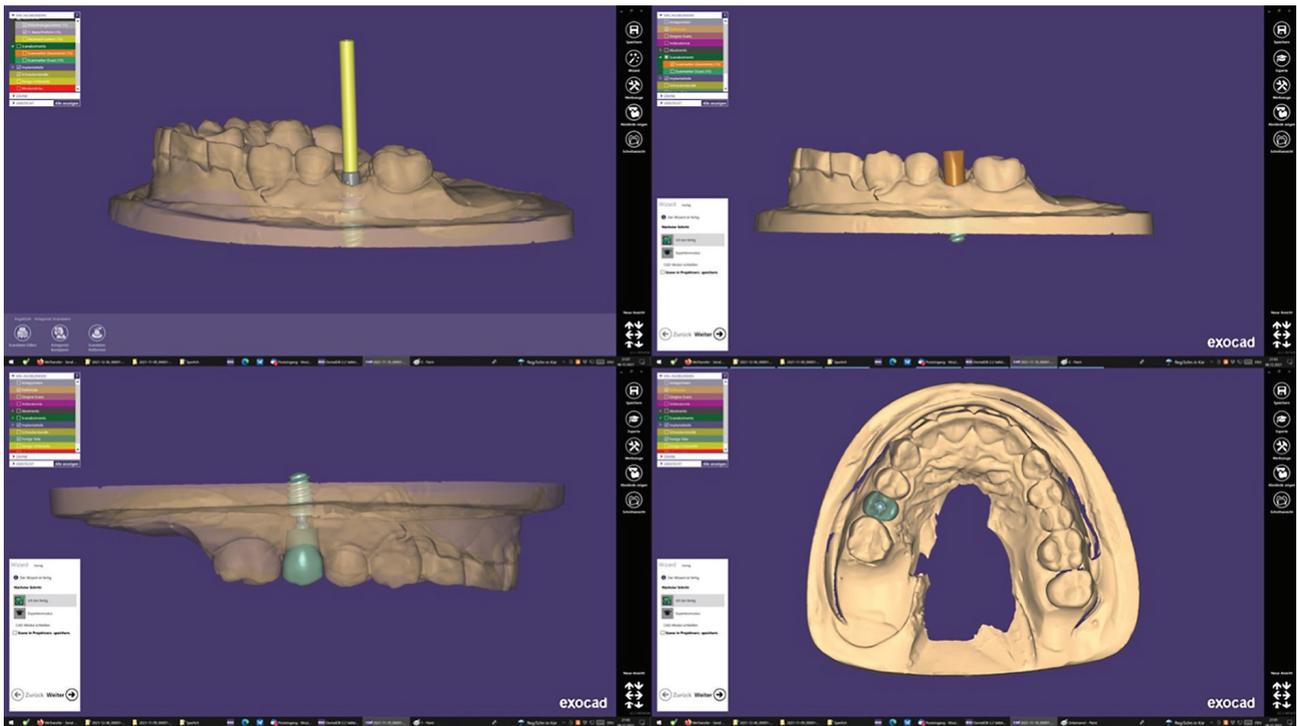


Abb. 2: Konstruktion der präoperativ gefertigten Krone in exocad.

planungssystem SMOP generiert und direkt in eine CAD-Software (exocad) eingespielt (Abb. 2). Auf dieser Grundlage erfolgte in exocad die präoperative CAD/CAM-Fertigung der Prothetik. In der beschriebenen Fallserie wurden präoperativ jeweils transokklusal verschraubte Einzelkronen aus Kunststoff hergestellt.

Operativer Workflow

Operativ wurden zunächst die atraumatische Extraktion der Zähne (Abb. 3), ein Alveolenmanagement und an-

schließend die Sofortimplantation mit einem dafür geeigneten Implantat (Abb. 4) durchgeführt. Bei Erreichen eines Eindrehmomentes von größer als 35 Ncm erfolgte die Sofortversorgung mit der präoperativ gefertigten transokklusal verschraubten Krone. Voraussetzung für dieses operative Vorgehen sind eine intakte Alveole, intakte Weichgewebsverhältnisse, Entzündungsfreiheit sowie die Compliance des Patienten.⁵

Für die Durchführung des beschriebenen Workflows ist eine dreidimensionale Planung unumgänglich.⁶⁻⁸ Nur durch die schablonengeführte Insertion ist es möglich,

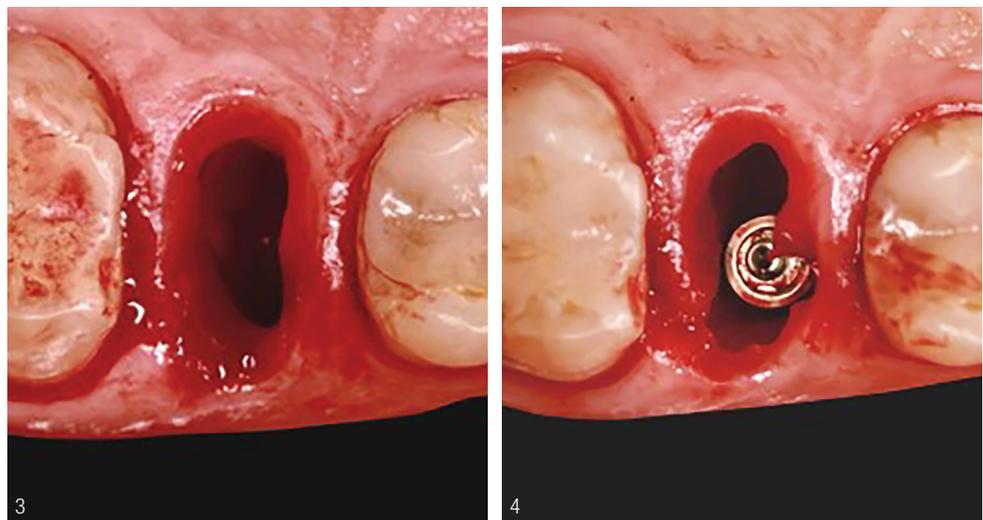


Abb. 3: Atraumatische Zahnentfernung. Abb. 4: Sofortimplantation.

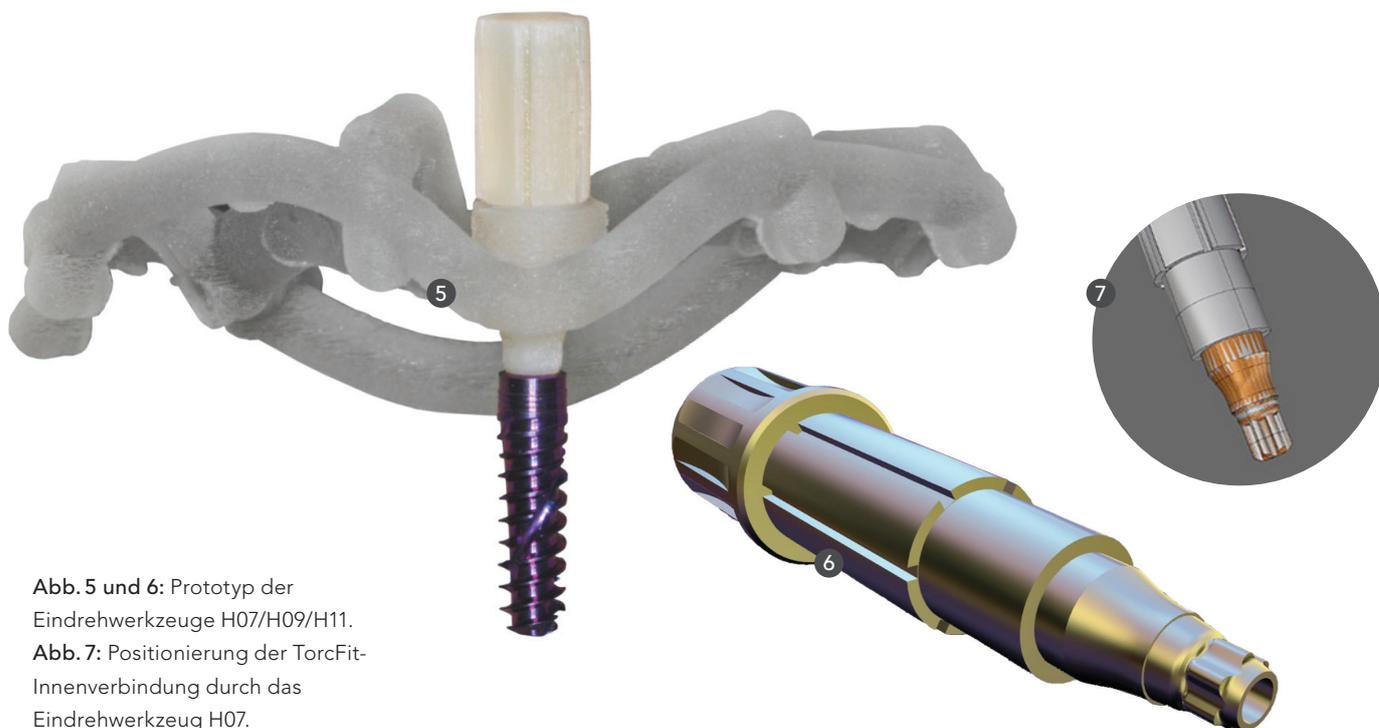


Abb. 5 und 6: Prototyp der Eindreherwerkzeuge H07/H09/H11.
Abb. 7: Positionierung der TorcFit-Innenverbindung durch das Eindreherwerkzeug H07.

Abb. 5–7: © Formherm Industriedesign Braunschweig

dass das Implantat chirurgisch in der durch die digitale Planung festgelegten vertikalen Höhe und Rotationsausrichtung der Innenverbindung platziert werden kann. Dafür muss die TorcFit-Verbindung des Straumann BLX Implantats aus der digitalen Planung chirurgisch exakt reproduziert werden. In unserer Praxis speziell entwickelte Eindreherwerkzeuge H07/H09/H11 (Abb. 5 und 6) definieren die Anschlaghöhe auf dem Hülsenlager der Bohrschablone sowie die richtige vertikale Implantatposition, Angulation und Rotationsausrichtung der TorcFit-Innenverbindung (Abb. 7) über einen Positionierungsmarker. Dieses Vorgehen vermeidet eine nachträgliche Bearbeitung der prothetischen Sofortversorgung. Dadurch werden eine manuelle und chemische Manipulation des Operationsgebietes ausgeschlossen und eine ungestörte initiale Heilung ermöglicht. Die Oberfläche der eingesetzten Kronen behält somit die im Labor erzeugte finale und polierte Beschaffenheit (Abb. 8) und dem Patienten wird eine prothetische Prolongation des Eingriffs erspart.

Die Sofortbehandlung weist gegenüber anderen Beispielen gleichwertige Erfolgsgrade auf.⁹ Für den Erfolg entscheidend sind dabei die folgenden Parameter:¹⁰ die Patientenauswahl, Knochenqualität

und -quantität, das Implantatdesign, der Eindrehermoment (ITV) von größer als 35 Ncm,¹¹ die Eindreherwerkzeuge H07/H09/H11 und die chirurgische Erfahrung. Eine Grundvoraussetzung für diesen Workflow ist eine wie oben beschriebene digitale Implantatplanung.⁷

Erfolgsraten präoperativ gefertigter Prothetik

In der oben beschriebenen Fallserie wurde eine Passgenauigkeit der präoperativ gefertigten Prothetik von 95 Prozent erzielt. Dabei wurde eine intraoperative nachträgliche Manipulation der Prothetik als



Abb. 8: Präoperativ gefertigte CAD/CAM-Krone in Regio 25.

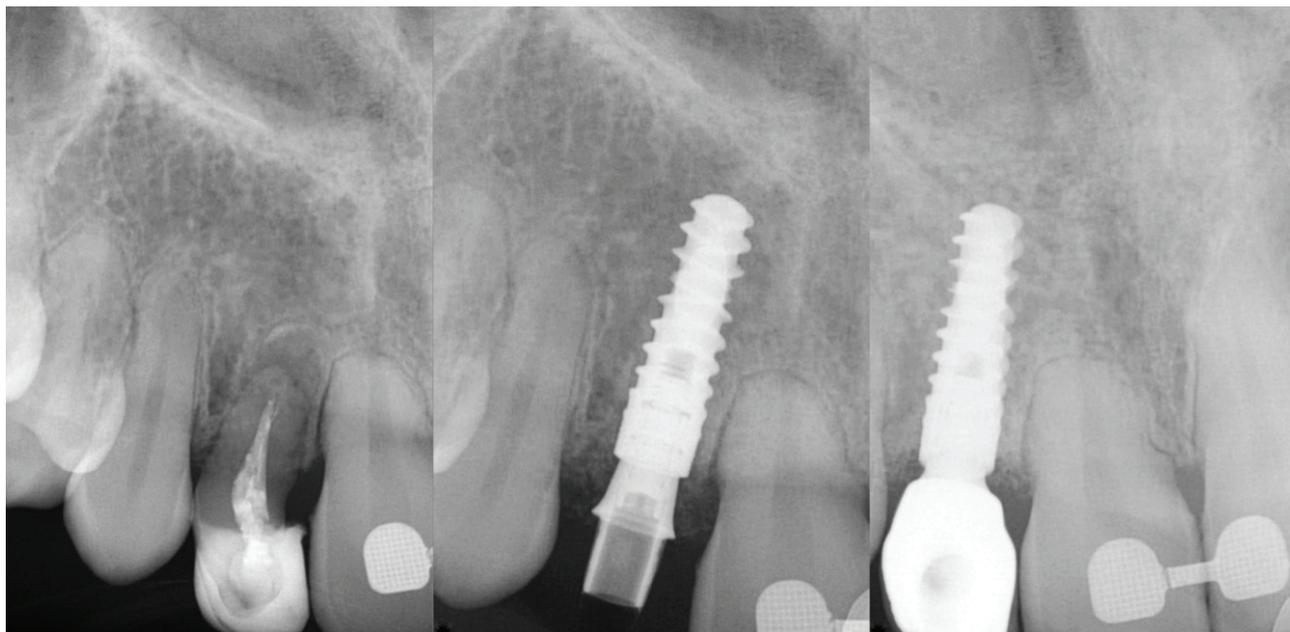


Abb. 9: Radiologisches Follow-up Regio 22.

Misserfolg gewertet. Die Überlebensrate und Erfolgsrate der gesetzten Implantate lagen nach 18 Monaten bei 100 Prozent (Abb. 9 und 10). Die prothetische Erfolgsrate der präoperativ hergestellten Sofortversorgung lag bei 90 Prozent. In zwei Fällen kam es zur Lösung der Krone von der Klebebasis im Laufe der ersten sechs postoperativen Monate. In einer Übersichtsarbeit zeigten die Autoren einen Vergleich zwischen den verschiedenen Implantations- und Belastungsprotokollen.¹² Die Sofortimplantation zusammen mit einer Sofortbelastung zeigte in dieser Arbeit eine Erfolgsrate von 98,4 Prozent. Herkömmliche Protokolle einer Spätimplantation kombiniert mit einer konventionellen Belastung wei-

sen eine Erfolgsrate von 97,7 Prozent auf. Beachten sollte man jedoch, dass es beim Vergleich der einzelnen Protokolle einen zum Teil erheblichen Evidenzunterschied der eingeschlossenen Arbeiten gibt. Bei der Sofortbehandlung handelt es sich lediglich um klinisch dokumentierte Daten.

Fazit

Vorteile des oben beschriebenen Workflows sind ein Höchstmaß an Patientenzufriedenheit, eine verkürzte Behandlungszeit sowie ein optimaler Erhalt vorhandener biologischer Strukturen. Eine erfolgreiche Umsetzung basiert auf der strikten Einhaltung der genannten Voraussetzungen sowie der Notwendigkeit einer ausreichend chirurgischen Erfahrung. Zukünftig benötigt es weitere wissenschaftliche Untersuchungen mit hoher Evidenz, um diese Ergebnisse zu bestätigen und zu festigen.



Dr. Markus Sperlich
Infos zum Autor



Dr. Mathias Sperlich
Infos zum Autor



Abb. 10: Klinisches Follow-up nach 18 Monaten Regio 22.



Schonende
Implantathals-
reinigung mit der
SF1982 ohne
Oberflächen-
artefakte.



Infos zum Unternehmen

© Komet

Implantatscaler für ein präzises Oberflächendebridement

1. Prophylaxe-/Parodontitisbehandlung

Warum bedarf es neben der häuslichen Hygiene auch der professionellen Zahnreinigung?

Damit es aufgrund von Biofilm oder Zahnstein nicht zur Diagnose Mukositis oder Parodontitis kommt, nimmt die Prophylaxe eine bedeutende Rolle ein. Werden Zahnoberflächen nicht von weichen oder harten Belägen und Konkrementen befreit, können graduelle Entzündungserscheinungen die Folge sein. Grundsätzlich decken Schall- und Ultraschallsysteme (SonicLine bzw. PiezoLine/Komet Dental) sämtliche prophylaktische Indikationen supra- und subgingival ab.

2. Implantatprophylaxe

Warum bedarf ein Implantat einer Sonderbehandlung bei der Prophylaxe?

Ein Implantat besitzt eine andere Oberfläche und Verankerung als der natürliche Zahn und damit auch eine andere Abwehrkompetenz! Aus diesem Grund müssen Implantatpatienten speziell präventiv betreut werden, um den Langzeiterfolg der inserierten Implantate zu sichern. Hier gilt es, eine Mukositis um jeden Preis zu verhindern! Die Ursachen für solche graduellen Entzündungserscheinungen sind multifaktoriell. Die Aussicht auf eine Ausweitung der Erkrankung, zum Beispiel in eine Periimplantitis, sollten Prophylaxe-Teams antreiben, die dauerhafte Gesunderhaltung des Weichgewebes rund um das Implantat zu gewährleisten.

Wie geht man beim Implantat am besten instrumentell vor?

Grundsätzlich kann sich Plaque an rauen Oberflächen viel schneller ablagern als an glatten. Die SF1982 gewährleistet eine abrasionsfreie Entfernung der Konkreme, was das Aufrauen der Implantathalspartie durch Kratzartefakte verhindert. Rein werkstofftechnisch kann dieser Polymer-Pin die Implantatoberfläche nicht beschädigen. Das Ergebnis ist eine gesäuberte Oberfläche auf Titan wie auch Keramik, die eine erneute Plaqueablagerung erschwert. Bei der Therapie einer Mukositis kann die Spitze auch in tieferen Taschen eingesetzt werden, genauso wie in allen weiteren Stufen der Therapie periimplantärer Infektionen.

3. Kompatibilität

Ist dieser Polymer-Pin auch kompatibel zu anderen Einheiten?

Die Schallspitze SF1982 für die professionelle Implantatreinigung ist – zum Beispiel in Verbindung mit dem Spitzenhalter S1981.ST1 – kompatibel zu Satelec® und NSK-Einheiten. Der Halter ist auch für weitere Ultraschallsysteme, wie z. B. der Anbieter Dentsply Sirona, KaVo (Piezo Lux™, Piezo SONOsoft) oder EMS, erhältlich. Für die validierte maschinelle Aufbereitung wurde der spezielle Spüladapter 1977 (oder 1977L) jeweils passend konzipiert. Somit bietet das Schall- und Ultraschallspitzen-sortiment von Komet Dental Scaler- und Parospitzen für viele gängige Systeme – für ein effektives und präzises Debridement der Oberflächen rund um das Implantat.



