

ERFOLGREICH DURCH DIE KRISE

Körperschaften unterstützen bei
Niederlassung und Berufsausübung

61. Bayerischer Zahnärztetag

HYGIENEKONZEPT IMPLEMENTIERT

München, 22. bis 24. Oktober 2020
The Westin Grand München



Bayerische
LandesZahnärzte
Kammer



Implantologie 2020

www.blzk.de | www.eazf.de | www.kzvb.de | www.bdizedi.org | www.bayerischer-zahnaerztetag.de | [www.twitter.com/BayZaet](https://twitter.com/BayZaet)

KONGRESS ZAHNÄRZTE

Dr. Kristin Büttner/München
Prof. Dr. Stefan Fickl/Würzburg
Prof. Dr. Dr. Knut A. Grötz/Wiesbaden
Priv.-Doz. Dr. Arndt Happe/Münster
Dr. Frederic Hermann, M.Sc./Zug
Prof. Dr. Fouad Khoury/Olsberg
Priv.-Doz. Dr. Jörg Neugebauer/
Landsberg a. Lech
Prof. Dr. Hans-Joachim Nickenig,
M.Sc./Köln

Petra Roth/München
Dr. Michael Rottner/Regensburg
Nikolai Schediwy/München
Prof. Dr. Dr. Karl Andreas Schlegel/
München
Prof. Dr. Dr. h.c. Anton Sculean, M.S./Bern
Prof. Dr. Dr. Christian Walter/Mainz
Dr. Frank Zastrow, M.Sc./Wiesloch
Prof. Dr. Dr. Joachim E. Zöller/Köln
Dr. Kai Zwanzig/Bielefeld

Implantologie 2020

- Bisphosphonat-assoziierte Kiefernekrose (BP-ONJ): Prophylaxe, Therapie, Leitlinien
- Hartgewebsaugmentation des Kieferknochens
- Neue Prüfvereinbarung: Was war, was ist, was bleibt?
- Erfahrungen und Lehren aus der Corona-Pandemie
- Einfluss von allgemeinen Risikofaktoren und Allgemeinerkrankungen auf das Periimplantitis-Risiko
- Der Blick über die Grenze: Das Behandlungskonzept der Berner Parodontologie
- 3D-gestützte minimalinvasive Augmentation in der Implantologie
- Implantologisches Weichgewebsmanagement in der ästhetischen Zone
- Aktualisierung der Röntgenfachkunde für Zahnärzte
- Guided Surgery bei der Implantatinserterion
- Digitaler Workflow in der Implantologie
- Heilmittel-Richtlinie Zahnärzte
- Chirurgische Therapie der Periimplantitis
- Aktuelle chirurgische Konzepte für die Implantation im atrophierten Kiefer
- Diagnostik und Kooperation zwischen Chirurg und Prothetiker
- Erfordernisse an die Zahnärztliche Dokumentation für GKV- und PKV-Patienten
- Implantate im parodontal vorgeschädigten Gebiss?

PROGRAMMHINWEIS: Infolge der Corona-Pandemie können sich einzelne Programminhalte sowie der Veranstaltungsort verändern.
Den aktuellen Stand erfahren Sie unter www.bayerischer-zahnaerztetag.de und www.blzk.de

KONGRESS ZAHNÄRZTLICHES PERSONAL

Prof. Dr. Johannes Bogner/München
Irmgard Marischler/Bogen
Marina Nörr-Müller/München
Dr. Thomas Reinhold/Nürnberg

Philipp Sauerteig/Augsburg
Stefanie Tiebe-Fett, MBA/
Lauf a. d. Pegnitz
Ulrike Wiedenmann/Aitrach

Wissen nützt. Wissen schützt!

- Infektionen im Mund- und Gesichtsbereich: Bakterien – Viren – Pilze
- Abrechnung rund um die Implantologie
- Chirurgische Assistenz in der Implantologie
- Fünf Minuten Pause – Entspannungstechniken im Alltag
- Die „besondere“ Prophylaxe-Sitzung: Der Implantat-Patient
- Notfallmanagement in der Zahnarztpraxis
- Klarheit in der Kommunikation – Verstehen und Verständnis
- Lehren aus der Corona-Pandemie: Infektionsschutz und Risikomanagement in der Zahnarztpraxis

VERANSTALTER

BLZK – Bayerische Landes Zahnärztekammer

In Kooperation mit:

KZVB – Kassenzahnärztliche Vereinigung Bayerns

BDIZ EDI – Bundesverband der implantologisch tätigen Zahnärzte in Europa

ORGANISATION/ANMELDUNG

OEMUS MEDIA AG

Holbeinstraße 29 | 04229 Leipzig
Tel.: +49 341 48474-308 | Fax: +49 341 48474-290
zaet2020@oemus-media.de
www.bayerischer-zahnaerztetag.de
Die Veranstaltung wird nach den geltenden
Hygienerichtlinien durchgeführt.



Online-Anmeldung

Hinweis: Nähere Informationen zum Programm, zu den Kongressgebühren, den Veranstaltern und den Allgemeinen Geschäftsbedingungen finden Sie unter www.bayerischer-zahnaerztetag.de



Bayerische
LandesZahnärzte
Kammer



Anmeldeformular per Fax an
+49 341 48474-290
oder per Post an

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig
Deutschland

Für den 61. Bayerischen Zahnärztetag vom 22. bis 24. Oktober 2020 in München melde ich folgende Personen verbindlich an:

Name, Vorname, Tätigkeit	Mitglied	Kongress- teilnahme am	Programm Zahnärztliches Personal	Name, Vorname, Tätigkeit	Mitglied	Kongress- teilnahme am	Programm Zahnärztliches Personal
	☐ BLZK/KZVB	☐ Freitag	☐ Freitag		☐ BLZK/KZVB	☐ Freitag	☐ Freitag
	☐ BDIZ EDI	☐ Samstag	☐ Samstag		☐ BDIZ EDI	☐ Samstag	☐ Samstag
	☐ Nichtmitglied	☐ Röntgenfachkunde*	☐ Samstag		☐ Nichtmitglied	☐ Röntgenfachkunde*	☐ Samstag

* Anmeldeschluss: 6. Oktober 2020. Voraussetzung ist die Kongressteilnahme am Freitag und Samstag.

Praxisstempel

Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen zum 61. Bayerischen Zahnärztetag erkenne ich an.

Datum/Unterschrift

E-Mail (Bitte angeben! Sie erhalten Rechnung und Zertifikat per E-Mail.)

Bestmögliche Unterstützung



Sehr geehrte Frau Kollegin,
sehr geehrter Herr Kollege,

eine Lehre aus der Corona-Pandemie ist: Wir Zahnärzte müssen diese Krise aus eigener Kraft bewältigen. Von der Politik haben wir wenig zu erwarten. Umso wichtiger ist es, dass wir unsere Praxen zukunftsfest machen. Die BLZK und die KZVB unterstützen Sie dabei bestmöglich. Wir nutzen jeden Spielraum, den uns der Gesetzgeber lässt, um Ihre Bürokratiebelastung so gering wie möglich zu halten. Die Digitalisierung treiben wir konsequent voran – aber mit Augenmaß. Sie sollte nie ein Selbstzweck sein, sondern den Menschen dienen und Prozesse vereinfachen. Genau das ist bekanntlich bei vielen staatlich verordneten Digitalisierungsprojekten nicht der Fall.