GBT SUMMIT

WORLD TOUR 2022
MÜNCHEN



**SAMSTAG
2. APRIL 2022**

VON 8:30 BIS 17:00 UHR

HILTON MUNICH PARK HOTEL, MÜNCHEN



DER GUIDED BIOFILM THERAPY SUMMIT KOMMT NACH MÜNCHEN!

Prävention ist der Schlüssel zu einer langfristigen Mundgesundheit. Heute stehen moderne Therapien und innovative Technologien zur Verfügung, um eine erfolgreiche Behandlung zu gewährleisten. Auf dem GBT Summit kommen Experten und Behandler aus ganz Deutschland zusammen, um sich über orale Prävention auszutauschen.

Der GBT Summit ist Teil einer internationalen Kongressreihe. Im Fokus stehen die vielseitigen Anwendungsbereiche der Guided Biofilm Therapy, sowie erfolgreiches Praxismanagement. Treten Sie mit renommierten Referenten vor Ort in Kontakt, informieren Sie sich über neueste wissenschaftliche Erkenntnisse sowie spannende Innovationen und finden Sie heraus, warum das GBT Protokoll so erfolgreich ist.

Kongresssprache ist Deutsch.

- ✓ RENOMMIERTE REFERENTEN
- ✓ WISSENSCHAFT & PRAXIS
- ✓ AKTIVER AUSTAUSCH
- ✓ 6CE PUNKTE

JETZT ANMELDEN

GBT-DENTAL.COM/DE

**BEI PANDEMIEBEDINGTEM AUSFALL
GELD-ZURÜCK-GARANTIE**



- BOLOGNA
- JORDANIEN
- KRAKAU
- LISSABON
- LONDON
- MADRID
- MARSEILLE
- MÜNCHEN
- SEOUL
- SYDNEY
- TOKYO



Neue Facette der ZWP

Interviews im Audioformat



© BillionPhotos.com – stock.adobe.com



Bei Interesse an einem reingehört-Interview und für Tipps zu Themen, die sich für unser neues Kurzformat eignen, freuen wir uns über jeden Ihrer Hinweise an: **redaktion@oemus-media.de**

Wir drücken den Aufnahme-Button: Ab sofort bietet die ZWP in jeder 2022-Ausgabe kurzweilige Interviews mit Zahnärzten, Experten der Dentalwelt und darüber hinaus. Dabei ist kein Thema zu klein, zu groß, zu nichtig. Wir schauen mit unseren Gesprächspartnern vor und hinter die Kulissen ihrer Arbeits- und Interessenbereiche und zeigen so die (Stimmen-)Vielfalt der zahnärztlichen Praxis. Wir besprechen fachliche Themen und wirtschaftliche Inhalte sowie ganz persönliche Erfahrungen der Interviewten. Alle reingehört-Episoden können auf ZWP online unter **www.zwp-online.info/podcast** jederzeit und überall aufgerufen werden. Geführt werden die Interviews von unserer Redakteurin Katja Mannteufel.

Die Interviews sind über **www.zwp-online.info/podcast** jederzeit und überall aufrufbar. Einfach anklicken und reingehört!



© Katja Kumpfer

ZWP-Redakteurin Katja Mannteufel führt die Gespräche mit unseren Interviewpartnern.

reingehört: Interviews mit Zahnärzten und Menschen aus der Dentalwelt.

„Ich kann das wirklich nur jedem empfehlen, aus seiner Komfortzone herauszutreten und solche Scholarship-Möglichkeiten anzunehmen.“



Dr. Frederic Kauffmann absolvierte von 2018 bis 2020 zwei Forschungsjahre an der University of Michigan in Ann Arbor. Dabei wurde sein Schritt ins Ausland anfänglich durch ein ITI-Stipendium ermöglicht. Das International Team for Implantology (ITI) fördert die Erweiterung des Wissens in der Oralen Implantologie und der dentalen Geweberegeneration, basierend auf evidenzbasierten Erkenntnissen. Zu den großangelegten Fortbildungsinitiativen des ITI gehört auch das ITI-Stipendium, das Dr. Kauffmann für sich nutzen konnte.

Seine Zeit in den USA war von intensiver Arbeit in verschiedenen Forschungsgruppen geprägt, in der Lehre der Zahnmedizin studierenden sowie in der Zusammenarbeit mit den Postgraduierten. Nach seiner Rückkehr aus den USA war Dr. Kauffmann in der Klinik für Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgie/Translational Implantologie am Universitätsklinikum Freiburg tätig. Seit 2021 ist er in der Düsseldorfer Gemeinschaftspraxis für Kiefer- und Gesichtschirurgie Dr. Stroink und Kollegen angestellt.



Dr. Frederic Kauffmann
Infos zur Person

Hier geht's zur ersten
reingehört-Folge.



Portrait: © Dr. Frederic Kauffmann

präsentiert von **ZWP ONLINE**

„The future is now“: Multithematische Online-Seminare



Infos zum Unternehmen

Nach dem Vorjahreserfolg mit fast 4.000 zufriedenen Teilnehmern startet DIE ZA mit einer neuen kostenlosen Onlineseminar-Reihe in das Jahr 2022. Seit vielen Jahren in der Branche mit ihrem Fortbildungsprogramm etabliert, setzt DIE ZA in diesem Jahr auf ein innovatives Konzept: Jedem Thema wird ein ganzer Monat gewidmet. Teilnehmer können sich auf Bereiche wie Natur, Abrechnung oder Alignertherapie freuen. Darin werden Inhalte wie natürliche Dentalprodukte, Details zu BEMA, GOZ und den neuen PAR-Richtlinien sowie Tipps zur Beratung und Behandlung mit der Alignertherapie vermittelt. Interessierte erwarten erfahrene Referierende, u. a. Dr. Anne Heinz, ZA-Markenbotschafterin und Inhaberin einer Märchenkinderzahnarztpraxis, Regina Granz, Expertin für Abrechnungsthemen, und Dr. Susanne Woitzik, die den Teilnehmern das ZA-Factoring näherbringt.



**ONLINE-SEMINARE
FÜR IHREN PRAXISALLTAG**

Die kostenlosen Online-Seminare können Interessierte hier buchen:

www.die-za.de/seminarkalender

Zahnärztliche Abrechnungsgesellschaft AG · Tel.: +49 211 5693-373 · www.die-za.de

Orale Prävention – Der Schlüssel zum Erfolg

GBT Summit, die internationale Kongressreihe über Guided Biofilm Therapy, kommt nach München! Für eine langfristige Mundgesundheit sind präventive Maßnahmen unumgänglich, für die heutzutage vielfältig-moderne, erfolgreiche Therapien und innovative Technologien zur Verfügung stehen. Erfahren Sie am Samstag, dem 2. April 2022, alles über den Gamechanger in der Karies- und Parodontitisprophylaxe. Veranstaltungsort des GBT Summit ist das Hilton Munich Park Hotel. Auf der Agenda stehen unter anderem Themen wie die „Häusliche mechanische Mundhygiene – simpel oder doch komplexer als gedacht“ (Referent: Prof. Dr. Christian Graetz) sowie „Wege zum Erfolg mit der GBT – Ergebnisse aus der Praxis“ (Referentin: Adina Mauder). Prof. Dr. Johannes Georg Bischoff zeigt, wie die Prophylaxe zum Profit-Center wird; darüber hinaus geht Prof. Dr. Sigmar Schnutenhaus auf den langfristigen Erfolg von Implantatversorgungen und den Status quo der Implantologie 2022 ein. Informieren Sie sich aus erster Hand über neueste wissenschaftliche Erkenntnisse und profitieren Sie von einem spannenden Tag rund um die Themen orale Prophylaxe, systemische Erkrankungen und Guided Biofilm Therapy.

Infos zum Unternehmen

Quelle:

EMS MAKE ME SMILE. EMS Electro Medical Systems GmbH



**SAMSTAG
2. APRIL 2022**

**DER GUIDED BIOFILM THERAPY SUMMIT
KOMMT NACH MÜNCHEN!**

JETZT BUCHEN!

Bis 16. Februar gibt es einen zusätzlichen Frühbucherrabatt von 20 Prozent.

Anmeldung





1. Bayerischer Netzwerk- und Trainingstag für Zahnärztinnen

Am 12. März 2022 findet der 1. Bayerische Netzwerk- und Trainingstag für Zahnärztinnen statt. Schwerpunkt ist der gezielte Austausch zu den Fragen und Herausforderungen als Unternehmerin und der Aufbau eines Netzwerks unter Zahnärztinnen. Diese werden ermutigt, von den Erfahrungen der Kolleginnen zu profitieren, indem sie ihre Kontakte aktiv nutzen und pflegen. Die Veranstaltung ist derzeit im unterfränkischen Geiselwind in Präsenz geplant, wird jedoch online stattfinden, falls coronabedingt erforderlich. Bereits bestehende Netzwerke für Zahnärztinnen stellen ihre Arbeit im Rahmen der Veranstaltung vor. Zahnmedizinisch-fachliche Vorträge zu den Themenbereichen Implantologie, Parodontitistherapie und Kommunikation ergänzen das Programm. Zum Abschluss werden zusätzliche Online-Workshops als Follow-up vorgestellt. Der Netzwerk- und Trainingstag wird von der Fortbildungsakademie eazf in Zusammenarbeit mit der BLZK und Dentista e.V. – Verband der Zahnärztinnen sowie dem Zahnärztinnen Netzwerk Deutschland veranstaltet. Zahnärztinnen erhalten für ihre Teilnahme sieben Fortbildungspunkte. Anmeldung und weitere Informationen über die Website: www.eazf.de/sites/netzwerk-zahnaerztinnen

Quelle: BLZK



Spannende Webinare zur Parodontologie



📅 Mittwoch, 2. März, 18 – 19 Uhr

Thema und Referent: Parodontitis und neurodegenerative Erkrankungen – Alzheimer, Parkinson und Demenz; Prof. Dr. James Deschner (Direktor der Poliklinik für Parodontologie und Zahnerhaltung, Universitätsmedizin Mainz)
Inhalt: Welcher Zusammenhang besteht zwischen neurodegenerativen Erkrankungen und Parodontitis? Wie kann man Patienten mit Alzheimer, Parkinson und Demenz bei der Prophylaxe unterstützen? Der Vortrag gibt Tipps für die Praxis.

📅 Mittwoch, 9. März, 18 – 19 Uhr

Thema und Referent: Unterstützende Parodontitis- und Lebensstiltherapie; Prof. Johan Wölber (Ernährungsmediziner und Zahnarzt am Universitätsklinikum Freiburg)
Inhalt: Ob Ernährung, Stress oder Rauchen – die individuelle Lebensführung ist für die Langzeitzahnerhaltung und Parodontitistherapie ein entscheidender Faktor. Das Webinar präsentiert spannende Hintergründe.

📅 Mittwoch, 16. März, 18 – 19 Uhr

Thema und Referentin: Parodontologische Abrechnung, BEMA und GOZ – so funktioniert die richtlinienkonforme Umsetzung; Kerstin Salhoff (Expertin und Coach für zahnärztliche Abrechnung)
Inhalt: Wie kann die seit Juli 2021 geltende PAR-Behandlungsstrecke umgesetzt werden? Der Vortrag gibt Tipps zur Vermeidung von Honorareinbußen sowie zur neuen Definition von Behandlungsabläufen.

Im März 2022 zeigt GSK innerhalb des „Paro-Frühlings“ drei kostenfreie CME-zertifizierte Online-Seminare im Themenbereich der Parodontologie. Zusätzlich stehen die Online-Seminare nach ihrer Erstaussstrahlung noch sechs Monate auf Abruf zur Verfügung.

GSK Consumer Healthcare GmbH & Co. KG

Tel.: +49 89 7877266 · www.gskhealthpartner.com/de-de



PlasmaDays stellt vorhersagbare Regeneration mit autologem Blutplasma vor

Ein neuartiges Praxisbehandlungskonzept, das nicht nur für Implantologen von Interesse ist, ist die vorhersagbare Regeneration mit autologem Blutplasma. Autologe Wachstumsfaktoren und Fibrinderivate finden in der Implantationschirurgie vermehrt Anwendung. Die Wirksamkeit und die damit einhergehende Vereinfachung von augmentativen Eingriffen ist längst akzeptiert, und doch empfinden viele Zahnärzte die Anwendung und Integration dieser Eingriffe in den Praxisablauf als herausfordernd und setzen diese Technik nur zögernd ein. PlasmaSafe basiert auf einer 20-jährigen klinischen Erfahrung in der Anwendung von autologem Blutplasma. Es ist ein stringentes Konzept, mit klaren Abläufen und ohne logistischen Aufwand oder Vorbereitungszeit. Behandler unterstreichen in ihrer Außen-

darstellung durch die Verwendung von Blutplasma ihre medizinische Kompetenz, gleichzeitig ist das System auch wirtschaftlich attraktiv. PlasmaSafe ist der Schlüssel zur einfachen, garantiert sterilen Anwendung autologer Plasma-Konzentrate. Dr. Oliver Scheiter, Entwickler von PlasmaSafe, stellt Interessierten an sog. PlasmaDays, sein Produkt persönlich vor und macht Teilnehmende mit den umfassenden Möglichkeiten von Platelet Rich Fibrin (PRF) in der Implantologie vertraut. Zu den Terminen in 2022 zählen der 5. März, 7. Mai, 17. September und der 12. November. Veranstaltungsort ist das Future Center in Flonheim. Die Teilnahmegebühren betragen 345 Euro für Zahnärzte und 90 Euro für ZFAs, jeweils zzgl. MwSt. Teilnehmende können acht Fortbildungspunkte erlangen.



Anmeldung

SAVE THE DATE 2022

5. März
7. Mai
17. September
12. November

PlasmaDay

Future Center Flonheim / Rhh.

8 Fortbildungspunkte

Der Entwickler von PlasmaSafe®, Dr. Oliver Scheiter, stellt Ihnen am PlasmaDay sein Produkt persönlich vor und macht Sie mit den umfassenden Möglichkeiten von PRF in der Implantologie vertraut.

Das PlasmaSafe® Protokoll **fördert die Regeneration und beschleunigt die Heilung.** PlasmaSafe® **vereinfacht** den klinischen Alltag, **reduziert** Komplikationen und **verbessert** nachhaltig die Patientenzufriedenheit.

Dr. Oliver Scheiter stellt Ihnen PlasmaSafe® samt Anwendungsprotokoll live vor.

Scannen Sie den QR-Code, um bereits einen Vorgeschmack zu bekommen.

Dr. Oliver Scheiter

Gleich anmelden für 8 Fortbildungspunkte zum Tagungstag auf dem Fachkongress

future-dental-academy.com

Infos zum Unternehmen



Champions-Implants GmbH
Tel.: +49 6734 914080
www.championsimplants.com

PlasmaSafe®
safe healing. autologous growth.

WRIGLEY PROPHYLAXE PREIS 2022



Unter der Schirmherrschaft der **DGZ**

Wrigley Prophylaxe Preis: Noch bis 1. März bewerben!

Unter dem Dach der Schirmherrin der Deutschen Gesellschaft für Zahnerhaltung (DGZ) werden 2022 zum 28. Mal und traditionell im Rahmen der DGZ-Jahrestagung am 23. September in Würzburg herausragende Arbeiten aus der Präventionsforschung und zur Umsetzung oraler Prophylaxe in der Praxis ausgezeichnet. Eingeladen zur Bewerbung um den renommierten und mit 10.000 Euro prämierten Preis sind Forschende und Praktizierende in der Zahnmedizin und anderen Fachrichtungen. Außerdem können mit dem zusätzlich ausgeschriebenen und mit 2.000 Euro dotierten Sonderpreis „Zahnmedizinische Praxis und soziale Verantwortung“ praxisorientierte Projekte aus Zahnarztpraxen, Schulen, Kindergärten und anderen Institutionen ausgezeichnet werden. Die unabhängige Jury bekommt in diesem Jahr Verstärkung aus dem öffentlichen Gesundheitswesen: Neben den Professoren Rainer Haak (DGZ-Präsident), Thomas Attin, Werner Geurtsen, Joachim Klimek, Hendrik Meyer-Lückel und Professorin Annette Wiegand ist Dr. Christian Rath vom Verein für Zahnhygiene e.V. erstmals dabei. **Bewerbungen können postalisch oder per E-Mail bis zum 1. März 2022 eingereicht werden.** Ausschreibungsflyer und Bewerbungsformulare sind unter www.wrigley-dental.de abrufbar oder bei Dr. Bethcke (kommed@kommed-bethcke.de) erhältlich.

Quelle: Mars Wrigley

RECYCELN SIE DAS ZAHNGOLD IHRER PATIENTEN.

DAS SCHÜTZT DEN REGENWALD.



PRAXIS-
AKTIONSPAKET
KOSTENLOS
ANFORDERN

VERANTWORTUNGSVOLLE EDELMETALL-KOMPETENZ

MUNDGESUNDHEIT IN BESTEN HÄNDEN.



KULZER
MITSUI CHEMICALS GROUP

Zahngold-Recycling für mehr Nachhaltigkeit

Im Vergleich zum Abbau von Gold aus Primärquellen (Minen oder Bergwerke) wird beim Recycling von Kronen und Brücken deutlich weniger CO₂ freigesetzt – nur 0,5 Promille! Jetzt kann sich jede Praxis den Wunsch nach mehr Nachhaltigkeit erfüllen. Motivieren auch Sie Ihre Patienten zum Zahngold-Recycling. Kulzer unterstützt Sie dabei – durch Recycling-Kompetenz und mit einem kostenlosen Praxis-Aktionspaket für die Information Ihrer Patienten. Es enthält u. a. eine Auszeichnung für den Empfangsbereich, Aufsteller für das Wartezimmer, Patienteninformationen, die Sammeldose, Texte für Homepage und Social Media.

Bestellen Sie Ihr Paket unter www.kulzer.de/zahngold. Zusätzlich können die Erlöse aus dem Ankauf der Edelmetalle nach der Reinigung, Schmelze und Analyse gespendet werden. Was und wohin gespendet wird, bestimmt der Patient, die Praxis oder beide gemeinsam. Schon heute bestehen die Edelmetall-Legierungen von Kulzer zu 70 Prozent aus recyceltem Gold. Dieser Anteil kann gesteigert werden, wenn mehr Zahngold gesammelt, eingesendet und recycelt wird. Unterstützen Sie dieses Konzept. Wir beraten Sie gerne unter Tel.: 0800 4372522 Taste 3.

Quelle: Kulzer GmbH



[www.kulzer.de/
zahngold](http://www.kulzer.de/zahngold)

Infos zum Unternehmen



ANZEIGE

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

DER Kommentar

ABRECHNUNG? ABER SICHER!

Liebold/Raff/Wissing

**DER Kommentar zu BEMA und GOZ:
Kompetenz setzt den Maßstab**

- sicher**
- bewährt**
- anerkannt**



Jetzt kostenlos testen unter: www.bema-go-z.de

mal ehrlich.

Was steckt hinter einer **erfolgreichen Praxis?**

Wie ist es bei Ihnen: Alles auf Hochglanz? Die Ausstattung perfekt? Die Mitarbeiter freundlich? Der Empfang stets erreichbar, die Abrechnung korrekt und die Patienten immer zufrieden?