Wir beraten Sie vom Anfang bis zum Ende des Berufslebens: Studium, Berufskundenvorlesungen, Assistenzzeit, Anstellung, Gründung oder Übernahme der eigenen Praxis, Bildung von Berufsausübungsgemeinschaften, Praxisabgabe, Ruhestand – über all diese Themen informieren wir Sie kostenlos, kompetent und frei von kommerziellen Interessen. Wir erleichtern Ihnen auch die Fort- und Weiterbildung, die für die bayerischen Zahnärzte eine Selbstverständlichkeit ist – ganz ohne gesetzliche Fortbildungspflicht! Und zu guter Letzt sichern wir Ihre Liquidität. 50 Prozent des Praxisumsatzes werden heute im Durchschnitt durch Privatleistungen erwirtschaftet. Die Schnittstellen zwischen Bema und GOZ sind ein komplexes Thema. Wie Sie Fehler bei der Abrechnung vermeiden, erfahren Sie in dieser BZBplus-Sonderausgabe – und natürlich durch unsere Praxisberatung.

Aktuell scheint es, als hätte der Berufsstand die coronabedingte Talsohle durchschritten. Die Abrechnungszahlen ziehen wieder an – auch, weil wir eine bayernweite Informationskampagne durchgeführt haben. Ich kann nur hoffen, dass alle Praxen die Umsatzrückgänge im ersten Halbjahr 2020 verkraften. Wir brauchen jeden Einzelnen, um die Versorgung der Patienten in Bayern sicherstellen zu können. Für Ihren Einsatz in den vergangenen Wochen und Monaten danke ich Ihnen und Ihrem Praxispersonal sehr herzlich.

Ihr

Dr. Rüdiger Schott
Vizepräsident der BLZK
Stv. Vorsitzender der KZVB

Inhalt

Zahnmedizin in Zeiten der Krise	4
Privatzahnärztliche Abrechnung	6
Bayerische Tabelle 2020	7
Wie dürfen Zahnärzte werben?	8
Gerüstet für das Patientengespräch	10
Zahnmedizin den Zahnärzten	11
Honorarverluste vermeiden	12
Mitarbeiter gewinnen	15
Erfolgsfaktor zufriedene Mitarbeiter	16
Praxisräume effizient erneuern	18
Digitaler Service mit Mehrwert	20
Social Media: Pflicht oder Kür?	22
Starke Solidargemeinschaft	24
Termine	27

„Corona wirkt nach“

Zahnmedizin in Zeiten der Krise

„Liquidität“ – das ist spätestens seit der Covid-19-Schutzverordnung ein Reizwort für die Zahnärzteschaft. Denn während über Ärzte und Krankenhäuser ein milliardenstarker Rettungsschirm ausgespannt wurde, können die Kassenzahnärztlichen Vereinigungen und ihre Mitglieder nur Darlehen bei den Krankenkassen abrufen. Dennoch hat die KZVB der Schutzverordnung nicht widersprochen – vor allem aus politischen Gründen. In der Realität werden die meisten Zahnärzte mit Bankkrediten jedoch besser fahren als mit Darlehen der Krankenkassen, die als Einkommen zu versteuern sind.

Der Einbruch der Patientenzahlen durch die Corona-Pandemie hat in fast allen Praxen zu erheblichen Umsatzeinbußen geführt. Das wichtigste Instrument, um die Kosten zu senken, war die Kurzarbeit. Alle anderen laufenden Zahlungen, wie die Praxismiete, Tilgungen für Kredite, Abschlagszahlungen für Strom, Wasser und Heizung, mussten weiter geleistet werden und verringerten die Kapitalreserven.

Teilzahlungen flossen weiter

Umso wichtiger war es, dass die KZVB die Teilzahlungen auch während des in Bayern geltenden Katastrophenfalls weiterhin pünktlich leistete – obwohl die Verwaltung auf Notbetrieb umgeschaltet hatte, und ein großer Teil der Mitarbeiter im Homeoffice arbeitete.

Corona wirkt nach

Viele Zahnärzte fragen sich, wann die Umsatzrückgänge auf ihrem Girokonto spürbar sind. Hier lohnt sich ein Blick in die Teilzahlungsordnung der KZVB. Darin heißt es: „Die KZVB zahlt monatliche Teilzahlungen für die gesamte konservierend/chirurgische und/oder kieferorthopädische Abrechnung – einschließlich Material- und Laborkosten – gemäß Anlage 1 zur Beitrags- und Teilzahlungsordnung der KZVB. Die Höhe der monatlich gleichbleibenden Teilzahlungen berechnet sich nach der Gesamtabrechnungssumme des 4. Quartals des Vorjahres und der Quartale 1 bis 3 des Vorjahres einschließlich der Fremdkassen und sonstigen Kostenträgern. Von dieser Summe werden monatlich 5 Prozent als Teilzahlung gewährt. Die Höhe der gleichbleibenden monatlichen Teilzahlungen wird schriftlich mitgeteilt. Ein schriftlicher Verzicht auf Teilzahlungen für das laufende Kalenderjahr ist möglich. Die monatlichen Teilzahlungen erfolgen zu den genannten Überweisungsterminen.“

Die Teilzahlungen werden also 2021 bei vielen Praxen geringer ausfallen als in diesem Jahr. Corona wirkt nach. Und natürlich werden die Teilzahlungen mit der tatsächlichen Abrechnung verrechnet. Sollte es zu coronabedingten Überzahlungen gekommen sein, müssen diese an die KZVB zurückgezahlt werden.



Auch deshalb hat die Covid-19-Schutzverordnung bei den Zahnärzten für Wut und Enttäuschung gesorgt. So kann die KZVB zwar 90 Prozent der Vergütung des Vorjahres von den Krankenkassen abrufen, doch auch hier gilt der Grundsatz, dass Überzahlungen zurücküberwiesen werden müssen. Sie werden mit den Honorarzahlen 2021 und 2022 verrechnet. Die KZVB rät ihren Mitgliedern deshalb, sich sehr genau zu überlegen, ob sie auf diese Form der Liquiditätshilfe zurückgreifen. Die Vertreterversammlung der KZVB hat die Auszahlung an die beantragende Praxis zudem an strenge Kriterien geknüpft, um das Ausfallrisiko zu minimieren. Denn letztlich würden alle Vertragszahnärzte in Bayern gesamtschuldnerisch haften, falls ein Kollege sein Darlehen in den kommenden zwei Jahren nicht zurückzahlen könnte.

KZVB unterstützt bei der Niederlassung

Deutlich erfreulicher als die Covid-19-Schutzverordnung sind da schon die Startzahlungen, die die KZVB neu zugelassenen Zahnärzten gewährt. Sie helfen dabei, die Zeit bis zur Anweisung der ersten Teilzahlung zu überbrücken. Die Höhe der Startzahlung beträgt 60 Prozent aus dem Umsatz des gemeldeten Monats. Die Startzahlungen werden mit der ersten Quartalsabrechnung verrechnet.

Im ersten Quartal der Niederlassung sind bis zu zwei Startzahlungen möglich. Voraussetzung für die Gewährung einer

Startzahlung bei konservierend/chirurgisch abrechnenden Praxen ist die fristgerechte KCH-Online-Einreichung der monatlichen HVM-Meldungen.

Voraussetzung für die Gewährung einer Startzahlung bei kieferorthopädisch abrechnenden Praxen ist eine fristgerechte monatliche Info-Meldung mit folgenden Angaben: ABE-Nummer, Angabe des Monats, Anzahl der Fälle in diesem Monat, des Umsatzes (nur Kassenanteil) des Monats sowie die Unterschrift des Praxisinhabers. Diese Infomeldung schicken Sie bitte an folgende E-Mail-Adresse: dec.hotline@kzvb.de.

Leo Hofmeier

Informationen finden Sie auf der Homepage der KZVB unter Zahnarztpraxis Zulassung/Anstellung/Startzahlung.

Mit Fragen zur Start- oder Teilzahlung wenden Sie sich bitte an:

Karin Amberg
Leiterin Fachbereich Zentrale Aufgaben
Teil-/Startzahlung/BEKV (Tel.: 089 72401-360,
E-Mail: Teilzahlung@kzvb.de).