Jede Praxis ist so individuell wie die Menschen, die darin Tag für Tag ihr Bestes geben oder selbst Patienten sind. Deshalb möchten wir einmal genauer hinsehen. Darauf, was gemeinsam erreicht wurde, was im Kleinen verändert und im Großen bewirkt werden kann. Welche Ideen braucht es dazu? Was trägt zum Gelingen bei? Und wie werden aus Ideen langfristige Erfolge? Wir laden Sie ein, das an dieser Stelle mit uns zu betrachten.

In unserer neuen Reihe der ZWP „Praxis Backstage“ soll genau das Programm sein: Wir schieben mit Ihnen den Praxis-Vorhang zur Seite, schauen unmittelbar und ungeschminkt hinter die Kulissen, bli-

cken auf Strukturen, Arbeitsmittel und Tools, auf Ergonomisches, Ökonomisches, Technisches und auch auf Persönliches.

Wie vereinfachen Sie zum Beispiel die interne Kommunikation? Wie bekommen Sie Patienten, die wirklich zu Ihnen passen? Was macht Ihre Praxisphilosophie tatsächlich lebendig? Wie schaffen Sie es, ohne noch mehr Stress den Umsatz zu steigern? Wie wird das Praxismanagement zum Gewinn für Sie und Ihre Patienten? Wie lassen sich Praxis- und Arbeitsabläufe optimieren?

Diesen und ähnlichen Fragen möchten wir mit Ihnen nachgehen. Sind Sie dabei? Erzählen Sie uns von sich, Ihrer Praxis und Ihren Mitarbeitern, von den täglichen Herausforderungen und wie sie sich meistern lassen. Schreiben Sie uns an: redaktion@oemus-media.de. Wir freuen uns auf Sie!



Praxis Kommunikation



Nähe und Transparenz durch Vernetzung

Die **Feel-Good-Managerin** Manuela Ledder agiert in der Düsseldorfer Apollonia Praxis-Klinik als Bindeglied zwischen Praxisleitung und Mitarbeitenden und wechselt dabei immer wieder die Perspektiven. In unserem ersten **Praxis Backstage-Beitrag** erläutert die erfahrene Mitarbeiterin das Kommunikationstool ihrer Praxis.

Eine direkte und bereichsübergreifende Kommunikation, die alle Mitarbeitenden erreicht und einschließt, ist, vor allem in solch einer großen Einrichtung wie unserer Praxisklinik, ganz entscheidend für das Funktionieren unseres Hauses. Im Oktober 2018 haben wir uns daher entschlossen, die digitale Plattform Medikit zu implementieren – unsere gesamte Kommunikation wird darüber generiert, vernetzt und dokumentiert. Wofür wir in der Vergangenheit Papierschriften verwendet oder E-Mails in Verteiler gegeben haben, nutzen wir heute die Organisation von Medikit. Das geht schnell und einfach über jedes Endgerät – von Computer über Tablet bis Smartphone.

Letztlich erfüllt die Plattform mehrere Ziele: die Geschäftsführung kann darüber wichtige, an alle Mitarbeitenden gerichtete Informationen streuen, ich kann als Feel-Good-Managerin auf Sachverhalte im Team hinweisen, Arbeitsprozesse können darüber effektiv organisiert werden und sind jederzeit nachvollziehbar und – ganz wichtig – die Mitarbeitenden können auch schichtübergreifend untereinander in Austausch treten, was den Teamzusammenhalt weiter stärkt. Wir sparen Papier und Zeit und gewinnen an Effizienz, Transparenz und Nähe untereinander.

In Medikit liegt zum Beispiel unser QM-Handbuch, sodass jeder mit wenigen Klicks Prozesse sehen, verstehen und immer wieder aufrufen kann; auch zahlreiche Checklisten für darüber hinausgehende Arbeitsprozesse wie das Onboarding neuer Mitarbeiter liegen hier ab. Als Terminplaner bündelt Medikit Termine für Teamleiterbesprechungen, Mitarbeitergespräche und Jour Fixe. Gleichzeitig dient es uns als Geburtstagskalender, zum Willkommenheißen neuer Mitarbeiter,

„Unsere gesamte Kommunikation wird über Medikit generiert, vernetzt und dokumentiert.“

zur Bekanntgabe von Goodies, Jubilaren und bestandenen Prüfungen und zur Übermittlung neuester Coronamaßnahmen. Durch das stetige Pflegen von Daten und Informationen in Medikit sind alle Mitarbeitenden – trotz unseres dynamischen Praxisalltags – immer auf dem neuesten Stand der Praxis und des Personals. Darüber hinaus bietet es mir als Kommunikationstool kurze Wege, um auch mal Probleme in der Praxis, vielleicht auch im Miteinander der Kollegen, anzusprechen und alle zu erreichen. Zum Beispiel, wenn ich auf Versäumnisse bei der Stammdatenpflege oder kulturellen Unterschieden bei persönlichen Differenzen aufmerksam machen möchte.

Vonseiten unserer Mitarbeitenden wird Medikit durchweg positiv aufgenommen und aktiv genutzt. Das ist ausgesprochen wichtig. Denn ein Tool, das wir zwar toll finden, aber die Mitarbeitenden nicht annehmen und nutzen, würde den gewünschten Effekt ins Gegenteil kehren. Daher ist es wichtig, dass wirklich alle das Tool verstehen und mitwirken. Die Vereinfachung von Vorgängen mithilfe digitaler Tools ist kein Selbstläufer, sondern braucht unsere Akzeptanz und unseren Input. Nur so entsteht eine nachhaltige Optimierung.

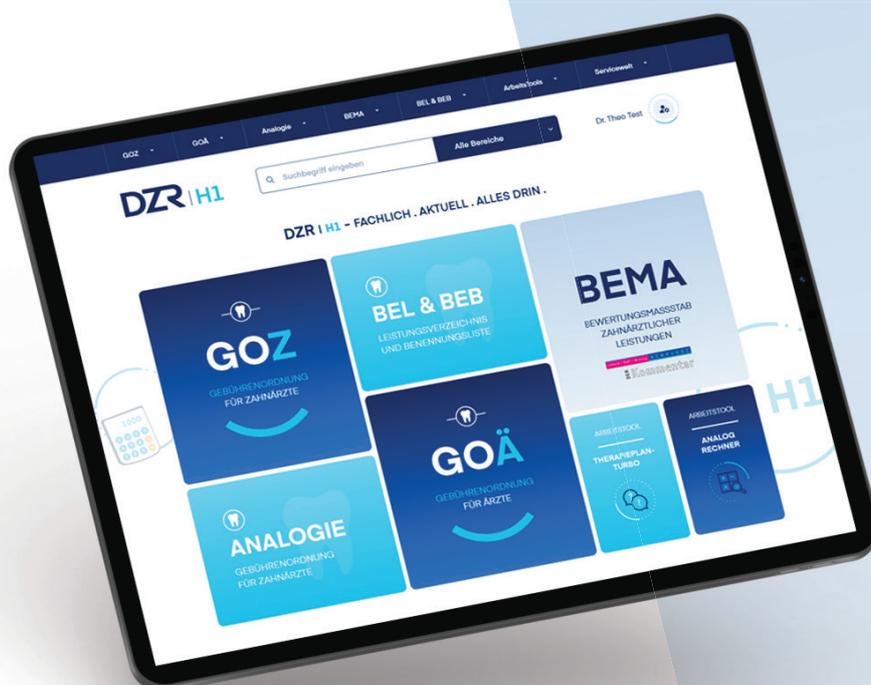
Hinter den Kulissen mit

Manuela Ledder,

Feel-Good-Managerin der Düsseldorfer Apollonia Praxisklinik

Infos zur Autorin





Zahnmedizinische und zahntechnische Abrechnung leicht gemacht

Ein Beitrag von Bianca Staiger

ABRECHNUNGSTOOL /// Die zahnmedizinische und zahntechnische Abrechnung hat einen neuen Namen: DZR H1 macht die Abrechnung kinderleicht und verbessert sie kontinuierlich. Schritt für Schritt, ganz nebenbei – und das alles gebündelt innerhalb eines einzigen Portals.

„Mit DZR H1 sind Sie mit der Abrechnung schneller fertig, arbeiten smarter, können alles nachlesen, dokumentieren lückenlos, sind rechtskonform sowie up to date und erweitern ganz nebenbei Ihre fachliche Kompetenz.“

DZR H1 ist das Honorarportal auf Basis einer Wissensdatenbank mit arbeitserleichternden Tools und Hilfestellungen, die den Nutzer bei der Erstellung zahnmedizinischer (GOZ, GOÄ, Analogie, BEMA) und zahntechnischer (BEL/BEB) Abrechnungen unterstützt. DZR H1 bietet darüber hinaus Erläuterungen, Kommentierungen und betriebswirtschaftliche Informationen zu allen abrechnungsrelevanten Themen. Das DZR bringt damit ein neuartiges und wegweisendes Produkt auf den Markt, das von A wie Analogie über BEMA, GOZ und GOÄ bis Z wie zahntechnische Abrechnung (BEL/BEB) für jede Aufgabe die richtige Antwort und noch viel mehr bietet. Darüber hinaus verfügt DZR H1 über Fotos zur bildhaften Untermauerung zahntechnischer Inhalte sowie eine Vielzahl an unterstützenden Dokumenten.

Désirée Char, Leitung Produktmanagement beim DZR

Ein Produkt – alles drin

Fachlich. aktuell. alles drin – DZR H1 bietet zahlreiche Vorteile für den Praxisalltag:

- Erhalten Sie einen gesamten Einblick in die für die dentale Abrechnung relevanten Gebührenordnungen und Leistungsverzeichnisse wie GOZ/GOÄ, Analogie, BEMA und Zahntechnik (BEL/BEB)
- Profitieren Sie von zusätzlichen Informationen und themenrelevanten Erläuterungen wie Gebühren- und Leistungstabellen, Argumentationshilfen und Downloads
- Vermeiden Sie Honorarlücken und vergessene Dokumentationen, indem Sie verschiedene Tools gewinnbringend einsetzen wie:
 - DZR Therapieplan-Turbo: Zur schnellen Erstellung gebührenrechtlicher Stellungnahmen für private Therapiepläne
 - Begründungen und Dokumentationen zur Anwendung bei allen GOZ-Ziffern
 - DZR AnalogRechner und DZR BEB KalkulationsTool zur Honorarkalkulation von analogen bzw. zahntechnischen Leistungen
 - Individuelle Zusatzoption: DZR GOZ FaktorenCheck zur einfachen Ermittlung des Steigerungsfaktors, um auf regionalem oder GKV-Niveau abzurechnen
- Sichern Sie sich ab und sorgen Sie für ein besseres Verständnis unterschiedlicher Sachverhalte einzelner Leistungen. Sie haben direkten Zugriff auf den in der Rechtsprechung anerkannten Kommentar „DER Kommentar zu BEMA und GOZ“ von Liebold/Raff/Wissing (Ein Produkt des Asgard-Verlags), die detaillierten Kommentierungen von BZÄK und KZBV für die GOZ sowie den eigenen DZR Kommentar für die GOZ und GOÄ
- Lernen Sie den vollen Umfang der Abrechnungssysteme für GKV- und PKV-Patienten für Zahnersatz BEL II, BEB 97 und BEB Zahntechnik® kennen. Ergänzt wird dies durch eigene DZR Kommentare zu BEL-Preislisten für alle KZV-Bereiche, BEB-Preisempfehlungen inklusive Kalkulationstool, praxisnahe Fotos auf Leistungsebene und eine individuelle Zusatzoption, die relevante Informationen rund um die digitale Zahntechnik BEB Digital (CAD/CAM) aufbereitet



Sie möchten mehr erfahren und kostenlos selbst testen?

DZR H1 bietet für die gesamte Praxis einen enormen Mehrwert und unterstützt alle auf schnelle, smarte und fachliche Weise bei der Abrechnung. Alle DZR H1-Interessierte haben die Möglichkeit, kostenlos an anwendungsbezogenen Online-Demos teilzunehmen. Folgende Termine stehen zur Auswahl: **25.2.2022** und **24.3.2022**, von jeweils 18 bis 19 Uhr. Anmeldung per E-Mail an: h1@dzr.de. Weitere Informationen zu H1 und einem kostenlosen Testzugang unter www.dzr-h1.de

„Fachlich. aktuell. alles drin – das sind Werte, die für DZR H1 stehen und in unseren Augen ein wertvoller Bestandteil im Praxisalltag sind. Unverzichtbares Wissen für Sie und jahrzehntelange Erfahrung von uns waren die Essenz, aus der DZR H1 entstanden ist.“

Thomas Schiffer, DZR Geschäftsführer

„Zunächst kam intern die Frage auf, wie wir den Prozess für unsere Kunden im Rahmen unserer Neuausrichtung zum 360° Factoring und Abrechnungsunternehmen noch effizienter gestalten können. Dabei haben wir auf Basis der am Markt gegebenen Bedürfnisse von Zahnmedizinern und Praxismanagern analysiert und mit den neu gewonnenen Erkenntnissen ein Tool konzipiert, das zahnmedizinische und zahntechnische Abrechnung buchstäblich kinderleicht macht.“

Dr. Julia Pietsch, Leitung Marketing beim DZR

INFORMATION ///

DZR Deutsches Zahnärztliches Rechenzentrum GmbH
www.dzr.de



© ivector/Shutterstock.com

UKPS: Interdisziplinäre Zusammenarbeit von Zahn- und Schlafmediziner

Ein Beitrag von Christine Pfeiffer und Dr. Claus Ziegenbein

OBSTRUKTIVE SCHLAFAPNOE /// Mit dem G-BA-Beschluss vom November 2020 erfolgte die Aufnahme der Unterkieferprotrusionsschientherapie (UKPS-Therapie) als Zweitlinientherapie bei obstruktiver Schlafapnoe (OSA) in den Leistungskatalog der gesetzlichen Krankenkassen. Im Laufe des Jahres wurden die entsprechenden MVV-RL sowie weitere Einzelheiten zur Abrechnung bei Schlafmedizinern aufseiten des EBM geregelt. Gegen Ende 2021 haben sich nun die KZBV und der GKV-Spitzenverband auf die Bewertung der entsprechenden neuen Leistungen verständigt. Die somit festgelegten BEMA-Gebührennummern zur Abrechnung der vertragszahnärztlichen Leistungen wurden veröffentlicht und traten mit Wirkung vom 1.1.2022 in Kraft.

Nicht zuletzt aus den Anpassungen der Leistungskataloge sowohl für Zahnärzte als auch für Schlafmediziner geht die Signifikanz der erforderlichen interdisziplinären Zusammenarbeit hervor.

So liegt die Diagnostik der OSA und die Überführung zu einer UKPS-Therapie bei einer CPAP-Unverträglichkeit in der Hand der Schlafmediziner. Dagegen ist der Zahnarzt derjenige, der die Anpassung einer individuellen UKPS nach Ausschluss zahnmedizinischer Kontraindikationen verantwortet. Der behandelnde Schlafmediziner kontrolliert abschließend die Therapiewirksamkeit der angefertigten UKPS und steht hier in der Pflicht. Nur durch die enge Abstimmung beider ärztlichen Disziplinen kann die Qualität der Versorgung sichergestellt werden.

Die Anfertigung einer UKPS zur Behandlung einer OSA bedarf also immer der vorherigen schlafmedizinischen Diagnostik durch den entsprechend schlafmedizinisch qualifizierten Vertragsarzt. Dieser initiiert die Überwei-



Mit der Narval™ Easy Plattform von ResMed können Zahnärzte neben der Bestellung von Schienen alle nötigen Behandlungsschritte **schnell und einfach** für die beteiligten Disziplinen dokumentieren und sich fachbezogen austauschen.

sung zu einem Zahnarzt, in dessen Auftrag die UKPS bei entsprechender Eignung gefertigt wird. Die interdisziplinäre Zusammenarbeit ist damit Voraussetzung dafür, dass die UKPS als Leistung der gesetzlichen Krankenkasse abgerechnet werden kann.

Abrechnung der UKPS

Für die Darstellung des Behandlungsablaufs in der zahnärztlichen Praxis wurden eine Reihe neuer BEMA-Positionen geschaffen (UP1 bis UP6). Diese wurden in Teil 2 der aktuell gültigen BEMA ergänzt.

Zu den Kapiteln „Verletzungen des Gesichtsschädels (Kieferbruch)“ und „Kiefergelenkerkrankungen (Aufbissbehelfe)“ ist nun das Kapitel „Obstruktive Schlafapnoe (Unterkieferprotrusionsschiene)“ hinzugefügt worden.

Wurde die individuell gefertigte Unterkieferprotrusionsschiene erfolgreich eingegliedert, muss die Therapieverlaufskontrolle durch einen schlafmedizinischen Vertragsarzt stattfinden.

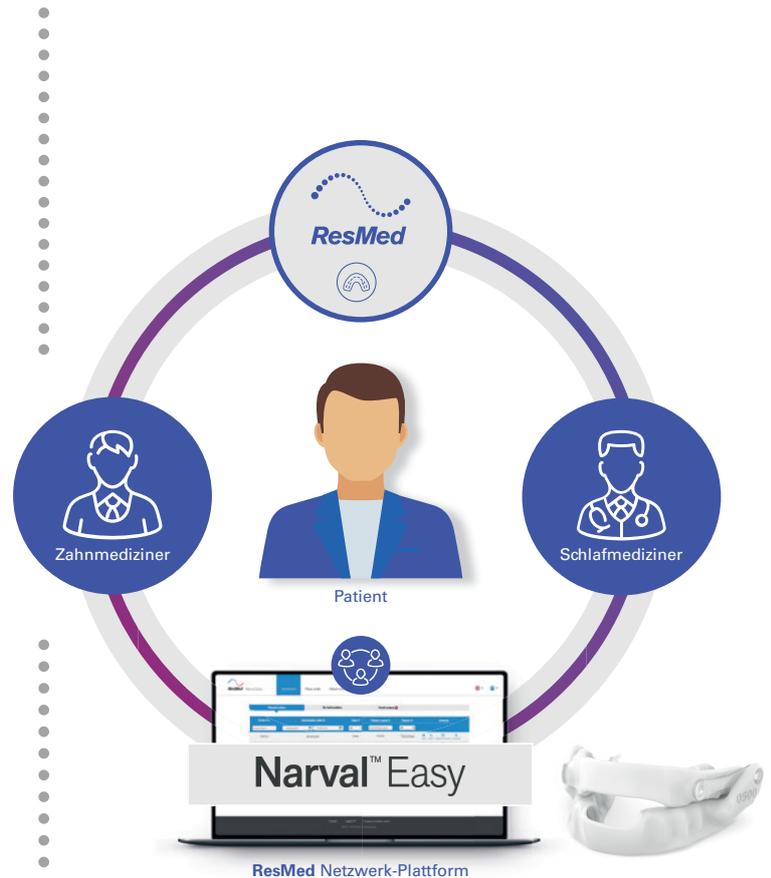
Hierbei wird überprüft, ob der eingestellte Protrusionsgrad der Schiene bereits einen ausreichenden Effekt auf die Symptome der OSA erzielt und ob ggf. nachadaptiert werden muss.

Die Nachadaptation findet auf Veranlassung des schlafmedizinischen Vertragsarztes in der zahnärztlichen Praxis statt (UP4).