Abrechnung privat Zahnärztlicher Leistungen

Rund um die GOZ

Das Thema Honorierung ist bei der Bayerischen Landeszahnärztekammer Chefsache: Der zuständige Referent ist Kammerpräsident Christian Berger. Mit der GOZ-Beratung bietet das Referat Honorierungssysteme Unterstützung bei der Abrechnung privat Zahnärztlicher Leistungen. Beantwortet werden Fragen zur Gebührenordnung für Zahnärzte (GOZ) im Allgemeinen, zur Berechnung verschiedener Behandlungsschritte sowie zur Gebührenordnung für Ärzte (GOÄ). Auch bei Fragen zur Erstattung privat Zahnärztlicher Leistungen, die nicht direkt mit dem Zahnarzt oder dem Kostenerstatter geklärt werden können, gibt das Referat Auskunft. Anfragen können telefonisch, per E-Mail oder per Fax gestellt werden. Zahnärzte – und Patienten – nutzen diese Angebote vielfältig. Ebenso leistet das Referat Hilfestellung im Hinblick auf die Aufklärungs- und Dokumentationspflicht bei der zahnärztlichen Behandlung. Denn immer häufiger berufen sich Patienten bei der Rechnungsstellung auf eine mangelhafte oder nicht erfolgte Aufklärung durch den Zahnarzt – insbesondere in punkto Behandlungskosten.

Informationen und Musterformulare

Gut aufbereitete Informationen zur GOZ erleichtern den Praxisalltag. Unter dem Titel „GOZ aktuell“ erscheinen in jedem Bayerischen Zahnärzteblatt (BZB) Beiträge zur Honorierung der zahnärztlichen Behandlung. Die Texte können aus dem Heft herausgetrennt und in einem Ordner zum Nachschlagen in der Praxis gesammelt werden. Unter blzk.de sind die Artikel darüber hinaus zum Download eingestellt, dies gilt auch für die im BZBplus erschienenen Artikel. In chronologischer Reihenfolge sind die Texte in der Rubrik „Aktuelles aus BZB und BZBplus zur GOZ“ auf der Referatsseite unter www.blzk.de/blzk/site.nsf/id/pa_bzb_goz.html zu finden. Wenn die Zeit knapp ist oder Sachverhalte kompliziert sind, leisten Musterformulare wertvolle Dienste. Die vom Referat Honorierungssysteme auf blzk.de bereitgestellten Musterformulare stehen zu folgenden Themen zur Verfügung: Probleme mit der Beihilfe (Nichtanerkennung von Begründungen), Vereinbarung „Wunschleistung“, Materialkostenvereinbarung KFO, Honorarvereinbarung, Mehrkostenvereinbarung für Füllungsalternativen, GOZ Rechnungsformular.

Außerdem gibt es Merkblätter zum Download: Vereinbarung „Wunschleistung“, Materialkostenvereinbarung KFO, Honorarvereinbarung, Mehrkostenvereinbarung für Füllungsalternativen, Patientenmerkblatt zur „Zwei-Klassen-Medizin“, GOZ Merkblatt zur Auslegungskompetenz.

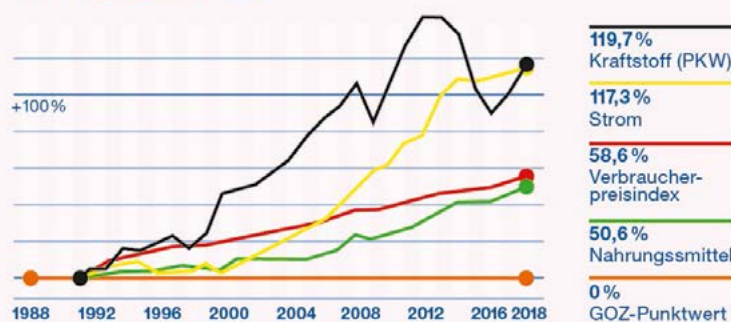
Noch mehr Informationen?

Die derzeit gültige GOZ ist komplett auf der Internetseite des Referats einsehbar, ebenso wie der GOZ-Kommentar der Bundeszahnärztekammer, an dem die BLZK mitgearbeitet hat. Auch die Urteiledatenbank GOZ der Bundeszahnärztekammer ist mit einem Klick zu erreichen. Dort sind Urteile mit Bezug zu der seit dem 1. Januar 2012 geltenden Gebührenordnung für Zahnärzte hinterlegt. Die Suchen können nach Paragraphen und Gebührennummern gefiltert werden. Die Datenbank der BZÄK wird kontinuierlich durch neue Urteile ergänzt.

Redaktion BLZK

Grafik: BLZK

Entwicklung der Lebenshaltungskosten im Vergleich zur GOZ



Quelle: Statistisches Bundesamt (Fachserie 17)
Verbraucherpreisindizes für Deutschland – Jahresbericht; BZÄK 2019

Lebenshaltungskosten steigen – GOZ bleibt gleich.

Bayerische Tabelle 2020

Vergleich von Bema, GOZ und GOÄ

Bei vielen Leistungen müssen Zahnärzte mehr als den 2,3-fachen Steigerungssatz der GOZ verlangen, um auf die Vergütung zu kommen, die gesetzliche Krankenkassen für vergleichbare Leistungen im Bema bezahlen. Anhand der Bayerischen Tabelle 2020 wird dies auf einen Blick sichtbar.

Die Bayerische Tabelle 2020 gibt rasche Orientierung über die Vergütung der zahnärztlichen Leistungen im Bema, in der GOZ und GOÄ in Euro und vergleicht den Bema-Wert direkt mit dem 2,3-fachen Steigerungsfaktor der GOZ oder dem entsprechenden GOÄ-Wert. Wird der Bema höher vergütet, erscheint der Euro-Wert grün und der 2,3-fache Steigerungsfaktor in der GOZ rot – und umgekehrt. Auch die aus betriebswirtschaftlicher Sicht wichtige, maximal zur Verfügung stehende Zeit für die jeweilige Behandlung – sowohl im Bema als auch für den 1,0-, 2,3- und 3,5-fachen Satz von GOZ und GOÄ ist bei jeder Leistung dabei. Zudem sind insgesamt 20 neue Gebührenordnungspositionen im Bema integriert.

Kosten steigen – Honorar stagniert

Die GOZ ist seit ihrer Einführung 1988 hinsichtlich der Honorierung auch nach der Novellierung im Jahr 2012 nahezu unverändert geblieben (siehe Grafik auf Seite 6). Für die vertragszahnärztliche Tätigkeit gab es in den meisten Jahren geringfügige Punktwert-Steigerungen. Dadurch klappt die Schere zwischen steigenden Praxiskosten und stagnierendem Honorar immer weiter auf.

Angepasster Stundensatz

Den 2008 im Referentenentwurf genannten Stundensatz ist in der Bayerischen Tabelle 2020 auf 265 Euro angepasst worden. Doch mit einem Mindesthonorarumsatzbedarf von 265 Euro pro Stunde können allenfalls kleine Praxen auskommen. Für solche Praxen wurde die bei durchschnittlichen betriebswirtschaftlichen Kalkulationen für die Leistungen zur Verfügung stehende Zeit in den Steigerungsfaktoren von GOZ und GOÄ angegeben, aber auch im Bema. Eigene Praxiskalkulationen können so leicht erstellt werden. Die BLZK empfiehlt Zahnärzten, ggf. mit dem Steuerberater den eigenen betriebswirtschaftlichen Minutenwert zu errechnen und die Basiswerte entsprechend anzupassen.

Da die Relationierung der bisherigen Leistungsziffern zueinander weitgehend beibehalten wurde, sind Leistungen, die in der GOZ 1988 schlecht honoriert waren, meist auch in der GOZ 2012 unterbewertet.

Redaktion BLZK

BAYERISCHE TABELLE

Rund um die vertragszahnärztliche Abrechnung von gesetzlich Krankenversicherten (nach Bema) berät die Kassenzahnärztliche Vereinigung Bayerns (KZVB):



www.kzvb.de/zahnarztpraxis/kontakt-zur-beratung

Die Neuauflage der Bayerischen Tabelle 2020 erfolgte mit freundlicher Genehmigung des BDIZ EDI.

Dieser Ausgabe des BZBplus liegt ein Exemplar der Bayerischen Tabelle bei. Sie ist im BLZK-Shop zum Download eingestellt:



shop.blzk.de

Wie dürfen Zahnärzte werben – und wie nicht?

Vorher-Nachher-Bilder einer zahnärztlichen Behandlung auf der Praxiswebsite wären vor einigen Jahren noch undenkbar gewesen. Verboten ist nach dem Heilmittelwerbe­gesetz heutzutage lediglich eine „bildliche Darstellung, die Veränderungen des menschlichen Körpers aufgrund von Krankheiten oder Schädigungen oder die Wirkung eines Arzneimittels im menschlichen Körper oder in Körperteilen verwendet“ – und zwar, wenn sie „in missbräuchlicher, abstoßender oder irreführender Weise“ erfolgt. Hiervon ausgenommen sind lediglich plastisch-chirurgische Eingriffe, die generell nicht mit Vorher-Nachher Bildern beworben werden dürfen.

Dieses Beispiel zeigt: In der Gesetzgebung ist eine Liberalisierung des zahnärztlichen Werberechts zugunsten des Informationsinteresses des Patienten zu erkennen. Die Grundlage für diese Tendenz haben dabei wegweisende Urteile der obersten deutschen Gerichte bereits vor einigen Jahren gelegt.

Wo liegen die Grenzen?

Den Rahmen der Werbemöglichkeiten setzt in Bayern neben der Rechtsprechung insbesondere die Berufsordnung für die

Bayerischen Zahnärzte (BO), das Heilmittelwerbe­gesetz (HWG) und das Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG). Zentrale Norm der Berufsordnung für das Werberecht ist § 21 BO. Hiernach darf der Zahnarzt grundsätzlich sachlich über seine Berufstätigkeit, Qualifikation und Leistungsangebot informieren, sofern dies keine berufswidrige Werbung darstellt. Berufswidrig ist insbesondere eine anpreisende, irreführende, herabsetzende oder vergleichende Werbung.

Wann ist eine Werbung anpreisend?

Eine Werbung ist anpreisend, wenn sie durch besonders nachdrückliche Form mit Hilfe von reißerischen oder marktschreierischen Mitteln die sachliche Information in den Hintergrund stellt.

Beispiel: Seitens der Rechtsprechung wurde durch Urteil des OLG Frankfurt das Angebot eines Pauschalpreises für Zahnreinigungs- und Bleachingleistungen unter anderem als anpreisend erachtet.

Ebenfalls können Übertreibungen und Verwendungen von Superlativen als anpreisend angesehen werden.



Beispiel: In einem Urteil des LG Oldenburg wurde die Werbung mit einer „5-Sterne-Implantologie“ als eine anpreisende Werbung ohne objektiven Sachinformationswert gesehen, da dem Patienten durch die Übertreibung kein Mehrwert an Information gegeben wird.

Wann ist eine Werbung irreführend?

Irreführend ist eine Werbung, wenn sie unwahre oder zur Täuschung geeignete Angaben macht, welche falsche Vorstellungen über das Leistungsangebot auslösen und dadurch Patienten in ihrer Entscheidungsfindung beeinflussen kann. Dazu gehört beispielsweise die Werbung mit der Angabe eines Tätigkeitsschwerpunkts, ohne diesen durch objektiv nachprüfbare, besondere Kenntnisse, Fertigkeiten und Erfahrungen begründen zu können.

Beispiel: Das OVG Nordrhein-Westfalen hat entschieden, dass sich eine Zahnarztpraxis nicht als „Kinderzahnarztpraxis“ bezeichnen kann, wenn nicht sämtliche Zahnärzte der Praxis ihren Tätigkeitsschwerpunkt in der Kinderzahnheilkunde haben.

Als irreführend wird auch die Bezeichnung einer Zahnarztpraxis als „Klinik“ oder „Institut“ angesehen, wenn die Praxis keine vollstationäre Behandlung mit entsprechender Einrichtung und qualifiziertem Personal vorweisen kann und zudem Operationen nur gelegentlich durchführt. Grund hierfür ist, dass der Patient unter einer „Klinik“ mehr versteht als eine ambulante Zahnarztpraxis, die nach Ausstattung und Struktur in üblicher Art und Weise geführt wird. (OVG Berlin-Brandenburg, U. v. 14.07.2010; VG Gießen, U. v. 11.03.2015).

Wann ist eine Werbung vergleichend oder herabsetzend?

Werbung ist vergleichend, wenn unmittelbar oder mittelbar auf andere Zahnärzte oder deren angebotenen Leistungen Bezug genommen wird, insbesondere, wenn dies in herabsetzender Art und Weise geschieht.

Natalie Rummer
Geschäftsbereich Praxis und Recht der BLZK

Gut gerüstet für das Patientengespräch

Broschüren, Infokarten und Patientenwebsite

Zur Unterstützung für das Zahnarzt-Patienten-Gespräch stellt die Bayerische Landeszahnärztekammer verschiedenste Patienteninformationen bereit: Broschüren, Infokarten, Flyern, Online-Informationen und vieles mehr. Behandelt werden darin unter anderem Themen wie: „Gesunde Kinderzähne“, „Mundgesundheit im Alter“, „Professionelle Zahnreinigung“, „Zahnseide richtig anwenden“ und die „KAI-Technik“.

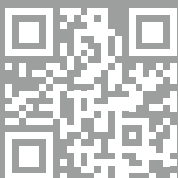
Patienteninfos für die Praxis und zu Hause

Die BLZK bietet unter anderem zum Thema „Implantate“ eine Patientenbroschüre in leicht verständlicher Sprache. Dank einfacher Grafiken eignet sich die Broschüre zur Veranschaulichung während des Beratungsgesprächs. Auf 32 Seiten werden Fragen beantwortet wie:

- Was ist ein Implantat?
- Für welche Situationen sind Implantate geeignet?
- Wie läuft die Operation ab?
- Was ist nach der Operation zu beachten?
- Wie pflegt man Implantate richtig?
- Was kostet eine Implantat-Behandlung?

DOWNLOADS UND MATERIALIEN IM BLZK-SHOP

Die Broschüre „Implantate“ und alle weiteren Patienteninformationen können im BLZK-Shop bestellt werden. Dort ist auch ein kostenloser Download möglich.



shop.blzk.de

Ebenfalls im Shop erhältlich sind verschiedene Patienteninfoblätter, die Sie selbst ausdrucken und Ihrem Patienten mit nach Hause geben können. Teilweise gibt es sie auch zusätzlich in verschiedenen Fremdsprachen.

Online-Informationen für Patienten

Auch auf der BLZK-Website zahn.de finden Patienten ausführliche Informationen unter anderem zum Thema Implantate – von den verschiedenen Versorgungsmöglichkeiten über den Ablauf der Implantation bis hin zur richtigen Pflege. Die Website zahn.de können Sie schnell auf dem PC oder Tablet aufrufen und Ihrem Patienten in der Praxis zeigen. Einfache grafische Darstellungen unterstützen – wie auch in der Broschüre – die Verständlichkeit.