Mittel der Kommunikation

Wie bereits dargestellt, ist die interdisziplinäre Zusammenarbeit zwischen Vertragszahnarzt und Vertragsarzt von ganz entscheidender Bedeutung für den Therapieerfolg. Wie beim Produkt selber, geht es auch hier um Qualität – und natürlich um den Patienten. Eine Schlafapnoe kann als chronische Erkrankung nur dann dauerhaft und effektiv therapiert werden, wenn Versorgungsstandards definiert und eingehalten werden. An dieser Stelle haben sich softwaregestützte Lösungen als leistungsstark bewiesen. Mit der datensicheren Narval™ Easy Netzwerkplattform von ResMed können Zahnärzte neben der Bestellung von Schienen alle nötigen Behandlungsschritte schnell und einfach für die beteiligten Disziplinen dokumentieren.

Weiterhin können sich Zahn- und Schlafmediziner über die Narval™ Easy Plattform fallbezogen austauschen und somit alle nötigen Daten unkompliziert teilen. Auf diese Weise ist sichergestellt, dass eine qualitativ hochwertige, schlüssige Versorgung zum Wohle der Patienten stattfinden kann.



Informationen zu neuen Behandlungsmöglichkeiten von ResMed für Patienten mit einer obstruktiven Schlafapnoe



Pressemitteilung der KZBV „Option zur Therapie der schlafbezogenen Atmungsstörung“, November 2021

INFORMATION ///

ResMed Germany Inc.

produktmarketingSBAS@resmed.de

www.resmed.de

EndoFIT gleicht Mini-Curriculum

Ein Beitrag von Dorothee Holsten

INTERVIEW /// EndoFIT heißt die beliebte bundesweite Fortbildungsreihe von Komet Dental zur Fachdisziplin Endodontie. Der Zahnarzt Robert Gorgolewski (Lüneburg) ist einer ihrer namhaften Referenten. Er führt seit fünf Jahren die Teilnehmer durch einen prall gefüllten Kurstag und holt dabei jeden auf dem individuellen Kenntnisstand ab. Sein persönliches Ziel: Den Kollegen mehr Struktur und Sicherheit mit auf den Weg zu geben, sodass sie am Montag mit neuem Esprit in der Endo loslegen können.



Herr Gorgolewski, bitte fassen Sie den typischen Ablauf einer EndoFIT-Fortbildung zusammen!

In einem EndoFIT-Kurs werden die theoretischen Grundlagen der Endodontie mit praktischen Erfahrungen gepaart. Manche Referenten-Kollegen trennen dies in zwei Unterrichtsblöcke, also erst die Theorie, dann die Praxis. In meinen Kursen kombiniere ich direkt beides miteinander, das heißt nach der Vorstellung eines Instruments dürfen es die Teilnehmer direkt testen und die entsprechenden Fragen dazu stellen. So arbeiten wir uns Schritt für Schritt durch die komplette Wurzelkanalaufbereitung.

Und die beginnt inhaltlich mit der Schaffung der primären Zugangskavität und endet mit der Obturation?

Ich ziehe das Thema tatsächlich komplexer auf, sodass der Kurs eher den Charakter eines Mini-Curriculums hat: Ich beginne inhaltlich bei der Trepanation und Kanalfindung und leite dann erst auf die Wurzelkanalaufbereitung über. Inhaltlich gehören auch die Themen Spülung und Revision dazu. Das Ganze ergibt schlussendlich ein Behandlungskonzept, an dem man sich klar orientieren kann. Mein persönliches Ziel ist es, dass es die Kollegen am Ende des Kurstages kaum erwarten können, das Erlernte direkt in der Praxis umsetzen zu dürfen.

Welche Zahnärzte melden sich für einen EndoFIT-Kurs an?

Unter den bis zu 20 Teilnehmern gibt es Einsteiger, die bisher manuell aufbereitet haben und jetzt den Einstieg in die maschinelle Wurzelkanalaufbereitung suchen. Dann besuchen System-Wechsler die EndoFIT-Kurse; sie verspüren eine gewisse Unzufriedenheit bzw. sehen Optimierungsbedarf bei ihrem bisherigen Prozedere, möchten das Komet Endo-Sortiment kennenlernen und sich endlich auch bei Wurzelkanalaufbereitungen sicher fühlen. Und schließlich melden sich Zahnärzte an, die sich den EndoPiloten angeschafft haben und am Acrylblock bzw. extrahierten Zahn üben möchten, bevor sie ihn am Behandlungsstuhl einsetzen. Trotz des unterschiedlichen Wissensstands fangen wir alle individuellen Bedürfnisse bei einem EndoFIT-Kurs auf, sodass anschließend mit neuer Sicherheit selbstständig durchgestartet werden kann.

Das heißt, es gibt bei EndoFIT genug Raum für individuelle Fragen?

Auf jeden Fall! Bei den Kursen sind auch die persönlichen Komet-Medizinprodukteberater und mindestens ein Endo-Fachberater anwesend. Dadurch herrscht von Anfang an eine sehr vertrauensvolle Atmosphäre. Man kennt sich einfach, manchmal sogar „per Du“ – die beste Voraussetzung, um offen Fragen zu stellen.

Robert Gorgolewski
Infos zur Person



Komet Dental
Gebr. Brasseler GmbH & Co. KG
Infos zum Unternehmen





Welche Komet-Produkte sind an diesem Tag die Hauptdarsteller?

Bei Schaffung der primären Zugangskavität müssen nicht nur das Pulpakammerdach, sondern auch die Dentinüberhänge abgetragen werden. Dafür braucht es Spezialinstrumente, die einen geradlinigen Zugang schaffen, sodass die Feilen schließlich ohne koronale Interferenzen nach unten geführt werden können. Hier sind der EndoGuard zur Entfernung von Dentinüberhängen und der EndoTracer für kalzifizierte Kanäle, Sekundärkaries oder Reste von Kunststoffaufbauten bei einer Revision unersetzlich. Für die koronale Erweiterung des Wurzelkanals empfehle ich immer den Opener. Wer damit vorarbeitet, wird schnell bemerken, dass sich nach der Sondierung mit einer Patency-Feile anschließend der PathGlider ganz leicht einführen lässt, um auf ganze Länge zu kommen. Für die Wurzelkanalaufbereitung stelle ich mit F360 ein rotierendes und mit Procodile Q ein reziprozierendes Feilensystem vor, die beide im EndoPiloten arbeiten.

Der Zahnarzt kann also bei der Aufbereitungsmethode seiner Wahl bleiben?

Selbstverständlich, aber Ausprobieren ist natürlich erlaubt! Ich persönlich war jahrelang ein bekennender „Rotierer“ und bin durch ein Testangebot von Komet Dental auf die reziprozierende Procodile Q umgestiegen. Durch die ausgewogene Wärmebehandlung, die spezielle Feilengeometrie und die intelligente ReFlex-Bewegung im EndoPiloten war ich derart positiv überrascht, dass ich dabei blieb. Grundsätzlich darf sich jeder Teilnehmer auf dem Feld ausprobieren, das ihm liegt. Das Komet-Sortiment gibt alle Optionen her.

Erkennen Sie bei den Kursen, welche Aufgaben am schwierigsten für die Kollegen umzusetzen sind?

Für das maschinelle Führen der Feile im Kanal, die sog. „picking motion“, muss man ein gewisses Gefühl entwickeln. Das Erlernen dieser Taktilität, die andauernde Auf- und Ab-Bewegung und das regelmäßige Spülen sind vielleicht die größten Hürden, die genommen werden müssen. Genau hier setzt die Procodile Q-Feile an: Sie ist wärmebehandelt und besitzt einen variabel getaperten Feilenkern samt Doppel S-Querschnitt. Das sorgt für enorme Flexibilität, einen effizienten Abtrag sowie vergrößerten Spanraum. Gleichzeitig zeigt sie eine enorme Widerstandskraft gegenüber zyklischer Ermüdung.

Mehr Antworten gibt's online

Vorsprung durch Wissen.
Fortbildung mit EndoFIT.



Alle Informationen zur EndoFIT-Kursreihe 2022 –
und bestimmt auch zu einer Veranstaltung
in Ihrer Nähe!



Was war in den Jahren, in denen Sie als EndoFIT-Referent tätig sind, besonders erfreulich?

Grundsätzlich ist es für mich jedes Mal schön zu erleben, wie die Kollegen um ihre Behandlungsqualität bemüht sind. Ich erinnere mich an eine Teilnehmerin, die gleich zu Anfang des Kurses offen zugab, sie hasse Wurzelkanalaufbereitungen. Diese Dame verließ schließlich die Veranstaltung mit den Worten: Warum hat mir vorher niemand erklärt, dass es so einfach sein kann?

Bitte vervollständigen Sie den Satz: EndoFIT ist eine Fortbildungsreihe, die ...

... in erster Linie Spaß machen soll. Darin bekommt man die Chance Endo-Produkte von Komet Dental intensiv kennenzulernen, um sie direkt erfolgreich einzusetzen.



Erster zahnmedizini- scher Kongress zur **nachhaltigen Zahnmedizin**



Ein Beitrag von Marlene Hartinger

INTERVIEW /// Die World Dental Federation und auch die Bundeszahnärztekammer haben sich klar zum Thema Nachhaltigkeit positioniert. Die Zahnmedizin sei in der Pflicht, nachhaltige Entwicklungsziele in die tägliche Praxis zu integrieren. Am 18.3.2022 wird in Deutschland nun der erste große zahnmedizinische Kongress zum Thema „Nachhaltige Zahnmedizin – von Prävention bis Klimaschutz“ stattfinden. Wir sprachen mit Priv.-Doz. Dr. Daniel Hellmann, dem Initiator der Konferenz.

Herr Dr. Hellmann, Sie sind Impulsgeber und Initiator für die im März 2022 geplante Karlsruher Konferenz zur nachhaltigen Zahnmedizin: Was hat Sie bewogen, das Thema in den Fokus einer zahnmedizinischen Tagesveranstaltung zu stellen?

Im Jahr 2015 verabschiedete die Weltgemeinschaft unter dem Dach der Vereinten Nationen die Agenda 2030. Diese beinhaltet 17 globale Ziele für eine Zukunft, in der ein menschenwürdiges Leben möglich ist und in der wir gleichzeitig die natürlichen Lebensgrundlagen dauerhaft bewahren wollen. Die Agenda unterstreicht nicht nur die Verantwortung von Politik und Wirtschaft, sondern ebenfalls von der Wissenschaft und der Zivilgesellschaft, und das sind auch Sie und ich. In der Akademie für Zahnärztliche Fortbildung Karlsruhe und für die mit uns verbundene Kollegenschaft ist es gelebte Tradition, den Blick über den Tellerrand zu wagen und gesellschaftliche Verantwortung zu übernehmen. Deshalb befassen wir uns mit diesem wichtigen Thema.

Welche Aspekte fließen für Sie in eine aktive nachhaltige Zahnmedizin ein?

Die Ziele Nr. 3 „Gesundheit und Wohlergehen“ und Nr. 13 „Maßnahmen zum Klimaschutz“ haben direkt erkennbare Schnittstellen mit der Zahnmedizin. Der in verschiedenen Zielen der Agenda beinhaltete Umwelt- und Naturschutz ebenfalls. Das Ziel Nr. 3 ist per definitionem ein ärztliches Thema und daher ist die Auseinandersetzung mit für die Gesundheit unserer Patienten nachhaltigen Behandlungskonzepten auch das Kernthema unserer Konferenz. Die Aspekte Umwelt- und Klimaschutz lassen sich langfristig über die Behandlungskonzepte und direkt kurzfristig über die Praxisorganisation und das Praxismanagement beeinflussen.

Welche wesentlichen Stellschrauben im klinischen Behandlungsalltag lassen sich bewegen, um eine Praxis nachhaltig zu gestalten?

Beispiele für direkte und unkomplizierte Handlungsmöglichkeiten sind der Einsatz von Ökostrom bei gleichzeitiger Reduktion des Energieverbrauchs durch stromsparende Beleuchtung und deren Steuerung über Bewegungsmelder, programmierbare Thermostate an Heizkörpern oder eine Abdichtung von Fenstern. Ebenso ist die Reduktion von Abfall und die korrekte Trennung zur Verwertung eine einfache Möglichkeit. Überdenken Sie Ihre Materialwirtschaft – Können zum Beispiel Bestellungen gebündelt und damit viele Einzellieferungen vermieden werden?

**SAVE
THE DATE**

 **Freitag, 18. März 2022**
Online-Event im Livestream

Priv.-Doz. Dr. Daniel Hellmann, Initiator des im März stattfindenden Kongresses zum Thema „Nachhaltige Zahnmedizin – von Prävention bis Klimaschutz“.

PRAXIS

ANZEIGE

Über 50 Prozent der Kohlenstoffemissionen rund um den Betrieb einer Zahnarztpraxis entstehen allerdings durch die Mobilität der Patienten und des Praxisteams. Hier sollte also auch direkt das eigene Verhalten reflektiert werden. Der Einsatz moderner und evidenzbasierter Behandlungskonzepte, eine hohe Qualität der Behandlung und ein optimiertes Patientenmanagement helfen nachweislich, die Anzahl von Patientenkontakten zu reduzieren. Hier wird auch klar, dass Prophylaxe Klimaschutz bedeutet, da auf diesem Weg der Bedarf an komplexer Behandlung vermieden werden kann.

Natürlich sind auch die Industrie und die Zulieferer gefordert, die Nachhaltigkeitsziele umzusetzen. Die notwendigen Entwicklungen können aber nicht nur von der Basis ausgehen – es sind definitiv auch politische Wertentscheidungen zu treffen und Impulse zu setzen. Daher freue ich mich, dass nun einige Landes- und auch die Bundeszahnärztekammer das Thema ebenfalls im politischen Prozess in den Fokus rücken.

14 Referenten werden sich aus verschiedenen Richtungen dem Konferenzthema nähern – Was erhoffen Sie sich aus der Summe aller Beiträge? Auch wenn wir in der Zahnmedizin in der momentanen Lage stark belastet sind und mit vielen anderen Problemen zu kämpfen haben, engagieren sich immer mehr Teams auf dem Feld der Nachhaltigkeit. Es ist unser Ziel, die Kollegenschaft weiter für das Thema zu sensibilisieren und bereits aufgeschlossenen Kollegen und deren Teams bei der Umsetzung ihrer Nachhaltigkeitsziele in der eigenen Praxis zu unterstützen. Mancher mag sich vielleicht noch fragen, warum wir nachhaltig leben und handeln sollten. Die Antwort auf diese Frage ist vor dem Hintergrund des aktuellen Standes des Wissens aber denkbar einfach! Weil es auf Dauer keine Alternative gibt. Wir werden uns also früher oder später mit dem Thema auseinandersetzen müssen – und je früher, desto besser.

Jetzt scannen und anmelden!



Priv.-Doz. Dr. Daniel Hellmann
Infos zur Person



Wawibox

Eine moderne Praxis ...

hat auch im Lager Ordnung und Kontrolle.

Wawibox unterstützt Sie dabei: Mit einer professionellen Materialverwaltung.

Jetzt kostenlosen Beratungstermin vereinbaren!

wawibox.de/beratung

Individuelle Begleitung bei der Implementierung.



☎ 06221 52 04 80 30 | ✉ mail@wawibox.de

#dentalsunited goes green: W&H inspiriert zu Nachhaltigkeit in Zahnarztpraxen



Gemeinsam Schritte für den Umweltschutz setzen, das ist das Ziel der aktuellen Kampagne #dentalsunited – UNITED we go green. Mit vielen praktischen Tipps wird ermutigt, in den Zahnarztpraxen „grün“ zu denken und zu handeln. Denn: „Nachhaltigkeit ist keine Vision für die Zukunft, sondern eine Notwendigkeit der Gegenwart“, sagt W&H Geschäftsführer KommR Dipl.-Ing. Peter Malata. In der Medizin- und Dentalbranche ergeben sich hinsichtlich Ökologie zahlreiche Verbesserungsmöglichkeiten. Einweg und Plastik sind oft noch gang und gäbe, um die notwendigen Hygienestandards einzuhalten. Zudem wird viel Material für die Ausstattung sowie zu viel Energie verbraucht. An diesen Punkten setzt W&H an.

Was können Zahnärzte konkret tun, um mit ihrer Praxis Teil der Lösung zu werden? Vom Energieverbrauch über den schonenden Umgang mit Ressourcen bis hin zu konsequentem Recycling erfahren sie, wo es branchenspezifischen Handlungsbedarf gibt.

Von der Bewusstseins-schaffung bis hin zur grünen Praxis

Seit Oktober bietet das Medizintechnikunternehmen seinem Online-Publikum einmal wöchentlich grüne Anregungen und die Möglichkeit zum gegenseitigen Austausch. Social-Media-Postings und weiterführende Blog-Beiträge schaffen mehr Bewusstsein für das wichtige Thema Umweltschutz. Problemherde werden lokalisiert und Lösungen für mehr Nachhaltigkeit angeboten. Darüber hinaus fördert W&H das Qualitätssiegel „Die Grüne Praxis“, entwickelt und stellt nachhaltige Produkte her und übernimmt mit vielfältigen Aktivitäten am Stammsitz Bürmoos und in der W&H Gruppe ökologische Verantwortung. „Als Hersteller von Medizinprodukten setzen wir seit jeher auf Innovation und Weiterentwicklung. Fortschritt erfordert immer auch Veränderung. Deshalb ist es uns ein Anliegen, gemeinsam eine Bewegung in der Medizin- und Dentalbranche in Gang zu setzen, in der wir einander auf dem Weg zu mehr Nachhaltigkeit aufklären, inspirieren und unterstützen“, erklärt Peter Malata.

Mehr zur Kampagne hier entdecken: www.dentalsunited.com

W&H Deutschland GmbH

Tel.: +49 8682 8967-0

www.wh.com

AERA-Online erhält neues Design

Die große Bestell- und Preisvergleichsplattform AERA-Online wird sich ab Ende Februar 2022 in neuem Design präsentieren. Seit 1993 ist die Firma mit dem Bestellkompass bereits am Markt, seit 2001 mit der Online-Plattform www.aera-online.de. Die Seite wurde seither nicht oder nur in Nuancen verändert, da sich die Usability bewährt hat. Nun ist es Zeit, sich den Kunden frischer und jugendlicher, gleichzeitig erwachsener zu präsentieren. Auch die gesamte Architektur, die hinter AERA-Online steht, wird überarbeitet und damit die Weichen für die Zukunft gestellt. „Es ging uns darum, AERA-Online auf das nächste Level zu bringen und unsere smarten Lösungen moderner, attraktiv und zeitgemäß darzustellen. Dabei haben wir bewusst darauf geachtet, dass der gewohnte Workflow auch in Zukunft beibehalten wird“, erklärt Steffen Schütz, Vertriebsleiter bei AERA. „Der neue Auftritt ist modern, entspricht den digitalen Anforderungen unserer Zielgruppe und fokussiert unseren Grundgedanken: AERA einfach. clever.bestellen“, so Schütz weiter.



Infos zum Unternehmen

Quelle: AERA EDV-Programm GmbH

DMG und Ackuretta kooperieren zugunsten des 3D-Drucks

Höhere Flexibilität und validierte Sicherheit für die Nutzer verspricht die bekannt gegebene Kooperation der beiden 3D-Druck-Spezialisten DMG Digital Enterprises und Ackuretta. Ab sofort sind die hochpräzisen DMG-Materialien LuxaPrint Model, LuxaPrint Gingiva, LuxaPrint Cast und LuxaPrint Tray auf den Druckern SOL und DENTIQ des 3D-Druck-Spezialisten Ackuretta einsetzbar. LuxaPrint Model ermöglicht die 3D-Herstellung präziser und ästhetischer zahntechnischer Modelle. Neben dem bewährten „Beige“ steht das Material jetzt auch in der Farbvariante „Grey“ zur Verfügung – mit hoher Opazität und einem sehr guten Kontrast zur Restauration. LuxaPrint Cast ist das Material der Wahl für die 3D-Fertigung von rückstandsfrei ausbrennbaren Formen. Der dimensionsstabile Kunststoff sorgt für problemloses Gießen und minimiert das Risiko von Muffelplatzern. LuxaPrint Tray erleichtert die Herstellung von individuellen Abformlöffeln: schnell zu drucken, äußerst stabil und mit exakter Passung. LuxaPrint Gingiva ermöglicht präzise Zahnfleischmasken im volldigitalen Workflow. Das 3D-Druckmaterial ist formstabil, reißfest und bietet eine optimale Elastizität. Die validierten Materialparameter der Ackuretta-Drucker sorgen für sichere Ergebnisse bei jedem Druck. Mit dem DentaMile Portfolio bietet DMG ein alltagstaugliches Gesamtpaket für den validierten 3D-Druck an – von der cloudbasierten Software DentaMile connect über moderne 3D-Drucker und abgestimmte Nachbearbeitungseinheiten bis zur umfangreichen LuxaPrint Materialfamilie.



Infos zum Unternehmen

Mehr Infos unter www.dentamile.com
und auf www.ackuretta.com

Quelle: DMG

**100% COMMITTED,
100% GREEN**

Dentalgerätehersteller will CO₂-neutral werden

NSK setzt sich bereits seit über 25 Jahren dafür ein, durch nachhaltiges, unternehmerisches Handeln die Umwelt zu schützen. Am japanischen Verwaltungssitz und dem dazugehörigen Produktionsstandort wird bereits durch Photovoltaikanlagen, eine effiziente Abwasseraufbereitung und mit dem Einsatz verbesserter Klimaanlage systeme dazu beigetragen, Energie einzusparen. Um die Auswirkungen auf die Umwelt aber noch deutlicher zu reduzieren, hat die Unternehmensleitung beschlossen, für den Hauptsitz und die Produktionsstandorte komplett auf Strom umzusteigen, der aus erneuerbaren Energien gewonnen wurde. Diese Umstellung wurde Ende letzten Jahres vollzogen. Für die Zukunft beabsichtigt NSK weiterhin, die Treibhausgasemissionen für die komplette Geschäftstätigkeit bzw. über die gesamte Lieferkette aktiv zu reduzieren, um der sozialen Verantwortung als führendes Unternehmen in der Dental- und Medizintechnik gerecht zu werden. Darüber hinaus plant NSK, Produkte stärker zu fördern und zu entwickeln, die weniger Strom verbrauchen sowie kleiner und leichter sind und weniger Rohstoffe zur Herstellung benötigen. Außerdem soll auch die Logistik entsprechend optimiert werden.

NSK Europe GmbH
Tel.: +49 6196 77606-0
www.nsk-europe.de



Infos zum Unternehmen

2022 zum Bestell-Profi werden

Wer 2021 zu viel Zeit damit verbracht hat, Materialbestellungen zu erledigen, sich über Lieferengpässe und hohe Preise zu ärgern oder Fehlbestellungen zurückzusenden, kann sich auf einen praxisnahen Leitfaden von Wawibox freuen. Vier Mitarbeiterinnen von Wawibox kennen die Hürden der Materialbeschaffung aus ihrer Zeit als ZFAs selbst nur zu gut. Gerade Fragen nach Bestellmengen oder Alternativprodukten sind oftmals knifflig und setzen Bestellbeauftragte unter Druck. Damit fehlendes Material und weitere Stolperfallen der Vergangenheit angehören, geben sie ihre Erfahrungen und Tipps rund um die Bestellung und Lieferung gerne an Praxis- und Laborteams weiter und schaffen mit dem Material-Guide einen Kompass für den sorgenfreien Einkauf. Dieser enthält unter anderem Tipps für die Kalkulation von Bestellmengen, die Produktsuche, den preiswerten Einkauf, das Führen von Bestelllisten und den Umgang mit Lieferschwierigkeiten. So steht dem guten Vorsatz 2022 – weniger Stress und mehr Effizienz bei der Materialbeschaffung – nichts mehr im Wege.

Interessenten können den Wawibox Material-Guide hier gratis herunterladen:
wawibox.de/materialguide



caprimed GmbH

Tel.: +49 6221 520480-30 • www.wawibox.de

Infos zum Unternehmen



KaVo und Planmecca: Zwei starke Marken bündeln ihre Kompetenzen

Infos zum Unternehmen
KaVo Dental



Infos zum Unternehmen
Planmecca



Die KaVo Dental GmbH mit den Geschäftsbereichen Behandlungseinheiten und Instrumente ist mit Beginn des Jahres 2022 Teil der finnischen Planmecca Gruppe, dem größten Dentalunternehmen in privater Hand, geworden. Dabei stehen neben Innovationen und herausragender Qualität vor allem stabile Beziehungen zu Kunden, Partnern und dem Fachhandel im Fokus der Neuausrichtung. KaVos Herz, die Geschäftsbereiche Behandlungseinheiten und Instrumente, werden weiterhin als KaVo Dental GmbH und somit als eigenständiges Unternehmen mit Sitz in Biberach an der Riß geführt. Im Zuge

des Zusammenschlusses hat sich auch die KaVo Geschäftsleitung neu firmiert: Dr. Martin Rickert leitet als CEO gemeinsam mit Oliver Krett, CFO, und Armin Imhof, CTO, das Unternehmen. Seit mehr als 100 Jahren prägt KaVo den weltweiten Dentalmarkt wie kaum ein anderes Unternehmen. Als Pioniere und Innovationstreiber setzen die Biberacher mit ihren Produktentwicklungen immer wieder wichtige Meilensteine für die moderne



Zahnmedizin. Vor allem in Sachen Qualität, Ergonomie sowie Design setzt KaVo traditionsgemäß und entsprechend dem Unternehmensleitsatz „Dental Excellence“ hohe Maßstäbe in der Branche.

Quelle: KaVo Dental GmbH

Digitales Recall-Management zur Praxisentlastung und Umsatzsteigerung

Einer der zeitaufwendigsten Prozesse für Teams in Zahnarztpraxen ist die Erinnerung der Patientinnen und Patienten an die Buchung von Vorsorgeterminen, wie Prophylaxe, PZR und Implantatkontrolle. Trotz fortschreitender Digitalisierung wird der Recall häufig manuell durchgeführt, das heißt, Adressen werden rausgesucht, Briefe gedruckt, eingetütet und zur Post gebracht. Anschließend beginnt die Wartezeit, ob die Patienten den Brief auch wirklich erhalten, öffnen und Termine vereinbaren. Sollten sie es nicht tun, wird oftmals telefonisch nachgefragt. Im hektischen Praxisalltag ist dies ein nervenaufreibendes Unterfangen, da können digitale Services Abhilfe schaffen. Das Praxisteam wird dabei nicht nur entlastet, auch steigt der Praxisumsatz signifikant.

So funktioniert der digitale Recall

Digitale Kommunikationskanäle wie E-Mail oder SMS haben sich seit Jahren fest in unserem Alltag etabliert – ob im privaten oder beruflichen Kontext. Auch in der Organisation des Recalls sind diese Kanäle sinnvoll einsetzbar. Die Praxisteams versenden Terminerinnerungen nicht länger analog, sondern ganz einfach digital. Damit werden sowohl Zeit als auch Druck- und Portokosten gespart und zusätzlich erhalten die Patienten einen modernen Service.

Mit der Recall-Funktion von Doctolib werden Patienten beispielsweise mit wenigen Klicks automatisch per E-Mail und/oder SMS an die Vereinbarung ihres nächsten Vorsorgetermins erinnert. Das setzt aber ihr Einverständnis voraus. Bereits jetzt führt etwa jeder fünfte digitale Recall über Doctolib zur Terminbuchung.

Das Praxisteam kann bei der Nutzung der Recall-Funktion nicht nur eine Zeitspanne festlegen, sondern auch definieren, wann die Patienten erinnert werden sollen und über welchen Besuchsgrund oder welche Patientengruppe informiert werden soll. Auch ein rückwirkender Recall ist möglich.

Aus dem Postfach, aus dem Sinn? Nicht mit der Recall-Lösung von Doctolib. Das digitale Recall-Management zeigt eine genaue Übersicht über die versendeten Recalls sowie deren Erfolgsquote, damit können Zahnarztpraxen konkret nachvollziehen, welche Patienten einen Recall erhalten und einen Termin gebucht haben.

Erfahren Sie in der kostenlosen Broschüre **Recall-Management in der Zahnarztpraxis**, wie Sie durch einen digitalen Recall Ihr Team deutlich entlasten, die Patientenzufriedenheit erhöhen und obendrein den Praxisumsatz steigern können.

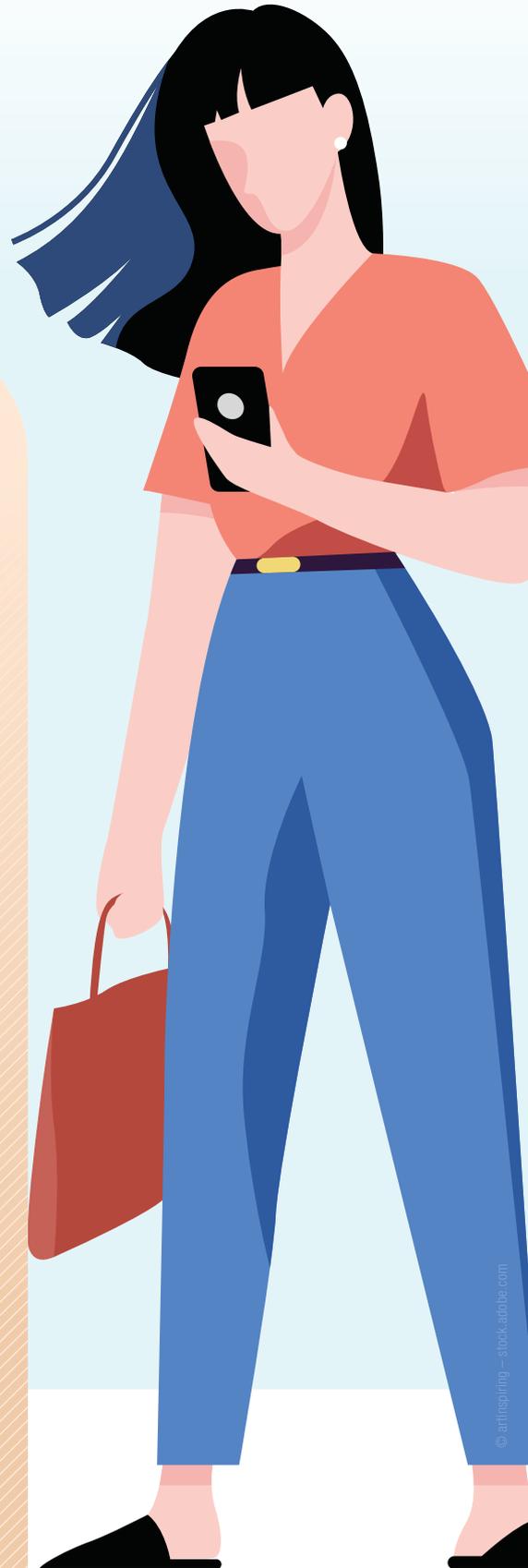
Hier kostenlos herunterladen [doctolib.info/recall-zahnmedizin](https://www.doctolib.info/recall-zahnmedizin)



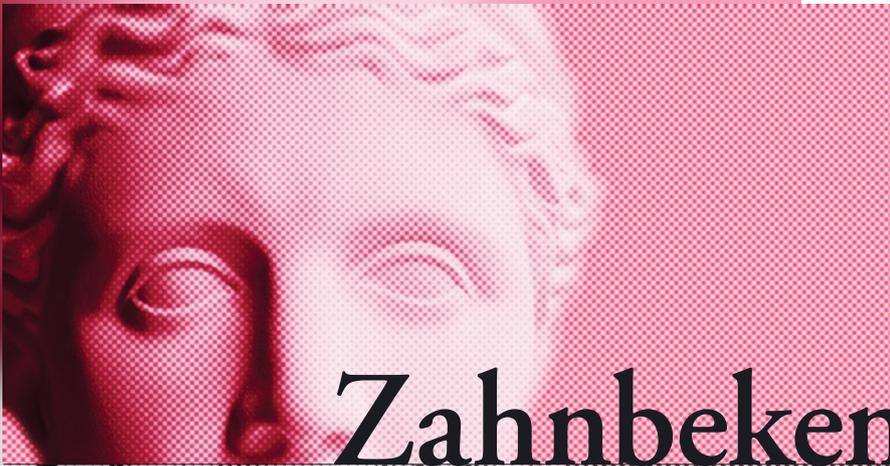
Infos zum Unternehmen

Doctolib • www.doctolib.info • Tel.: +49 89 20702884

Quelle: Interne, anonymisierte Statistiken von Doctolib über verschiedene Fachrichtungen hinweg. Datenerhebung im Zeitraum Mai 2019 – April 2020



© arthinspiring – stock.adobe.com



Zahnbekenntnisse



Macht Fehler!
(und spricht
darüber).

Beruflicher Erfolg ist selten ein sofortiger Ist-Zustand, sondern eine Entwicklung über längere und kürzere Etappen, die auch Herausforderungen, Kompromisse und Momente eines (vorübergehenden) Scheiterns einschließt. Doch gerade die Tiefen und Durststrecken machen den späteren Erfolg umso wertvoller. Sich zu diesen Herausforderungen zu bekennen, ist eine Stärke, die wir in unserer neuen Gesprächsreihe „Zahnbekenntnisse“ herausstellen möchten. In kurzen Interviews geben Praktiker der Zahnmedizin Einblicke in eine herausfordernde Situation, eine überwundene Hürde oder einen vermeintlichen Fehler, aus dem sie viel mehr gelernt als verloren haben.

Doch das Offenlegen klinischer, fachlicher oder auch kollegialer Herausforderungen ist in der dentalen Diskurslandschaft eine Randerscheinung. Wir möchten mit der neuen Reihe einen Anstoß geben und die zahnärztliche Community einladen, über ihre Hürden, Lösungswege und Lernkurven – in Person oder anonym – zu sprechen. Den Auftakt der „Zahnbekenntnisse“ macht Prof. Dr. Dietmar Oesterreich, ehemaliger Vizepräsident der BZÄK und ehemaliger Präsident der Zahnärztekammer Mecklenburg-Vorpommern. Darüber hinaus verweist Prof. Dr. Christoph Benz, Präsident der BZÄK, im Interview auf CIRS dent auf ein Online-Angebot der BZÄK zur Aufarbeitung von Fehlern im Behandlungsalltag.

Ein Blick auf die Statistik

Seit zehn Jahren veröffentlicht der Medizinische Dienst des Spitzenverbandes Bund der Krankenkassen (MDS) eine Jahresstatistik zu den Ergebnissen der Behandlungsfehler-Begutachtungen der Medizinischen Dienste. Vermuten Versicherte, dass ein im Rahmen einer (zahn-)medizinischen Behandlung aufgetretener Schaden durch einen Behandlungsfehler verursacht wurde, können sie sich an ihre Krankenkasse wenden. Diese beauftragt dann in vielen Fällen den Medizinischen Dienst mit der Erstellung eines Gutachtens. In der Jahresstatistik 2020 sind für den Bereich Zahnmedizin 1.058 gemeldete Fälle hinterlegt worden, deren Auswertung 379 Fehler bestätigte. Damit ergibt sich eine nachgewiesene Fehlerquote von 35,8 Prozent, was jedoch nicht auf die jährlich etwa über 110 Millionen durchgeführten zahnmedizinischen Behandlungsmaßnahmen bezogen werden kann.



**Behandlungsfehler-
Begutachtung der
Gemeinschaft der
Medizinischen
Dienste, Jahres-
statistik 2020**

Sharing is caring: Traut euch!

*Wenn Sie mit uns auf eine Herausforderung in Ihrem Berufsleben zurückblicken möchten, freuen wir uns über Ihre Kontaktaufnahme per E-Mail unter: m.hartinger@oemus-media.de
Denn: Der Lerneffekt einer jeden Erfahrung wird vervielfacht, wenn auch andere daran teilhaben können.*



Gespräche über Fehler und Herausforderungen **auf dem Weg zum Erfolg**

„Als ich im Jahr 2006 (...) den **Leitfaden Präventionsorientierte ZahnMedizin unter den besonderen Aspekten des Alterns** vorstellte, wurde ich durchaus belächelt.“

Herausforderung

Zu Beginn der 2000er-Jahre wurden die demografischen Veränderungen in Deutschland sowohl in der Öffentlichkeit als auch in den zahnärztlichen Praxen deutlicher sichtbar. Die Demografie zeigte uns unweigerlich die Herausforderungen der Zukunft auf. Heute ist jeder zweite erwachsene Patient in einer zahnärztlichen Praxis über 60 Jahre alt. Für die zunehmende Betreuung der älter werdenden Generation, oftmals einhergehend mit Multimorbidität und sogar Pflegebedürftigkeit, brauchte es eine Neuausrichtung der Praxen, aber auch der gesundheitspolitischen Rahmenbedingungen. Als ich selbst im Jahr 2006 auf einer Bundesversammlung den Leitfaden **Präventionsorientierte ZahnMedizin unter den besonderen Aspekten des Alterns** vorstellte, wurde ich durchaus belächelt. Trotz der Unterstützung von Herrn Prof. Kruse, dem obersten Altenforscher der Bundesregierung, waren viele der Delegierten noch nicht davon überzeugt, dass eine gezielte Ausrichtung auf diese Patientengruppe notwendig ist.

Lösung

Somit mussten durch gezielte Überzeugungsarbeit und Fortbildung, aber auch durch die Gestaltung gesundheitspolitischer Rahmenbedingungen die Voraussetzungen dafür geebnet werden. Gemeinsam mit Wissenschaft, KZBV und BZÄK ist es gelungen, über die Entwicklung des sogenannten AuB-Konzeptes die notwendigen gesundheitspolitischen Rahmenbedingungen zu schaffen.

Lernkurve und Empfehlung

Es ist wichtig, trotz der Skepsis anderer, vorzuschauen und Allianzen für die Durchsetzung begründeter Ziele zu suchen und sich dabei nicht entmutigen zu lassen. Es wäre ein Leichtes gewesen, den damaligen Weitblick zur Seite zu legen und abzuwarten. Heute aber profitieren wir und vor allem unsere älteren Patienten von unserer Vorarbeit und Etablierung einer präventionsorientierten Alterszahnmedizin.



© BZÄK/Lopata

Prof. Dr. Oesterreich studierte von 1976 bis 1981 an der Universität Rostock. 1985 erfolgte seine Ernennung zum Fachzahnarzt für Allgemeine Stomatologie, 1988 erlangte er den Doktorgrad und ließ sich 1991 in eigener Praxis nieder. Seit 1990 war Prof. Dr. Oesterreich Präsident der Zahnärztekammer Mecklenburg-Vorpommern, seit 2000 agierte er als Vizepräsident der Bundeszahnärztekammer. Im vergangenen Jahr verabschiedete sich Prof. Dr. Oesterreich nach einer jahrzehntelangen, überaus erfolgreichen Laufbahn aus der aktiven Standespolitik.



Infos zur Person

Unerwartetes Ende?