Nina Prell

Geschäftsbereich Kommunikation der BLZK



Implantologie 2020

IMPLANTOLOGIE BEIM 61. BAYERISCHEN ZAHNÄRZTETAG

Immer auf dem neuesten Stand mit praxisorientiertem Wissen: Der Bayerische Zahnärztag steht in diesem Jahr unter dem Thema Implantologie 2020 und bietet ein breitgefächertes Update zum Thema. Der wissenschaftliche Kongress findet am 23. und 24. Oktober in München statt. Die Veranstaltung wird mit einem implementierten Hygienkonzept durchgeführt. Informationen zum Programm gibt es unter www.blzk.de und unter www.bayerischer-zahnaerztag.de. Bitte beachten Sie auch die Informationen und die Anmeldung auf Seite 2 dieses Hefts.

Der Bayerische Zahnärztag entspricht den Leitsätzen zur zahnärztlichen Fortbildung der Bundeszahnärztekammer (BZÄK) und wird nach der Bewertungstabelle der BZÄK/DGZMK mit 16 Punkten bewertet.

Zahnmedizin bleibt den Zahnärzten vorbehalten

Wer Zahnheilkunde ohne Approbation oder Erlaubnis als Zahnarzt ausübt, macht sich strafbar

Die Bundeszahnärztekammer hat im Januar 2020 festgestellt, dass es sich bei der digitalen Abformung des Mundinnenraums von Patienten per Intraoralscan um eine Ausübung der Zahnheilkunde gemäß § 1 Absatz 3 Zahnheilkundengesetz handelt. Der Intraoralscan darf deshalb nur durch einen Zahnarzt erbracht werden. Das sieht die Innung des Zahntechniker-Handwerks Nordbayern anders und schreibt der KZVB: „Wir sind uns bewusst, dass in einem Rundschreiben Sachverhalte oftmals nur verkürzt ausgeführt werden können. ... Wir gehen davon aus, dass die mit Nr. 17 gegebene Antwort der KZVB auf Fragen der Delegationsfähigkeit der digitalen Abformung mittels Intraoralscan weder meint, dass ein Zahntechnikermeister Laie sei, noch dass es einem in die Handwerksrolle eingetragenen Meisterbetrieb des Zahntechniker-Handwerks untersagt ist, intraoral optisch-elektronische STL-Daten der Mundoberflächen zu gewinnen. Wir werden unsere Mitglieder jedenfalls in dieser Form informieren.“

Die KZVB hat der Innung geantwortet: „Sehr geehrter Herr Knittel, Sie verweisen mit Recht auf die von der Bundeszahnärztekammer veröffentlichte Stellungnahme zur digitalen Abformung des Mundinnenraums per Intraoralscan. Der erste Satz lautet: „Die Bundeszahnärztekammer stellt fest, dass es sich bei der digitalen Abformung des Mundinnenraums von Patienten per Intraoralscan um Ausübung der Zahnheilkunde gemäß § 1 Absatz 3 Zahnheilkundengesetz handelt.“ Die KZVB und auch die BLZK schließen sich dieser Stellungnahme ausdrücklich an wie im Rundschreiben 4/2020 dargelegt. Die



selbständige Durchführung einer digitalen Abformung des Mundinnenraums per Intraoralscan ist Ausübung der Zahnheilkunde und approbierten Zahnärzten vorbehalten. Führen andere Personen die digitale Abformung des Mundinnenraums per Intraoralscan selbständig durch, so steht das nach § 18 Zahnheilkundengesetz unter Strafe. KZVB und BLZK werden derartige Vorgänge ohne weitere Rücksprache an die zuständige Strafverfolgungsbehörde melden.

Wer Zahnheilkunde ohne Approbation oder Erlaubnis als Zahnarzt ausübt, macht sich strafbar. Zweifellos bedarf es einer engen und partnerschaftlichen Zusammenarbeit zwischen Zahnarzt und Zahntechniker. Einem in die Handwerksrolle eingetragenen Meisterbetrieb des Zahntechniker-Handwerks zu erlauben, intraoral optisch-elektronische STL-Daten der Mundoberflächen zu gewinnen, stellt aber das Zahnheilkundengesetz und das Staatsexamen auf den Kopf. Der Intraoralscan liefert – im Falle einer korrekten Ausführung – eine präzise Datenbasis für CADKonstruktionen. Eine korrekte Ausführung erfordert zwingend zahnmedizinische Fachkenntnisse, da ein Laie nicht beurteilen kann, ob alle relevanten

Bereiche ausreichend erfasst worden sind. Der Intraoralscan ist auch nicht nur eine technische Vorbereitung einer zahnärztlichen Behandlung. Der Zahnarzt muss unmittelbar die Qualität oder mögliche Scanfehler erkennen können, sodass der Scanvorgang selbst bereits Bestandteil der Behandlung ist.

Der Intraoralscan darf deshalb nur durch einen Zahnarzt oder unter Aufsicht und nach Weisung eines Zahnarztes durch dessen eigenes Personal erbracht werden.

Christian Berger

POSITIONSPAPIER DER BUNDESZAHNÄRZTE- KAMMER

www.bzaek.de/fileadmin/PDFs/b/digitale_abformung_intraoralscan.pdf



Fehler und Honorarverluste vermeiden

Tipps der KZVB zur korrekten Abrechnung

In diesem Artikel haben wir die häufigsten Fehler, die im Rahmen der Abrechnung über die KZVB zu Berichtigungen und Rückfragen führen, zusammengestellt und erklären, wie man sie vermeidet.

Bema-Teil 1 (Konservierende und chirurgische Leistungen und Röntgenleistungen)

Aufbaufüllungen nach Bema-Nr. 13a oder 13b, maximal zweimal je Zahn mit Begründung

Das Vorbereiten eines zerstörten Zahnes zur Aufnahme einer Krone ist nach der Bema-Nr. 13a oder 13b - unter Angabe der tatsächlichen Füllungslage - abzurechnen. In **begründeten Fällen** ist an einem Zahn mehr als eine Aufbaufüllung möglich und abrechenbar. Es besteht Konsens, dass an einem Zahn maximal zwei Aufbaufüllungen einschließlich Zahnhalsfüllung abrechenbar sind. Voraussetzung hierfür ist, dass die Aufbaufüllungen räumlich voneinander getrennt sind und eine aussagekräftige Dokumentation vorhanden ist. Die Ummantelung eines konfektionierten Stiftes nach Bema-Nr. 18a in Verbindung mit der Festzuschuss-Befund-Nr. 1.4 wird ebenfalls als Aufbaufüllung abgerechnet. Auch hier gilt, dass in Abhängigkeit von der vorhandenen Zahnhartsubstanz, in begründeten Ausnahmefällen maximal zwei räumlich getrennte Aufbaufüllungen möglich und abrechenbar sind. Bei der Abrechnung ist stets die Begründung (z. B. durch Zahnhartsubstanz räumlich getrennte Aufbaufüllungen) im KZV-internen Feld anzugeben.

Aufbaufüllungen nach Bema-Nr. 13a oder 13b, in Verbindung mit Ziffer 5 = Versorgung mit Zahnersatz und Zahnkronen

Bei der EDV-mäßigen Erstellung der Abrechnung sind die Bema-Nrn. 40/41 im Feld „Bemerkungen“ mit der Ziffer 5 zu kennzeichnen, wenn diese zur Schmerzausschaltung bei der Versorgung mit Zahnersatz und Zahnkronen erbracht werden. Röntgenaufnahmen, welche für die Versorgung mit Zahnersatz und Zahnkronen erforderlich sind, sind bei der Abrechnung

ebenfalls mit der Ziffer „5“ zu begründen. Mit der Kennzeichnung „5“ wird also dokumentiert, dass der Zahn nur durch Kronen erhalten werden kann. Ab diesem Zeitpunkt sind an dem Zahn nur noch Aufbaufüllungen nach den Bema-Nrn. 13a oder 13b möglich.