Online
geht's weiter im Text.

T

Man muss nicht jeden Fehler selbst machen!

Ein Beitrag von Marlene Hartinger

INTERVIEW /// Seit 2016 bieten Bundeszahnärztekammer und Kassenzahnärztliche Bundesvereinigung mit CIRS dent eine Onlineplattform für Zahnärzte, die zu einem konstruktiven Austausch über Herausforderungen und Fehler im Behandlungsalltag beitragen soll. Es basiert auf einem vormaligen Modellprojekt der BZÄK. Prof. Dr. Christoph Benz, Präsident der BZÄK, erläutert das Angebot.



© BZÄK/Lopata

Prof. Dr. Benz, wofür steht CIRS dent und wie funktioniert die Plattform?

Zahnärzte können über die Onlineplattform www.cirsdent-jzz.de auf freiwilliger Basis anonym, sanktionsfrei und sicher über unerwünschte Ereignisse aus ihrem Praxisalltag berichten, sich informieren und austauschen. Die Abkürzung CIRS steht für Critical Incident Reporting System, übersetzt also „Meldesystem für kritische Vorfälle“. Es ist aber wesentlich mehr: ein Berichtssystem und vor allem Lernsystem. Denn gerade auch wer keinen kritischen Vorfall zu melden hat, kann lesen, dazulernen und sich austauschen. Für die Anmeldung zum System erhalten Zahnärzte einen anonymen Registrierungsschlüssel.

Ein Fachgremium prüft nach dem verschlüsselten Eingang eines Berichts, ob wirklich eine vollständige Anonymisierung gewährleistet ist – sowohl Praxis, Behandler als auch Patient sollen keinesfalls nachvollziehbar sein – und ergänzt diesen um Hinweise und Lösungsvorschläge, wie das geschilderte Ereignis künftig vermieden werden kann. Anschließend wird der anonyme Bericht im System veröffentlicht und kann ausschließlich von registrierten Nutzern eingesehen werden.

Die Seite www.cirsdent-jzz.de hat zudem eine Datenbank-Funktion, d. h., es kann gezielt nach Berichten gesucht werden. Technisch und organisatorisch ist dabei stets eine anonyme und geschützte Nutzung des Systems sichergestellt.

„Der schlechteste Fehler ist einer, aus dem nichts gelernt wurde – und der deshalb erneut passiert. Wir möchten alle Kollegen aufrufen, sich an dem Berichts- und Lernsystem zu beteiligen.“

Welches Ziel verfolgt CIRS dent und wie viele registrierte Nutzer hat die Plattform?

Man muss nicht jeden Fehler selbst machen! Ziel ist es, aus eigenen Erfahrungen und denen anderer Zahnärzte zu lernen. Jeder unvorhergesehene Vorfall aus dem Behandlungsalltag ist ein Learning. Die Berichte sind oft hochinteressant und immer lehrreich. Die Nutzer können diese auch kommentieren sowie im Forum miteinander diskutieren. Damit leisten die Teilnehmenden einen aktiven Beitrag zur Verbesserung der Patientensicherheit. Rund 6.500 Zahnärzte nutzen diesen Service bereits aktiv.

Wie steht es um das Fehlermanagement in der Zahnmedizin?

Es gibt seit einigen Jahren einen sehr offenen und interessierten Austausch. Das zeigen unzählige freiwillige Qualitätsinitiativen von Zahnärzten. Beispielhaft seien die bundesweit ca. 500 Qualitätszirkel genannt, in denen sie sich regelmäßig kollegial zu aktuellen Qualitätsfragen austauschen. Jeder Vorfall aus dem Behandlungsalltag, von dem man sagen kann: „Das war eine Gefährdung für das Wohlergehen des Patienten und ich möchte nicht, dass es noch einmal passiert“, ist ein gutes Lehrbeispiel. Mit einem offenen Umgang kann man Erfahrungen und Wissen weitertragen. Der schlechteste Fehler ist einer, aus dem nichts gelernt wurde – und der deshalb erneut passiert. Wir möchten alle Kollegen aufrufen, sich an dem Berichts- und Lernsystem zu beteiligen.



Hier geht es zur Webseite www.cirsdent-jzz.de



Infos zur Person

Designpreis

Wir suchen Deutschlands
schönste Zahnarztpraxis.
Jetzt bis zum 1.7.2022
bewerben:
www.designpreis.org

© Joke Walker - stock.adobe.com
© Joke Walker - stock.adobe.com

ZWP Designpreis 2022: Starten Sie mit Ihrer Bewerbung ins Jahr!

Nach dem 20. Designpreis-Jubiläum im vergangenen Juli eröffnen wir eine neue Bewerbungsrunde. Ihre Praxis ist ein Schmuckstück? Egal, ob besondere Materialien oder spezielle Formgebung, ob bewusster Stilmix oder einzigartige Kreationen: Zeigen Sie es uns! Bewerben Sie sich um den diesjährigen ZWP Designpreis 2022 und werden Sie die „Schönste Zahnarztpraxis Deutschlands“!

Was ist gutes Design?

Praxisdesign ist mehr als ein bequemer Behandlungsstuhl. Nur ein durchdachtes Gesamtkonzept aus Praxisphilosophie und -gestaltung kreiert die berühmte Wohlfühlatmosphäre und erzeugt ein wirkliches Behandlungserlebnis. Dazu gehört ein perfektes Zusammenspiel aus Farben, Formen, Materialien und Licht, das Emotionen weckt und zu Ihnen, Ihrem Team und Ihren Patienten unverwechselbar passt.

Was ist Ihre Story?

Gutes Design ist so vielfältig und individuell wie es Zahnarztpraxen und ihre Zielgruppen sind. Deshalb erzählen Sie uns Ihre persönliche Story! Was möchten Sie mit der Praxisgestaltung nach außen transportieren? Was hat Sie inspiriert und mit welchem Ergebnis? Wir sind gespannt und freuen uns auf Ihre Bewerbung zum ZWP Designpreis 2022: Füllen Sie dafür einfach die Bewerbungsunterlagen auf www.designpreis.org aus und senden uns diese, am besten per E-Mail, an zwp-redaktion@oemus-media.de. Bewerbungsschluss ist am 1. Juli 2022. Die erforderlichen Bewerbungsunterlagen enthalten das vollständig ausgefüllte Bewerbungsformular, einen Praxisgrundriss und professionelle, aussagekräftige Bilder.

www.designpreis.org



OEMUS MEDIA AG
Tel.: +49 341 48474-133
www.designpreis.org

Praxis mit Persönlichkeit

Ein Beitrag von Maria Reitzki

INTERVIEW /// Dr. Eleni Caramali ist seit 1997 als Zahnärztin in eigener Praxis in München tätig. 2009 hat sie eine Praxis am Münchner Marienplatz übernommen, die sie Jahre später komplett renoviert, neu ausgestattet und digitalisiert hat. Was hat sie dazu bewogen, 20 Jahre nach der ersten Praxisgründung diesen Schritt zu gehen? Worauf hat sie bei der Neugestaltung Wert gelegt und welche Vorteile bringt ihr die neue Praxisausstattung im Alltag?

Zahnärztin Dr. Eleni Caramali hat in ihrer Praxis ein **Wohlfühlambiente** geschaffen.

© Dr. Eleni Caramali

Frau Dr. Caramali, Sie führen eine Familienpraxis im Herzen Münchens. Was war Ihnen bei Ihrer Praxisrenovierung besonders wichtig?

Ein schönes Ambiente! Die Praxis sollte ästhetisch sein sowie zu meiner Persönlichkeit und Philosophie passen. Vom Besuch meiner Website bis zur Behandlung in meiner Praxis ist mir eine einheitliche Linie wichtig. Meine Patienten sollen bereits beim Betreten der Praxis begeistert sein und sich willkommen fühlen. Außerdem ist es mir wichtig, eine sehr gute Zahnheilkunde zu betreiben.

Diese Haltungen und Überzeugungen machen meine Philosophie aus. Meine Praxisgestaltung soll dieses Bild abrunden: Hier soll Klarheit herrschen, die meine Arbeitsweise widerspiegelt – das beginnt an der Rezeption und geht weiter bis in die Behandlungsräume. Denn ich bin überzeugt: Unsere Lebens- und Arbeitsweise zeigt unsere Seele. Und wir zeigen sie auch mit der Gestaltung unserer Räumlichkeiten. Mir sind klare Linien und Farben wichtig, denn so schaffe ich Klarheit für das, was ich tue und was ich bin – als Behandlerin und als Mensch.

Was war der Auslöser für die Umgestaltung Ihrer Praxis?

Die Entscheidung war ein längerer Prozess. Ich habe mich mit Fragen auseinandergesetzt wie: Was will ich in meinem Leben? Wo möchte ich in zehn Jahren stehen? Was sind meine Ziele? Die Antworten habe ich erst im Inneren gefestigt und dann bin ich die notwendigen Schritte im Außen gegangen.

Ich werde meine Praxis bis zum Ruhestand führen – und um für die Phase bis dahin neue Anregungen zu schöpfen, habe ich die Praxis komplett renoviert, digitalisiert und mit neuen Geräten ausgestattet.



Klare Farben
und ein
aufgeräumter
Empfang
heißen
Patienten
willkommen.



Ich wollte, dass alles aus einem Guss entsteht, und zwar genauso, wie ich es mir vorstelle – ästhetisch wie auch technisch: eine Praxis, die auf dem neuesten Stand der Technik ist.

Welche Veränderungen waren dafür notwendig?

Seit Übernahme der Praxis 2009 hatte ich mit einer soliden Ausstattung gearbeitet. Die Behandlungsstühle und das Röntgengerät entsprachen jedoch nicht mehr dem Stand der Technik. Es gab keine Ersatzteile mehr für die Einheiten und über die Jahre wurden sie auch zu altmodisch. Es war an der Zeit, alles zu ersetzen.

Ich habe den Hersteller gewechselt und mich für eine Praxisausstattung des finnischen Dentalgeräteherstellers Planmeca entschieden. Mir ist es wichtig, dass alle Geräte von demselben Hersteller sind – damit ich ein durchgängiges Design in meiner Praxis habe und alles aus einer Hand bekomme. Ich möchte immer nur einen Ansprechpartner haben – egal, ob es um meine Behandlungseinheiten, eines der Röntgengeräte oder die Software geht.

Warum ist Ihre Wahl auf die Geräte von Planmeca gefallen?

Ausschlaggebend war für mich die Reise nach Helsinki zur Werksbesichtigung bei Planmeca. Ich habe vor Ort gesehen, wie die Geräte hergestellt werden. Ich mag die Philosophie der Finnen: Sie sind sehr sozial und das merkt man auch in der Firma. Dazu wollte ich etwas beitragen, indem ich mich für Planmeca entscheide.

Ein weiterer Grund war die Ästhetik. Die Behandlungseinheiten – ich habe drei Compact i Classic touch gewählt – wirken leicht, grazil und schwebend, obwohl sie sehr stabil sind. Außerdem bestehen sie aus Aluminium, statt aus Kunststoff. Darüber hinaus haben das gute Preis-Leistungs-Verhältnis und die technischen Features meine Wahl beeinflusst. Ästhetik, Technik, Philosophie und Preis – das Gesamtpaket hat mich einfach überzeugt.

Was sind aus Ihrer Sicht die größten Vorzüge Ihrer Behandlungseinheiten?

Das Schwebestuhlkonzept bietet mir mehr Beinfreiheit. Wie ich das Pedal auch setze, ich kann mich freier bewegen. Zudem freue ich mich über das Schwingbügelssystem: Die Handstücke befinden sich in Greifhöhe und werden automatisch in die ursprüngliche Position zurückgezogen. Das gibt mir mehr Sicherheit bei der Behandlung und ist angenehmer für mein Handgelenk. Insgesamt fällt es mir leichter, mit dem Schwingbügel zu arbeiten.



© Dr. Eleni Caramalli

Ergonomisches Arbeiten ist dank Behandlungseinheit mit Schwebestuhl und Schwingbügel jederzeit möglich.

Wie wichtig ist Ihnen die Hygiene in Ihrer Praxis?

Ich bin eine echte Sauberkeitsfanatikerin! Mir ist direkt aufgefallen, dass die neuen Einheiten viel leichter zu reinigen sind, weil sie eine sehr glatte, pulverstrahlbeschichtete Oberfläche haben. Das strahlende Weiß wird somit nicht vergilben! Die Einheiten bestehen aus nur wenigen einzelnen Gussteilen – somit gibt es kaum Nischen und Ritzen. Ablagerungen haben also so gut wie keine Chance.

Was ich auch sehr gerne mag: Bei den neuen Behandlungseinheiten mit Touchdisplay wird jeder Reinigungsvorgang protokolliert und gespeichert. Dadurch ist es für jeden nachvollziehbar, dass wir die Hygienevorschriften einhalten. So habe ich auch bei einer Praxisbegehung direkt etwas in der Hand und bin auf der sicheren Seite.

Welches Feedback bekommen Sie von Ihren Patienten?

Ein sehr positives: Die Praxis wirke sehr hell und modern, habe eine gute technische Ausstattung und sei immer hygienisch sauber. Die Planmeca-Geräte unterstützen diesen Eindruck. Und wenn meine Patienten mit einem positiven Eindruck die Praxis verlassen, tragen sie diesen weiter – und so entstehen Empfehlungen.

Ich setze mich dafür ein, dass meine Arbeitsweise, meine Ausstattung und das Ambiente für einen runden Gesamteindruck sorgen. Das Gesamtkonzept muss stimmig sein. Meine Patienten sollen sich wohlfühlen – das ist mein Anspruch. Und wenn sie sehen, dass wir mit unseren Geräten auch technisch auf dem neuesten Stand sind, dann wird das Bild noch mal vollkommener.

INFORMATION ///

Planmeca Vertrieb Deutschland: NWD
www.nwd.de

TRIERER FORUM

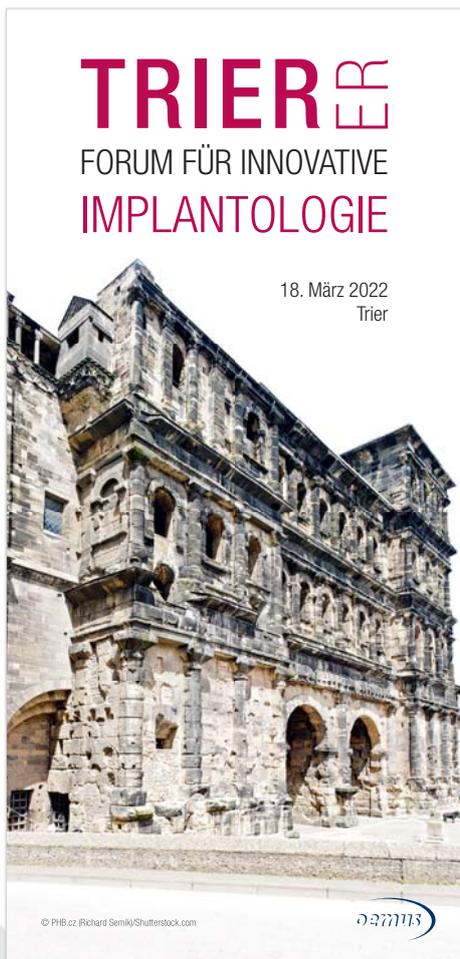
FÜR INNOVATIVE IMPLANTOLOGIE

18. März 2022
Trier – Nells Park Hotel

ONLINE-ANMELDUNG/
KONGRESSPROGRAMM



www.trierer-forum.de



Thema:

Aktuelle Trends in der Implantologie

Wissenschaftliche Leitung:

Prof. Dr. Daniel Grubeanu/Trier

Referenten u. a.:

Prof. Dr. Fred Bergmann/Viernheim
Dr. Manuel Bras da Silva/Lünen
Prof. Dr. Dr. Knut A. Grötz/Wiesbaden
Prof. Dr. Daniel Grubeanu/Trier
Dr. Harald P. Hüskens/Uedem
Dr. Stefan Jung/Bruchsal
Prof. Dr. Dr. Peer Kämmerer, MA/Mainz
Alexandra Pedersen/Bodman-Ludwigshafen
Dr. Ralf Rauch/Pforzheim
Priv.-Doz. Dr. Dr. Eik Schiegnitz/Mainz
Univ.-Prof. Dr. Dr. Ralf Smeets/Hamburg

Faxantwort an **+49 341 48474-290**

Bitte senden Sie mir das Programm zum TRIERER FORUM FÜR INNOVATIVE ZAHNMEDIZIN zu.

Titel, Name, Vorname

E-Mail-Adresse (Für die digitale Zusendung des Programms.)

Stempel

Stadt PRAXIS

Die zahnärztliche
Versorgung
in Randregionen

Land



Ruhe pur! Menteroda, montags, 12 Uhr.
Die Thüringer Gemeinde Menteroda im Unstrut-Hainich-Kreis zählt etwas mehr als 2.000 Einwohner und ist, im Vergleich zu anderen umliegenden Ortschaften, infrastrukturell relativ gut aufgestellt: es gibt zwei Einkaufshallen, eine Gemeindschänke, einen Kindergarten, eine Gemeinschaftsschule, eine Allgemeinmedizinerin und die Zahnarztpraxis von Katharina Tschamler in der abgebildeten Holzstraße.

Land**ZAHN**wirtschaft



Menteroda

Thüringen

Eine Praxisniederlassung im ländlichen Raum – ob als Übernahme oder Neugründung – ist in der Regel kein Zufall, sondern eine sehr bewusste Entscheidung für eine Mentalität, eine Community, ein Standing und auch eine Lebensart. Die neue Reihe der ZWP „LandZahnWirtschaft“ stellt in ausgewählten Reportage-Einblicken Praxisinhaber fernab von Metropolen mit einer üppigen Infrastruktur vor und zeigt die Vielgesichtigkeit, die Höhen und Tiefen, die Normalität und kleinen Überraschungen einer ländlichen, aber eben keiner provinziellen Zahnmedizin. Wir fragen Zahnärzte, was sie bewogen hat, sich an den Orten ihrer Wahl niederzulassen, wie wirklich wirtschaftlich lohnenswert eine Landpraxis ist, was ihnen gefällt oder weniger behagt, wo sie klare Vor-, aber durchaus auch Nachteile ihrer Standortwahl sehen.

Eng verknüpft mit dem Thema der zahnmedizinischen Versorgung in Randregionen ist die zunehmende Sorge um einen zum Teil schon jetzt sichtbaren Zahnärztemangel auf dem Land. Eine Vielzahl an Landes Zahnärztekammern und auch Universitäten ist bemüht, diesem Trend mit kreativen Projekten und Kampagnen gegenzusteuern, konkrete Anreize für junge Zahnärzte mit Landambitionen zu schaffen und so die Weiterführung bestehender Kleinstadt- und Dorfpraxen, deren Inhaber auf das Rentenalter zugehen oder es schon überschritten haben, zumindest mittelfristig zu sichern. Die Thematik wird in den kommenden Jahren an Fahrt aufnehmen, dabei sind die damit verbundenen Faktoren vielfältig. Um eine Zahnarztpraxis in einer Kleinstadt offen und lebendig zu halten, bedarf es mehr als guten Zuspruch vonseiten der älteren Kollegenschaft, einmalige Geldzuschüsse und ein Händeschütteln mit dem Bürgermeister. Es braucht eine durchdachte Aufwertung der Idee „Landleben“ im Gegensatz zum hochvernetzten, postmodernen Großstadtraum. Dabei geht es nicht um die Idealisierung einer rosaroten Landidylle, sondern um konkrete, nachhaltig wirkende Maßnahmen, die das Leben auf dem Land lebens- und erstrebenswert und vor allem – auch im Detail – machbar gestalten. Dazu zählen unter anderem der Einsatz von öffentlichen Verkehrsmitteln, das Vorhandensein von Schulen, Vereinen und zentralen Pfeilern einer intakten Infrastruktur – von Post über Bank bis hin zum Ärztehaus.

„Die Bewohner (...) freuen sich, dass wir hier sind, und wertschätzen unsere Arbeit.“

Ein Beitrag von Marlene Hartinger

INTERVIEW /// Was viele Großstädter gezielt suchen, hat Zahnärztin Katharina Tschamler im thüringischen Menteroda zur Genüge: Entschleunigung von Raum und Zeit. Denn hier, wo sich fast jeder kennt und die Straßen angenehm leer sind, lässt sich Zahnmedizin mit hoher Lebensqualität verbinden. Im Januar 2019 übernahm Katharina Tschamler als neue Inhaberin die einzige Zahnarztpraxis in Menteroda.

Frau Tschamler, was hat Sie anfänglich nach Menteroda gebracht?

Ich komme ursprünglich aus Bad Langensalza, habe in Jena studiert und wollte später in meinem Heimatort arbeiten. Als ich 2016 über einen Zahntechniker in Mühlhausen erfuhr, dass eine Zahnärztin in Menteroda langfristig nach einer Nachfolge sucht, ging ich dem Tipp nach und traf auf Frau Westphal, die Praxisinhaberin. Wir verstanden uns gut und klärten die Übergabe genau ab: Bis 2018 wollten wir beide gemeinsam in der Praxis wirken – auch um Patienten und Assistenz langsam an eine neue Behandlerin und zukünftige Praxisinhaberin zu gewöhnen – und dann, zeitgleich mit dem Ausscheiden einer langjährigen Zahnarthelferin, die Übergabe an mich vornehmen. Dieses Arrangement eines sanften Übergangs hat für alle sehr gut funktioniert.

Welche Rolle kommt Ihnen als Zahnärztin in der Ortsgemeinde zu?

Ich bin die einzige Zahnärztin in Menteroda und damit ein wichtiger Bestandteil der im Vergleich zu anderen Kleinstädten relativ gut aufgestellten Infrastruktur und Gesundheitsversorgung des Ortes. Neben meiner Zahnarztpraxis gibt es hier noch eine Hausarztpraxis, eine Apotheke und zwei Physiotherapie-Praxen. Bewohner können somit mit ihren (zahn-)medizinischen Anliegen, zumindest in einem ersten Schritt, im Ort versorgt werden. Die Bewohner wissen das zu schätzen und vermitteln uns das auch – sie freuen sich, dass wir hier sind, und wertschätzen unsere Arbeit und unser zahnmedizinisches Angebot.

Was haben Sie bei der Übernahme der Praxis sofort geändert und was vorerst belassen?

Als ich die Praxis übernahm, arbeitete meine ehemalige Chefin noch als angestellte Zahnärztin bei mir weiter. Daher war für mich klar, meine Neuerungsvorstellungen, auch aus Respekt meiner Vorgängerin gegenüber, nicht abrupt, sondern langsam und mit Bedacht umzusetzen. Zudem wollten wir die Patienten nicht überfordern, erst mal an den personellen Wechsel heranführen und danach, schrittweise, die Praxis modernisieren. Dabei war natürlich auch die Finanzierung ein Thema:





„Man kennt sich oftmals über die Praxis hinaus, trifft sich in der Kaufhalle oder ist vielleicht sogar miteinander befreundet.“

Das verbindet und führt auch dazu, dass Patienten in der Regel ihre Rechnungen ohne weitere Erinnerungen begleichen, die Zahlungsmoral hoch ist und ein Mahnwesen durch ein externes Abrechnungswesen, wie es Stadtpraxen benötigen, entfällt.“

Ich musste erst ein Budget für meine angedachten Modernisierungen bereitstellen. Was sich zu Beginn jedoch schnell und einfach umsetzen ließ, war ein optischer Neuschliff – wir renovierten die Praxis in einem mehrtägigen Einsatz und gaben ihr durchweg eine neue Wandfarbe. Dabei half – als indirekte Teambuilding-Maßnahme – das ganze Team mit. Zu diesem Zeitpunkt beließ ich den Praxisworkflow und die Praxissoftware vorerst in ihrer alten Form; Anfang 2021 stellte ich die Software um. Das war für die alleingesessenen Mitarbeiterinnen eine große Umstellung.



Kann eine Praxis in einem kleinstädtischen oder dörflichen Umfeld wirklich wirtschaftlich sein? Wie sehen Sie das?

Meiner Meinung nach ja. Die Frage ist natürlich nur, welche Ziele verfolgt werden und was Sie unter wirtschaftlich verstehen. Für mich stellen vor allem drei Aspekte einen wirtschaftlichen Gewinn dar: Zum einen besteht im ländlichen Raum ein besonderes Vertrauensverhältnis zwischen Behandler und Patienten. Man kennt sich oftmals über die Praxis hinaus, trifft sich in der Kaufhalle oder ist vielleicht sogar miteinander befreundet. Das verbindet und führt auch dazu, dass Patienten in der Regel ihre Rechnungen ohne weitere Erinnerungen begleichen, die Zahlungsmoral hoch ist und ein Mahnwesen durch ein externes Abrechnungswesen, wie es Stadtpraxen benötigen, entfällt. Zum anderen ist die Höhe meiner Praxisausgaben (Miete etc.) in Teilen deutlich geringer als im Vergleich zur Großstadt. Darüber hinaus ist die Personalsuche und -bindung um vieles einfacher. Ich konnte binnen zwei Wochen eine Stelle neu besetzen, für die ich viele Bewerberinnen zur Auswahl hatte. Denn die Mitarbeiterinnen freuen sich, hier wohnen und auch arbeiten zu können. Damit ist die Motivation, die Arbeit gut zu tun und die Stelle zu behalten, groß. Das sind alles wichtige zwischenmenschliche, aber eben auch wirtschaftliche Pluspunkte für mich, die sich aus dem Standort heraus ergeben. Grundvoraussetzung ist selbstverständlich, dass man selber die ländlichen Strukturen kennt und mag – ich komme vom Dorf, wohne arbeite in einem Dorf. Ich entstamme dieser Mentalität. Für gebürtige Städter ergibt das Ganze womöglich ein anderes Bild.

Welches Argument spricht Ihrer Meinung nach am stärksten für Ihren Praxisstandort?

Ganz klar, das beiderseitige Vertrauen zwischen Praxis und Patient. Das ist ein unschlagbarer Vorteil. Es bereitet mir Freude, reduziert meinen Arbeitsaufwand und sichert auch den wirtschaftlichen Erfolg meiner Praxis.



Natürliches
Konzentrat aus sieben
ätherischen Ölen

Ätherische Öle in der antibakteriellen (Prophylaxe-) Behandlung

Salviathymol® N Madaus wirkt entzündungshemmend, schmerzlindernd und beruhigend bei Entzündungen des Mund- und Rachenraums. Das natürliche Konzentrat besteht aus sieben ätherischen pflanzlichen Ölen: Salbei-, Eukalyptus-, Pfefferminz-, Zimt-, Nelken-, Fenchel- und Sternanisöl sowie aus Levomenthol und Thymol. Die besondere traditionelle Kombination der natürlichen Öle trägt zu einer ausgewogenen Mundflora bei. Ätherische Öle haben eine vergleichbare antibakterielle Wirksamkeit wie eine Standardbehandlung z. B. mit Chlorhexidinlösung. Ohne Behandlung oder Prophylaxe kann sich eine Gingivitis, die bei etwa 90 Prozent der Patienten auftritt, zu einer Parodontitis weiterentwickeln. Produkte mit pflanzlichen Wirkstoffen wie Salviathymol® werden aus Patientensicht als „Naturheilmittel“ häufig offener angenommen und können sich daher positiv auf die Adhärenz auswirken. Zudem erhält Salviathymol® das natürliche Weiß der Zähne. Es muss in der Behandlung und Prophylaxe also nicht immer die Standardbehandlung sein – auch wenn die Schulmedizin natürlichen Behandlungsmethoden oft skeptisch gegenübersteht. Pflanzliche Formulierungen aus ätherischen Ölen haben ihren Stellenwert und werden entsprechend aktueller Leitlinien, wie der S3-Leitlinie zum Biofilmmangement, empfohlen. In der täglichen Mundhygiene ist Salviathymol® N Madaus einfach zum Spülen und Gurgeln mit Wasser verdünnt anzuwenden, ohne dabei die Geschmackswahrnehmung zu beeinträchtigen.

Literatur



Produktinweise



Mylan Germany GmbH (A Viatrix Company)
www.Viatrix.com/de-de

Digital vernetzte Implantatbehandlung

NSK hat das chirurgische Mikromotorsystem Surgic Pro weiterentwickelt: Es ist nun als Surgic Pro2 erhältlich. Surgic Pro2 ermöglicht eine Bluetooth-Anbindung des Osseointegrations-Messgeräts Osseo 100+ und via Link-Set eine Anbindung zum Ultraschall-Chirurgiesystem VarioSurg 3. Die Installation einer Anwendung und die Verbindung eines iPads mit dem Steuergerät ermöglicht die Echtzeitanzeige detaillierter Eingriffsdaten. Behandlungsparameter von Surgic Pro2 und auch Daten von Osseo 100+ können auf dem iPad angezeigt und gespeichert werden. Durch die Rückverfolgbarkeit der patientenspezifischen Behandlungsdaten lässt sich die Implantatbehandlung individuell auf den einzelnen Patienten anpassen. Die Geräte Surgic Pro2 und VarioSurg 3 lassen sich kabellos und hygienisch durch eine gemeinsame Fußsteuerung bedienen. Aber auch ohne Anbindung an weitere Geräte bietet Surgic Pro2 Vorteile für den Behandler: Der neue Mikromotor ist kürzer, leichter und somit noch ergonomischer geworden, mit einer hochauflösenden LED als Lichtquelle im Mikromotor lässt sich wie unter Tageslicht arbeiten, das Pumpenmodul arbeitet noch leiser und das Anbringen des Spülschlauchs ist noch handlicher geworden.

NSK Europe GmbH

Tel.: +49 6196 77606-0
www.nsk-europe.de

Infos zum
Unternehmen



Diese Beiträge basieren auf den Angaben der Hersteller und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

Stressreduzierung dank digitalem Terminmanagement

Ähnlich wie das Vorjahr war auch 2021 von der Coronapandemie geprägt und Zahnärzte kämpften mit großen Herausforderungen im Zusammenhang mit dem SARS-CoV-2-Virus. Ein digitales Terminmanagementsystem wie Doctolib kann Einrichtungen dabei unterstützen, Praxisabläufe so effizient wie möglich zu gestalten. Über das Patientenportal www.doctolib.de können Patienten einfach und schnell Zahnärzte in der Umgebung suchen und 24/7 Termine eigenständig buchen und verwalten. Sollten Termine verschoben oder abgesagt werden, können zahnärztliche Praxen ihre Patienten automatisch per E-Mail benachrichtigen. Das erhöht nicht nur die Flexibilität bei der Terminbuchung, sondern hilft auch dabei, in Zeiten der Pandemie den vollen Überblick zu behalten. In Europa setzen bereits über 300.000 Ärzte und Gesundheitsfachkräfte auf Doctolib.

Infos zum Unternehmen



Doctolib

www.info.doctolib.de

Tel.: +49 89 20702884



Schmerzfremde Betäubung durch computerassistierte Injektionen

CALAJECT™ unterstützt den zahnärztlichen Behandlungsalltag in mehrfacher Hinsicht: Es bietet Patienten eine sanfte und schmerzfreie Injektion, ermöglicht Behandlern eine entspannere Arbeitssituation und fördert so das Vertrauen zwischen Zahnarzt und Patient. Grund hierfür ist die intelligente und sanfte Verabreichung von Lokalanästhetika. Ein zu Beginn langsamer Fluss verhindert den Schmerz, der entsteht, wenn ein Depot zu schnell gelegt wird.

Selbst palatinale Injektionen können vorgenommen werden, ohne dass der Patient Unbehagen oder Schmerz empfindet. Der Griff um das Handstück verbessert die Taktilität und sorgt dafür, dass der Behandler während der Injektion in einer entspannten und ergonomischen Haltung arbeiten kann. Es sind keine Fingerkräfte nötig, sodass eine Belastung von Muskeln und Gelenken vermieden wird. Durch die Möglichkeit einer guten Fingerstütze kann die Kanüle während der Injektion vollkommen still an einer Stelle gehalten werden. Das Instrument eignet sich für alle odontologischen Lokalbetäubungen, da das System Programmeinstellungen sowohl für die intraligamentäre (PDLA) und die Infiltrationsanästhesie als auch für die Leitungsanästhesie hat. Der computergesteuerte Fluss in allen drei Programmen ermöglicht das leichte Legen einer schmerzfreien Betäubung – selbst palatinal. Zusätzliche kostenaufwendige Verbrauchsstoffe sind nicht vonnöten. Es werden Standard-Dentalkanülen und -Zylinderampullen verwendet. Die Kontrolleinheit wird über einen hygienischen Touchscreen mit einer einfachen Programmwahl gesteuert. Das Gerät lässt sich mit einem Fußschalter bedienen, der im Lieferumfang enthalten ist.

RØNVIG Dental Mfg. A/S, Dänemark

Vertrieb Deutschland • Tel.: +49 171 7717937

www.ronvig.com • www.calaject.de

Digitale Plattform vereint Zahnmedizin an einem Ort

Das Unternehmen 3Shape führt Unite ein: Eine offene Kollaborationsplattform, die weltweit führende Dentalunternehmen, Dentallösungen und Labore zusammenbringt und es so Behandlern ermöglicht, alle ihre Behandlungsfälle vom TRIOS-Scan bis zum Behandlungsabschluss mit Leichtigkeit zu verwalten. Anwender profitieren von der Möglichkeit, mit den integrierten Unite Store-Apps ihr digitales Angebot um Clear Aligner, Chairside-Lösungen, Design-Services und vieles mehr mühelos zu erweitern, oder arbeiten einfach über Apps mit ihrem bevorzugten Labor zusammen. Im Ergebnis steigern sie so ihre Effizienz. 3Shape Unite vernetzt Behandler ganz einfach mit den richtigen Partnern und erleichtert die Digitale Zahnheilkunde von Anfang bis Ende.



Infos zum
Unternehmen



3Shape Germany GmbH

Tel.: +49 211 33672010

www.3shape.com/de-de

Natürliche Restauration in einem Termin

Initial™ LiSi Block von GC ist ein vollständig kristallisierter Lithium-Disilikat-Block, der ohne Brenn-
vorgang über optimale physikalische Eigenschaften verfügt. Die von GC entwickelte und für
die CAD/CAM-Zahnmedizin patentierte HDM-Technologie (High Density Micronization) sorgt
für hohe Abrasionsbeständigkeit, passgenaue Ränder und ästhetische Endergebnisse. Mit
Initial™ LiSi Block lässt sich die Verarbeitungszeit deutlich verkürzen: Weder ein Brenn-,
Glaser-, Charakterisierungs- noch Abkühlungsvorgang sind erforderlich. Dadurch
spart man bis zu 40 Prozent der für die Herstellung benötigten Zeit der Restau-
rationen und damit schlussendlich auch in der Behandlungsdauer der Patienten. Einfach nur schleifen, polieren und einsetzen! Initial™ LiSi Block ist somit eine ideale, zeitsparende Lösung für Patientenbehandlungen in nur einem Termin.



Mehr Infos

Infos zum
Unternehmen



GC Germany GmbH

Tel.: +49 6172 995960

www.europe.gc.dental/de-DE

Klinisch bewährtes Adhäsiv-Applikationssystem

Die Anforderungen an ein Applikationssystem sind je nach Produkt sehr unterschiedlich. Eine Adhäsiv-Flasche sollte beispielsweise einhändig verwendbar sein und eine exakte Dosierung ermöglichen. Vor allem die hygienische Aufbewahrung und zielgerichtete Applikation gehören zu den Anforderungen an Automix-Spritzen für Zemente. Die jeweiligen Anforderungen erfüllen die von 3M entwickelten Systeme mit Bravour. Ob qualitativ hochwertige Dentalmaterialien ihr Potenzial voll ausschöpfen können, hängt in hohem Maße vom Design ihres Applikationssystems ab. Aus diesem Grund setzt 3M oft auf Eigenentwicklungen, statt auf Standard-Fläschchen, Spritzen und Co. Und davon sind nicht nur Anwender begeistert: 2021 wurde die Flasche von 3M Scotchbond Universal Plus Adhäsiv für deren durchdachte Gestaltung und die 3M RelyX Universal Automix Spritze aufgrund der durch Farben und Formen erzielten klaren Struktur mit dem Red Dot Award: Product Design 2021 in der Kategorie „Medizinische Geräte und Medizintechnik“ ausgezeichnet.



Infos zum Unternehmen



3M Oral Care

Tel.: 0800 2753773

www.3M.de



Modernes LED-Zahnaufhellungssystem für zu Hause

SDI Limited präsentiert POLA LIGHT: ein fortschrittliches Zahnaufhellungssystem, das die preisgekrönte Aufhellungsformel von POLA mit einem LED-Mundstück kombiniert, welches die Aufhellung beschleunigt. Das POLA LIGHT System wird mit POLA DAY 6% Wasserstoffperoxid-Gel geliefert. POLA LIGHT ist einfach und komfortabel mit einer Behandlungsdauer von nur 20 Minuten pro Tag zu Hause anzuwenden. Die Gele wirken schnell und entfernen dank ihrer Zusammensetzung Langzeitverfärbungen in nur fünf Tagen. Mit ihrer hohen Viskosität und dem neutralen pH-Wert sorgen die Gele für den höchsten Patientenkomfort bei einem Zahnaufhellungssystem für zu Hause. Die einzigartige Mischung schonender Zusatzstoffe und der hohe Wasseranteil verringern Empfindlichkeiten.

Das POLA LED-Mundstück deckt beide Zahnbögen ab und hat eine Universalgröße, es ist keine Praxisbehandlung und keine individuelle Schiene notwendig – zeitsparend für Patient und Zahnarzt in hochwertig gestalteter Verpackung.

Ein POLA LIGHT Kit enthält: 1 x POLA LED-Mundstück, 4 x 3 g POLA DAY-Zahnaufhellungsspritzen, 1 x USB-Ladekabel und 1 x Bedienungsanleitung mit Zahnfarbschema.

Die POLA-Produktpalette zur Zahnaufhellung wurde bereits bei Millionen von Patienten weltweit erfolgreich eingesetzt. SDI engagiert sich nachhaltig für bessere Lösungen zur Zahnaufhellung, die sicher, einfach und wirkungsvoll sind. Die POLA-Zahnaufheller sind eine australische Innovation und bei jedem Dentaldepot erhältlich.