Aufbaufüllungen nach Bema-Nr. 13a oder 13b, wenn an demselben Zahn die Bema-Nr. 23 (Ekr) erbracht wurde

Die Bema-Nrn. 13c oder 13d (drei- oder mehr als dreiflächige Füllung) sind nicht bei überkronten Zähnen abrechenbar. Bei einem Zahn, bei dem eine vorhandene Krone abgenommen wird (Bema-Nr. 23), kann eine neue Füllung nur als Aufbaufüllung über Bema-Nrn. 13a oder 13b abgerechnet werden.

Ausnahmeregelung zur zweijährigen Gewährleistung bei Füllungen nach Bema-Nr. 13

Der Zahnarzt übernimmt für ein- bis dreiflächige Füllungen an bleibenden Zähnen eine gesetzlich vorgeschriebene zweijährige Gewährleistung. Identische und Teilwiederholungen von Füllungen sind in diesem Zeitraum vom Zahnarzt kostenfrei vorzunehmen. Bei Füllungen erkennt das KCH-Abrechnungsmodul anhand der Zahn- und Flächenangaben, ob die Gewährleistung zu prüfen ist. Ausgenommen von dieser Regelung sind Milchzahnfüllungen, Zahnhalsfüllungen, mehr als dreiflächige Füllungen, Eckenaufbauten im Frontzahnbereich unter Einbeziehung der Schneidekanten und Fällen, in denen besondere Umstände (z. B. Bruxismus oder Vorerkrankungen) vorliegen, die der Zahnarzt auf dem Krankenblatt festhält. Dies gilt nicht, wenn ein Verschulden des Zahnarztes festgestellt wird. Folgende Füllungen, die nicht der Gewährleistung unterliegen und innerhalb eines Zeitraums von zwei Jahren erneut erbracht und abgerechnet werden können, sind bei der Abrechnung über die KZVB in entsprechender Weise zu kennzeichnen.

Zahnhalsfüllungen: Sofern Füllungen den Zahnhalsbereich erfassen, ist zusätzlich zur Bezeichnung der Füllungslage der Buchstabe „z“ bzw. die Ziffer „7“ (für zervikal) anzufügen (Das



© retrostar - adobe.stock.com

Kennzeichen ist keine eigenständige Füllungsfläche.)
Wiederholungsfüllungen aus Gründen, die der Zahnarzt nicht zu vertreten hat: Die Begründung ist bei der Abrechnung im Feld „KZV interne Mitteilung“ leistungsbezogen zu übermitteln

Bema-Teil 2 (Behandlung von Verletzungen des Gesichtsschädels (Kieferbruch), Kiefergelenkserkrankungen (Aufbissbehelfe))

Aufbissbehelf mit adjustierter Oberfläche bei Verwendung eines Gesichtsbogens

Zwischen den Vertragspartnern besteht Einigkeit, dass die Montage eines Modells in einen teil- oder volladjustierbaren Artikulator mit Hilfe eines Gesichtsbogens zusammen mit dem zahnärztlichen GOZ-Honorar (Ziffern 8000ff) den Patienten gesondert in Rechnung zu stellen sind. Diese Privatleistung muss gem. § 8 Abs. 7 BMV-Z vor Behandlungsbeginn mit dem Patienten schriftlich vereinbart werden. Der Aufbissbehelf wird als Sachleistung gegenüber der Krankenkasse nach Bema und BEL II abgerechnet, wobei eine Abrechnung der BEL-Nr. 012 0 Mittelwertartikulator ausgeschlossen ist. Bei der Übermittlung der Daten an die KZVB erfolgt ein Hinweis „Ohne Mittelwertartikulator - Aufbissbehelf bei Verwendung eines Gesichtsbogens“. Fehlt dieser Hinweis, führt dies zu Rückfragen im Rahmen der Abrechnungsprüfung.

Bema-Nr. 7b muss mit den Material- und Laborkosten nachgewiesen sein

Die Bema-Nr. 7b im Zusammenhang mit Kieferbruch und Aufbissbehelfen ist nur abrechnungsfähig, wenn mit der Herstellung der Modelle eine notwendige Auswertung und Planung

verbunden ist. Die schriftliche Niederlegung der Auswertung und Planung ist obligat. Für die Herstellung von Modellen, die ausschließlich zur Dokumentation einer bestimmten Situation angefertigt werden, Situationsmodelle ohne Auswertung o. Ä., kann die Bema-Nr. 7b nicht abgerechnet werden.

Ferner müssen die Modelle zur diagnostischen Auswertung und Planung zehn Jahre nach Abschluss des Jahres, in dem die Behandlung abgerechnet wurde, aufbewahrt werden (gegenüber der Krankenkasse und KZVB, vgl. § 8 Abs. 3 BMV-Z). Modelle nach Bema-Nr. 7b dürfen also nicht als Arbeitsmodelle für die Anfertigung des Aufbissbehelfs verwendet werden und müssen bei der Abrechnung mit den Material- und Laborkosten nachgewiesen sein.

Bema-Teil 3 (Kieferorthopädische Behandlungen)

Abrechnung von IP-Leistungen durch Kieferorthopäden

Eine große bayerische Krankenkasse stellt zunehmend Berichtigungsanträge, wenn IP-Leistungen für einen Versicherten im gleichen Zeitraum sowohl von einem Kieferorthopäden als auch vom Hauszahnarzt abgerechnet werden. Zur Vermeidung derartiger Berichtigungsanträge und Honorarverluste beachten Sie bitte: Grundsätzlich ist der Kieferorthopäde berechtigt, IP-Leistungen zu erbringen und abzurechnen. Zu beachten ist allerdings, dass Doppelabrechnungen der IP-Leistungen durch den Kieferorthopäden und den Zahnarzt zu vermeiden sind. Der Kieferorthopäde hat sicherzustellen, dass das IP-Programm nicht doppelt ausgeführt und abgerechnet wird. Er ist verpflichtet, sich mit dem Hauszahnarzt abzustimmen, wer die IP-Leistungen durchführt. Dies ist entsprechend zu dokumentieren.

Bema-Teil 4 (Systematische Behandlung von Parodontopathien)

PAR-Behandlungen ohne vorhergehende Röntgendiagnostik

Der Abschnitt B. V. 2. der Behandlungsrichtlinie zur PAR-Behandlung bestimmt, dass zur Anamnese und Diagnostik im Vorfeld auswertbare Röntgenaufnahmen erforderlich sind. Diese sollten in der Regel zum Zeitpunkt der Diagnostik nicht älter als sechs Monate sein und alle Zähne darstellen. Ist dies nicht der Fall, geht die Krankenkasse davon aus, dass die Parodontitis Behandlung nicht entsprechend den Richtlinien durchgeführt wurde und somit die Behandlung nicht vertragsgerecht erfolgte. Die häufigsten Beanstandungen aus rein formalen Gründen sind:

- Keine Röntgenaufnahmen angefertigt
- Röntgenaufnahmen sind bei Planerstellung älter als 6 Monate
- Behandlungsbeginn vor Genehmigungsdatum
- Abrechnungsfrist versäumt
- Fehlende Kennzeichnung der Therapieergänzung im Sinne eines zusätzlichen Vorgehens

Geplante PAR-Behandlung kommt nicht zur Durchführung

Kommt eine systematische Behandlung von Parodontopathien nicht zur Durchführung, so kann die Bema-Nr. 4 (Befundaufnahme und Erstellen eines Heil- und Kostenplanes bei Erkrankungen der Mundschleimhaut und des Parodontiums) unabhängig von der Genehmigung des Behandlungsplans abgerechnet werden (vgl. § 23 Abs. 4 BMV-Z). Bei der Abrechnung ist ein Hinweis, weshalb die Leistung nicht zur Durchführung kommt, im KZV-internen Feld anzugeben. Kommt lediglich die Bema-Nr. 4 zur Abrechnung, so ist als Abschlussdatum das Ausstellungsdatum anzugeben. Nach dem Abschlussdatum sind zu dem Behandlungsfall nachträgliche Änderungen oder Ergänzungen nicht mehr möglich.