Infos zum Unternehmen



SDI Germany GmbH • Tel.: +49 2203 9255-0 • www.sdi.com.de

Für Patienten sichtbar: Optimale Trinkwasserhygiene

Eine gute Praxishygiene ist für Patienten auf den ersten Blick nicht sichtbar, trotzdem ist ihr Bedürfnis nach Sauberkeit sehr hoch. In der Zahnarztpraxis ist dies direkt an einen wichtigen Entscheidungspunkt gebunden: Sicherheit. 70 Prozent der Menschen haben laut einer Studie Angst, sich während einer Behandlung zu infizieren¹ und diese Zahl dürfte sich seit der Coronapandemie noch einmal gesteigert haben. Deshalb ist es wichtig, die Umsetzung von Hygienemaßnahmen nach außen zu kommunizieren und sichtbar zu machen. In der Zahnmedizin gehört die Praxishygiene zur Alltagsaufgabe – zum Schutz der Gesundheit von Patienten, dem Team sowie dem Behandler selbst. Neben der

Desinfektion von Händen, Oberflächen und Instrumenten zählt die Trinkwasserhygiene zu den elementaren Bestandteilen der allgemeinen Infektionsprävention. Denn im Wasser – insbesondere von Zahnarztpraxen – lauern gefährliche Erreger wie Pilze, Legionellen und Pseudomonaden, die die Gesundheit der Patienten gefährden können. Mit SAFEWATER, dem Hygiene-Technologie-System von BLUE SAFETY, genießen Zahnmediziner den Schutz der Trinkwasserqualität, sodass sie Patienten mit gutem Gefühl behandeln können. Das Marketingpaket des Wasserhygiene- und Medizintechnologie-Unternehmens belegt den Praxen und Patienten diesen Extraeinsatz sichtbar und öffentlichkeitswirksam. Gleichzeitig wird die Trinkwasserhygiene mit SAFEWATER aufgrund des umfassenden Services – in ihrer gesamten technischen, rechtlichen und mikrobiologischen Dimension – an einen zentralen kompetenten Partner delegiert. So kann sich die Praxisleitung wieder ganz der Behandlung ihrer Patienten widmen. Bei Interesse an einer exklusiven persönlichen Beratung einfach melden unter Tel.: 00800 88552288, per WhatsApp an +49 171 9910018 oder auf www.bluesafety.com/Termin für weitere Informationen.



Hinweis: Biozidprodukte vorsichtig verwenden. Vor Gebrauch stets Etikett und Produktinformation lesen.

¹ PricewaterhouseCoopers (2019): Datensicherheit in Kliniken und Arztpraxen 2019.

BLUE SAFETY GmbH
Tel.: 00800 88552288
www.bluesafety.com

Infos zum Unternehmen



MTA-Zement mit schneller und zuverlässiger Bindung



SPEIKO bietet seit vielen Jahren qualitativ hochwertigen MTA-Zement aus Deutschland an. Bei der Verpackung wird auf Schnickschnack verzichtet, um sich ganz auf den Inhalt zu konzentrieren. Denn SPEIKO hält, was es verspricht: So kann sich der Verbraucher sicher sein, dass bei einem Gramm Inhaltsangabe auch ein Gramm zur Verarbeitung zur Verfügung steht. Aus der Verpackung lässt sich dabei exakt die Menge entnehmen, die auch wirklich benötigt wird. Der Rest kann im Fläschchen gut verschlossen werden und ist garantiert bis zum Verfall – drei Jahre nach Herstellung – verwendbar. SPEIKO MTA-Zement verfügt weiterhin über sehr gute physiochemische Eigenschaften: Besonders hervorzuheben sind hier die sehr feine und cremige Konsistenz, wodurch er leicht aufgenommen werden kann. Durch den Zusatz von Hydroxylapatit ist der MTA-Zement besonders biokompatibel, wirkt remineralisierend und bindet noch schneller und zuverlässiger an das Dentin. Das ermöglicht einen sicheren und bakteriedichten Verschluss.

Speiko – Dr. Speier GmbH • Tel.: +49 521 770107-0 • www.speiko.de

Innovatives Implantatsystem für nachhaltige Gesundheit

Die Mundgesundheit hat einen direkten Einfluss auf Allgemeingesundheit. Studien legen nahe, dass viele chronische Erkrankungen ihren Ursprung in der Mundhöhle haben. Pathogene Bakterien im Mundraum können die Barriere des Saumepithels überwinden, in den Blutkreislauf gelangen und so die Entstehung von Allgemeinerkrankungen begünstigen. Vor diesem Hintergrund gewinnen Zahnimplantate zunehmend an Bedeutung, die nicht nur eine Osseointegration erreichen, sondern eine komplette Bio-Integration – die vollständige und langfristig gesunde Verbindung aller umliegenden Gewebe mit einem Implantat. Mit dem Patent™ Implantatsystem gibt Ihnen das Innovationszentrum Zircon Medical Management eine Technologie an die Hand, die längst synonym mit dem Konzept der Bio-Integration geworden ist. Insbesondere in puncto Weichgewebsreaktion hat das Patent™ Implantat einen entscheidenden Vorteil: Anders als konventionelle Implantate ist das Patent™ Implantat einem natürlichen Zahn nachempfunden. Dank dieses biomimetischen Designs lässt sich um den Hals des Patent™ Implantats eine naturnahe und überaus feste Weichgewebsanhaftung beobachten, wodurch dem Eindringen von Bakterien ins Körperinnere vorgebeugt wird und periimplantäre sowie systemische Komplikationen auf ein Minimum reduziert werden. Mit Patent™ bieten Behandler ihren Patienten ein gesundes und sorgenfreies Kauerlebnis – über Jahrzehnte hinweg. Mehr unter: www.mypatent.com



www.mypatent.com

**Zircon Medical
Management AG**

Tel.: +41 78 8597333

www.mypatent.com



Infos zum
Unternehmen



Hygiene next level

Wenn technisch-funktionale Belmont-Qualität auf eine hochwertige Eleganz trifft, heißt das Resultat EURUS. Die innovative Behandlungseinheit des japanischen Traditionsunternehmens vereint effiziente Behandlungsabläufe, zeitgemäßen Komfort und elegantes Design, gepaart mit einer überragenden Zuverlässigkeit. Die neueste Generation des Erfolgsmodells EURUS bietet anspruchsvollen Behandlern und ihren Teams jetzt zusätzlich bestmögliche Hygiene in kürzester Zeit: Durch das Spülen der Instrumentenschläuche wird zu jeder Zeit eine sichere Behandlung gewährleistet. Optional kann die Einheit mit einer Separierung, einem Amalgamabscheider oder einer Nassabsaugung ausgestattet werden. Die autoklavierbaren Griffe und die Abdeckung der EURUS OP-Leuchte können nach Betätigen eines Hebels einfach abgenommen werden. Außerdem schützt das integrierte Flush-out-Spülsystem vor der Bildung von Biofilmen und Bakterienwachstum in den Schläuchen der Handstücke. Durch den täglichen Einsatz des integrierten Saugschlauch-Reinigungssystems werden zudem die Saugschläuche hygienisch sauber gehalten und Kontaminationen aller Art verhindert.

Infos zum
Unternehmen



Belmont Takara Company Europe GmbH • Tel.: +49 69 506878-0 • www.belmontdental.de

Produktpalette für mehr Nachhaltigkeit in jeder Praxis

Steigende Hygienerichtlinien und Vorgaben machen es auch in der Zahnmedizin nicht leichter, auf nachhaltige Produkte zu setzen. Tagtäglich kommen daher viele Einmalprodukte zum Einsatz und produzieren Tonnen an Plastikmüll. Obwohl der Wunsch nach weniger Plastik und dem Schutz der Umwelt stetig steigt, werden leider immer noch viel zu wenige Alternativen angeboten.

Aus der bekannten „Happy Morning“-Zahnbürste – bislang immer nur aus Kunststoff erhältlich – wurde in diesem Jahr die „Happy Morning Bamboo“. Der Bürstengriff von „Happy Morning Bamboo“ besteht aus schnell nachwachsendem Bambus und die Verpackung aus einem selbstkompostierbaren Zellulosematerial. Bambus zählt zu den am schnellsten nachwachsenden Rohstoffen der Erde und bindet während seines temporei-

Bisher besteht die Serie z. B. aus der Bio Dento Box II, einer stabilen Transport- und Aufbewahrungsbox für Prothesen, kieferorthopädische Arbeiten etc.

Die Bio Dento Box II besteht aus Bio-Kunststoff und ist nach der Entsorgung biologisch abbaubar.

Um weitere Einwegartikel aus Kunststoff zu vermeiden, wurden in das BIO-Line Sortiment die feinen Applikationsstäbchen Bio Apply-Tips aufgenommen. Sie dienen der punktgenauen Applikation von Flüssigkeiten

und Pasten und den sparsamen

Umgang mit teuren Materialien wie Bonding, Medikamenten etc. Bio Apply-Tips bestehen aus einem Weizen-Kunststoff-Gemisch, sind in drei Größen erhältlich und natürlich auch biologisch abbaubar. Ein großer Plastikmüllproduzent in Zahnarztpraxen sind Mundspülbecher. Die nachhaltige Alternative sind die neuen Bio Cup Einweg-Mundspülbecher. Sie sind aus FSC-zertifiziertem Papier und somit kompostierbar.



BIOLine



Weitere Produkte aus der neuen BIOLine Serie:

- Bio Tray – Einweg-Trays für zahnärztliche Instrumente
- Bio Mouse und Bio Keyboard – Hygienische Schutzhüllen für eine PC-Maus/PC-Tastatur
- Bio Sensor – Hygienische Schutzhüllen für Röntgensensoren
- Bio Xray – Hygienische Schutzhüllen für Röntgenkameras
- Bio Dapp – Einweg-Dappen
- Bio Bowl – Nierenschalen aus recyceltem Papier
- Bio Towel – Servietten aus recyceltem Papier



Infos zum Unternehmen

Hager & Werken GmbH & Co. KG

Tel.: +49 20399269-0

www.hagerwerken.de

chen Wachstums deutlich mehr CO₂ als Bäume. Bambusholz zeichnet sich aber nicht nur durch schnelles Wachstum aus, sondern auch durch seine natürliche antibakterielle Wirkung, die eine Ausbreitung von Keimen auf der Zahnbürste unterbindet.

Mit der neuen BIOLine Serie erweitert Hager & Werken diese Art der Produkte und bietet weitere nachhaltige Alternativen an, die umweltschonende Einflüsse ausüben. Alle BIO-Line Produkte sind kompostierbar, biologisch abbaubar oder aus recyceltem Material und werden stetig erweitert.

Metallfrei in die Zukunft starten

Restaurationsmaterial TRINIA™ von Bicon bietet zahlreiche Vorteile gegenüber Metall. TRINIA™ besteht aus einer multidirektionalen Vernetzung von Glasfasern und Kunstharzen. Es bietet dem Anwender eine CAD/CAM-gefräste Alternative zu Metallrestaurationen. Die neuartige Materialzusammensetzung der Discs und Blöcke aus 40 Prozent Epoxidharz und 60 Prozent Fiberglas ist die optimale Metallalternative. Es eignet sich zur Herstellung von Kappen, Gerüstaufbauten, Rahmenkonstruktionen sowie für endgültige oder tem-

poräre Front- und Seitenzahnkronen und -brücken auf natürlichen Zähnen oder Implantaten. Die Konstruktionen können zementiert, nicht zementiert oder mit verschraubten oder teleskopierenden Restaurationen verankert werden. Das Material zeichnet sich durch eine hohe Biegefestigkeit von 390 MPa, ein mit natürlichem Dentin vergleichbares Elastizitätsmodul von 18,8 GPa und eine niedrige Wasserabsorption von unter

0,03 Prozent aus. Diese Eigenschaften erlauben die Verwendung auch bei der permanenten Versorgung durch Inlays, Onlays, Kronen, Brücken, Veneers oder Teilprothesen. TRINIA™ ist kompatibel mit zahlreichen Implantatsystemen, erreicht einen stabilen Abutmentverbund und kann auf sämtlichen Maschinen mit Standardaufnahme, trocken wie nass, verarbeitet werden. Bei der Verarbeitung ist kein Brennen erforderlich, so nimmt die Fertigung noch weniger Zeit in Anspruch. Die TRINIA™-Fräsröhrlinge sind in 98 mm großen zirkularen Discs, 89 mm großen D-förmigen Discs und 40 und 55 mm großen Blöcken erhältlich. Sie entsprechen dem Industriestandard und sind in 15 mm und 25 mm Dicke verfügbar.



Infos zum Unternehmen

Bicon Europe Ltd.
Tel.: +49 6543 818200
www.trinia.de

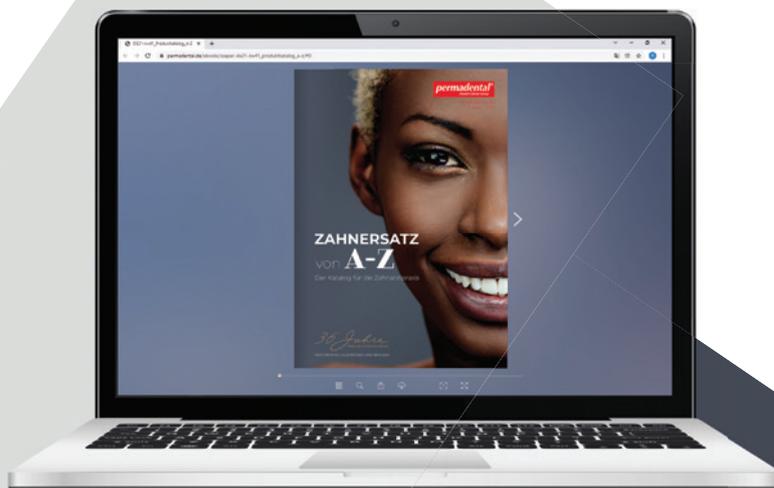


Zahnersatz-Katalog von A bis Z

Der neue aktualisierte Katalog *Zahnersatz von A bis Z* von Permadental bietet informativ und ansprechend zugleich detailreiche Fotos zu Produkten und Services des umfassenden Leistungsportfolios von Permadental, dem führenden Komplettanbieter für zahnmedizinische Lösungen. Der gut 60 Seiten starke, übersichtliche und reich bebilderte Katalog enthält zudem praxisrelevante Informationen – angefangen bei festsitzendem und herausnehmbarem Zahnersatz, über Implantatversorgungen, KFO-Geräte und Aligner bis hin zu den digitalen Angeboten für eine moderne zahnmedizinische Praxis. Ein großer Mehrwert resultiert aus aufgeführten Indikationen, Spezifikationen, einer umfassenden Materialauswahl sowie innovativen Workflows. Die Version des aktualisierten Permadental-Katalogs *Zahnersatz von A-Z* ist auf Wunsch auch als E-Paper erhältlich. Seit Ende 2021 wird mit „Modern Dental Digital“

zusätzlich auch ein rein digitaler, immer aktueller Online-Katalog für die digitale Praxis von der Modern Dental Group angeboten. In diesem neuen Format für den digitalen Workflow wird alles gezeigt, was das dentale digitale Herz

begehrt. Print-Exemplare oder Links zu den digitalen Formaten sind kostenlos bei der Leiterin des Permadental Kundenservices, Elke Lemmer (e.lemmer@permadental.de oder Telefon +49 2822 71330-22), erhältlich.



Permadental GmbH • www.permadental.de

ZWP

VERLAGSANSCHRIFT

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig

Tel. +49 341 48474-0
Fax +49 341 48474-290
kontakt@oemus-media.de

VERLEGER

Torsten R. Oemus

VERLAGSLEITUNG

Ingolf Döbbbecke
Dipl.-Betriebsw. Lutz V. Hiller

CHAIRMAN SCIENCE & BD

Dipl.-Päd. Jürgen Isbaner

PROJEKT-/ANZEIGENLEITUNG

Stefan Thieme

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

CHEFREDAKTION

Katja Kupfer

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

REDAKTIONSLEITUNG

Marlene Hartinger

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

REDAKTION

Katja Mannteufel
Alicia Hartmann

Tel. +49 341 48474-326 k.mannteufel@oemus-media.de
Tel. +49 341 48474-138 a.hartmann@oemus-media.de

PRODUKTIONSLEITUNG

Gernot Meyer

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

ANZEIGENDISPOSITION

Marius Mezger
Bob Schliebe

Tel. +49 341 48474-127 m.mezger@oemus-media.de
Tel. +49 341 48474-124 b.schliebe@oemus-media.de

ART-DIRECTION

Dipl.-Des. (FH) Alexander Jahn

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

LAYOUT/SATZ

Frank Jahr

Tel. +49 341 48474-254 f.jahr@oemus-media.de

LEKTORAT

Frank Sperling

Tel. +49 341 48474-125 f.sperling@oemus-media.de

VERTRIEB/ABONNEMENT

Sylvia Schmehl

Tel. +49 341 48474-201 s.schmehl@oemus-media.de

DRUCKAUFLAGE

40.800 Exemplare

DRUCKEREI

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

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



WISSEN, WAS ZÄHLT

Geprüfte Auflage
Klare Basis für den Werbemarkt

Erscheinungsweise: ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis erscheint 2022 mit 12 Ausgaben (davon 2 Doppelausgaben), es gilt die Preisliste Nr. 29 vom 1.1.2022. Es gelten die AGB.

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

Bezugspreis: Einzelheft 6,50 Euro ab Verlag zzgl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Jahresabonnement im Inland 70 Euro ab Verlag inkl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Auslandspreise auf Anfrage. Kündigung des Abonnements ist schriftlich 6 Wochen vor Ende des Bezugszeitraums möglich. Abonnementgelder werden jährlich im Voraus in Rechnung gestellt. Der Abonnent kann seine Abonnementbestellung innerhalb von 8 Tagen nach Absenden der Bestellung schriftlich bei der Abonnementverwaltung widerrufen. Zur Fristwahrung genügt die rechtzeitige Absendung des Widerrufs (Datum des Poststempels). Das Abonnement verlängert sich zu den jeweils gültigen Bestimmungen um ein Jahr, wenn es nicht 6 Wochen vor Jahresende gekündigt wurde.

INSERENTEN ///

UNTERNEHMEN	SEITE
3M	15
3Shape	17
AERA	49
Asgard	63
Belmont	51
Bicon	35
BLUE SAFETY	25
caprimed	73
Champions-Implants	Einhefter
Daisy Akademie + Verlag	2
Dampsoft	37
dent.apart	41
Doctolib	31
DZR	13
EMS	57
GC Germany	23
GSK	21
KaVo Dental	33
KOPRAX	Beilage
Kulzer	Titelbild und Titelpostkarte
Mylan	29
NSK	5
NWD	47
Permadental	100
RÖNVIG	19
SDI	Beilage
SPEIKO	50
Synadoc	12
W&H	39
ZA Zahnärztliche Abrechnungsgesellschaft	4
Zircon	17



ZWP ONLINE

www.zwp-online.info



Seid ihr auch **#ADDICTED**?

Wir sind es!

Nach News, News und
noch mehr News!





ENTDECKE DIE ZUKUNFT DER TOTALPROTHETIK: **EVO** fusion

- 1** **EVO** fusion denture **2** **EVO** fusion twin **3** **EVO** fusion immediate

Ohne Investitionen und Veränderungen im Praxisablauf ab sofort für jede Zahnarztpraxis möglich:
EVO fusion – digitale Produktion meisterhaft kombiniert mit etablierten klinischen Protokollen



Zur Online-Anforderung
des EVO fusion-Kataloges
für Praxismitarbeiter

kurzelinks.de/EVO-fusion

36 Jahre
Erfahrung mit schönen Zähnen

WEIT MEHR ALS NUR KRONEN UND BRÜCKEN