Bema-Teil 5 (Versorgung mit Zahnersatz und Zahnkronen)

Fehlermeldungen des ZE-Prüfmoduls

- Vor der Übermittlung der Abrechnungsdaten an die KZVB sind die Fehlermeldungen des ZE-Prüfmodul zu beachten und richtig zu stellen. Um Ihnen zeitintensive Rücksprachen zu ersparen, möchten wir an dieser Stelle auf die

häufigsten nicht bearbeiteten Fehlermeldungen aufmerksam machen.

- Lieferdatum des zahntechnischen Labors: Das Laborlieferdatum kann nicht nach dem Eingliederungsdatum liegen, sondern ist vor oder gleich dem Eingliederungsdatum. Das Lieferdatum kann vom Rechnungsdatum abweichen
- Tag der Aufstellung: Bei Wiederherstellungsmaßnahmen kann das Erstelldatum nicht nach dem Eingliederungsdatum sein.
- Herstellungsort bzw. Herstellungsland: Als Herstellungsort wird für das Inland der Buchstabe „D“ dem Ortsnamen vorangestellt, bei Herstellung im Ausland ist der Landesname anzugeben.
- Bemerkungen (Art der Leistung): Bei Wiederherstellungen ist die Art der Leistung anzugeben. Bei getrennten Sitzungen (zweizeitig) sind zusätzlich die Daten anzugeben. Bei Teilleistungen sind die ermittelten Festzuschüsse nach Befundklasse 8 nebst Begründung einzutragen (z. B. „Patient verstorben: Festzuschuss 8.1 für Befund-Nr. 1.1 angesetzt).
- Befunde für Festzuschüsse: Zahn/Gebietsangaben sind generell bei allen Befundnummern anzugeben.

Übermittlung der Daten an die KZVB

Bei der Übermittlung der Abrechnungsdaten an die KZVB erhalten sie immer zwei Mitteilungen, die Sie auf unseren Webseiten unter Abrechnung Online abrufen können. Die Mitteilung 1 von 2 wird Ihnen sofort nach der Übermittlung der Daten zugestellt und ist die Bestätigung, dass die Abrechnungsdatei übermittelt wurde. Die Mitteilung 2 von 2 erhalten sie zeitverzögert (ca. eine Minute nach der ersten Mitteilung) und enthält die Fallzahl der eingereichten Datei. Überprüfen Sie also gleich nach der Übermittlung der Abrechnungsdaten die Mitteilungen:

Mitteilung 1: Sind die Daten bei der KZVB eingegangen?

Mitteilung 2: Wurde die richtige Datei übermittelt?

Barbara Zehetmeier
Leiterin KZVB-Projektgruppe
Abrechnungswissen

Mitarbeiter gewinnen bedeutet Menschen begeistern



© Jeremy - adobe.stock.com

Gut gestaltete Stellenanzeigen helfen, auf dem Arbeitsmarkt aufzufallen – doch wer sich nachhaltig als attraktiver Arbeitgeber positionieren möchte, profitiert von einem ganzheitlichen Ansatz. Im Zentrum steht die Überlegung: Wofür steht meine Praxis – und wie vermittele ich das potenziellen Bewerbern?

Engagiert, motiviert, belastbar, fachlich versiert, teamfähig – soweit die Anforderungen an den idealen Bewerber. Dabei darf man nicht aus den Augen lassen: Bewerber ist auch die Zahnarztpraxis! Denn in einer sogenannten inversen Arbeitsmarktstruktur bewerben sich die Arbeitgeber um qualifizierte Mitarbeiter, nicht umgekehrt. Und in vielen Regionen ist es für Zahnarztpraxen nach wie vor nicht einfach, qualifizierte Mitarbeiter zu finden. Die eigene Praxis auch als Arbeitgeber für potenzielle Mitarbeitern attraktiv zu machen ist ebenso Marketing wie die Gewinnung und Bindung von Patienten.

Personalarbeit gezielt anpacken

Zwar ist der Wunsch nach guten Mitarbeitern groß, doch oft hapert es an der Bereitschaft, Zeit dafür zu investieren. Damit die Personalarbeit nicht zum Stiefkind der Unternehmensführung wird, hilft es, sich Folgendes vor Augen zu führen: Eine Praxis verdient zwar nicht direkt Geld mit der Mitarbeitergewinnung, doch ohne motivierte und qualifizierte Mitarbeiter wird sie langfristig kein Geld verdienen.

Der erste Schritt ist, die Personalarbeit so auszurichten, dass auch die aktuell Beschäftigten ihre Praxis als attraktiven Arbeitsplatz empfinden. Das beginnt bei der Vergütung und den Sozialleistungen und reicht über einen motivierenden Führungsstil bis zur Bereitschaft, Mitarbeiter zu fördern. Ein gutes Arbeitsklima strahlt nach außen aus, die Mitarbeiter erzählen davon und auch die Patienten nehmen es positiv.

Offen sein für Veränderung

Gerade jüngere Mitarbeiter haben heute andere Lebensmodelle, eine lange Bindung an einen Arbeitgeber gehört nicht mehr unbedingt zum beruflichen Konzept, die Wechselbereitschaft ist eher hoch. Gut, wenn man als Arbeitgeber für neue Ideen und Ansätze aufgeschlossen ist. Wie kann die Praxisorganisation in Bezug auf Anforderungsprofile, Stellenbeschreibungen und Verantwortlichkeiten optioniert werden? Wie lassen sich gegebenenfalls auch fachfremde Mitarbeiter

oder externe Dienstleister integrieren? Gibt es Möglichkeiten, statt neuer Mitarbeiter bereits in der Praxis tätige Mitarbeiter durch Personalentwicklung für neue Aufgaben fit zu machen oder mit Teilzeitkräften längere Arbeitszeiten zu vereinbaren?

Mitarbeiter gewinnen – Menschen gewinnen

Wichtig zu wissen ist, was Menschen antreibt und bewegt. Wer Menschen anziehen will, sollte sich mit ihren emotionalen Grundbedürfnissen beschäftigen. Gerade junge Menschen erwarten heute mehr von einer Arbeit als einen Gehaltszettel am Ende des Monats. Es geht um Sinn, persönliche Entwicklung und auch um Spaß. Stellen Sie sich dazu folgende Fragen:

- Warum gibt es meine Praxis überhaupt und für wen ändert sich dadurch etwas?
- Was ist der Sinn meiner Arbeit?
- Kann ich andere Menschen für die zahnärztliche Tätigkeit begeistern?
- Wer begeistern kann und den Beruf als Berufung sieht, wird das gezielt auch für die Mitarbeitergewinnung nutzen können.

Führungskraft oder Manager?

Ein Manager ist in der Praxis der Herr über Zahlen, Daten und Fakten. Eine wichtige Aufgabe! Mit Führung hat sie allerdings nichts zu tun, denn Führung ist eine interne Dienstleistung am Menschen. Die Führungskraft sorgt dafür, dass alle ihr Bestes geben können. Den Unterschied zu kennen und zu leben hat entscheidenden Einfluss auf die Stimmung in der Praxis. Diese wiederum ist ein Schlüsselfaktor für die Mitarbeitergewinnung. Ein Tipp zum Schluss: Je nach Praxisstruktur kann es zur Entlastung der Praxisleitung sinnvoll sein, eine kompetente Praxismanagerin mit Führungs- und Managementaufgaben zu betrauen.

Dipl.-Volkswirt Stephan Grüner
Geschäftsführer der BLZK

**ZEP Zentrum für Existenzgründer
und Praxisberatung der BLZK**
E-Mail: zep@blzk.de
Telefon: 089 230211-412

Erfolgsfaktor zufriedene Mitarbeiter

Ausgaben fürs Personal machen rund 60 Prozent der Praxiskosten aus. Alleine schon aus betriebswirtschaftlichen Gründen ist die Mitarbeiterführung daher ein unternehmerischer Erfolgsfaktor, den man nicht unterschätzen sollte. Mit einfachen Strategien können Praxisbetreiber die Mitarbeiterzufriedenheit steigern.

Wenn Mitarbeiter in Zahnarztpraxen mit der Chefin oder dem Chef unzufrieden sind, nennen sie als Grund hierfür am häufigsten ein Fehlen von Klarheit und Richtung in der Führung. Rollen und Aufgaben sind nicht klar definiert oder nicht ausreichend im Team kommuniziert; man nimmt sich zu wenig Zeit für Abstimmungsprozesse. Gute Ideen kommen nicht zum Zuge, wichtige Entscheidungen werden ohne Einbeziehung des Teams getroffen, Vereinbarungen nicht eingehalten, die Kommunikation kommt zu kurz. Die Folgen sind nachlassendes Engagement, Demotivation und Vertrauensverlust – ein Zustand, der gerade angesichts des Fachkräftemangels problematisch werden kann.

Führung braucht Struktur und Transparenz

Voraussetzung für erfolgreiche Führung ist das Interesse an den Belangen der Mitarbeiter sowie Vertrauen in ihre Kompetenzen. Zudem sollten einige grundsätzliche Regeln des Führens beachtet werden.

Es gilt, die Belegschaft auf gemeinsame Ziele zu verpflichten, wie sie im Leitbild der Praxis verankert sind. Ebenso essenziell ist eine systematische, für alle transparente Organisationsstruktur, wie sie im Organigramm der Praxis und in den Stellenbeschreibungen zum Ausdruck kommt. Allein eine schriftlich fixierte Aufbauorganisation mit klar definierten Verantwortlichkeiten und Schnittstellen würde in vielen Praxen so manche Unstimmigkeit aus dem Weg räumen – das ist gelebtes Qualitätsmanagement!

Verschiedene Führungsstile werden dann akzeptiert, wenn sie vorher transparent gemacht worden sind, die Mitarbeiter also wissen, in welchen Situationen Entscheidungen ledig-

lich bekannt gegeben (autoritärer Führungsstil), gemeinsam beraten oder kooperativ entschieden werden (kooperativer Führungsstil). Eine offene und ehrliche Analyse des eigenen Führungsstils kann Hinweise auf Verbesserungsansätze geben: Fühlen sich Mitarbeiter über- oder unterfordert, haben sie das Gefühl, die Praxisleitung nimmt sie nicht ernst oder verhält sich „von oben herab“? Wichtig ist auch herauszufinden, ob Spannungen in der Zusammenarbeit häufig auftreten oder gar Dauerzustand sind. Sind nur einzelne Mitarbeiter betroffen oder das gesamte Praxisteam? Gibt es Faktoren außerhalb des direkten Einflussbereichs des Chefs, zum Beispiel wirtschaftliche Sorgen oder Belastungen im Privatleben der Mitarbeiter?

Konflikte konstruktiv lösen

Niemand möchte als Verlierer aus einer Auseinandersetzung gehen, deshalb hat sich in der Zusammenarbeit die Zwei-Gewinner-Strategie bewährt. Die typische Reaktion auf Kritik oder falsches Verhalten ist häufig Abwehr, gepaart mit einer negativen Unterstellung: „Das macht der/die mit Absicht“. Dem ist im Rahmen der Zwei-Gewinner-Strategie die positive Unterstellung entgegenzusetzen, dass keine böse Absicht hinter dem Verhalten steckt. Danach folgt in einem zweiten Schritt eine Ich-Botschaft mit Formulierungen wie beispielsweise „aus meiner Sicht“, „nach meiner Einschätzung“. Hier sind statt Wertungen Fakten sowie persönliche Eindrücke gefragt.

Der dritte Schritt der Strategie ist ein Lösungsvorschlag, wie die als schwierig empfundene Situation angegangen werden kann. Auf dieser Basis fällt es leichter, zu konstruktiven Lösungen für eine bessere Zusammenarbeit zu kommen. Wurde diese Strategie verinnerlicht, lässt sie sich in vielen alltäglichen Situationen anwenden.

Delegieren – aber richtig!

Delegation bedeutet die Übertragung von fest umrissenen Aufgabengebieten mit klaren Kompetenzen. Oft werden jedoch lediglich Aufgaben (= Arbeit) übertragen – nicht jedoch



die zugehörigen Entscheidungskompetenzen. Delegiert man Tätigkeiten nur vordergründig, um sie schlussendlich wieder in die eigene Hand zu nehmen, nimmt man den Mitarbeitern den Motivationsschub, der aus Eigenverantwortung entsteht. In solchen Fällen kommt es häufig zur Rückdelegation: Mitarbeiter schieben Verantwortlichkeiten wieder an die Praxisleitung zurück. In diesem Fall bringt Delegation keine Entlastung!

Unmittelbares Feedback ist entscheidend, damit Mitarbeiter aus Erfolgen und Fehlern lernen und sich weiterentwickeln können. Eine Führungskraft sollte zudem Perspektiven und Ziele aufzeigen, um Motivation und Freude an der Arbeit zu fördern. Hierzu bieten sich mindestens jährliche Mitarbeitergespräche an. Klatsch und Tratsch vergiften das Team und müssen unterbunden werden: miteinander reden, nicht übereinander! Absolut schädlich ist die Bevorzugung oder Begünstigung einzelner Teammitglieder.

Eine Feedback-Kultur, die motiviert

Lob ist ein wichtiges Mittel zur Motivation, das nicht nur bei besonderen Leistungen, sondern auch im Alltag eingesetzt werden kann. Beim Lob nicht nur an die besonders aktiven Mitarbeiter denken, sondern auch an die Kräfte, die für den reibungslosen Routinebetrieb sorgen. Es ist auch sinnvoll, gut umgesetzte Verbesserungen nach vorangegangener Kritik positiv zu würdigen. Eine negative Fehlerkultur kann durch positiv formulierte Fragestellungen vermieden werden: „Was läuft gut? Was ist nächstes Jahr wichtig für uns?“ Der Chef sollte seine Mitarbeiter zu Kritik ermuntern und mittels Zuhören und Nachfragen Sachverhalte klären.

Um aktuelle Probleme, aber auch mittel- bis langfristige Ziele der Praxis zu erörtern, empfiehlt es sich, monatliche Teambesprechungen abzuhalten. Neben von der Praxisleitung oder Praxismanagerin vorbereiteten Themen sollten die Mitarbeiter ermutigt werden, selbst Punkte einzubringen. Berichte von Fortbildungen können im Sinne interner Schulungen integriert werden. Plant man etwa 75 Prozent der Zeit für die Anliegen

der Mitarbeiter ein, werden anstrengende Chef-Monologe vermieden.

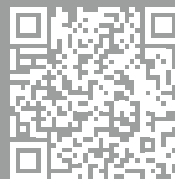
Fazit: Es lohnt sich, mit den Mitarbeitern in einen Dialog auf Augenhöhe über Verbesserungen der Zusammenarbeit zu treten und aktiv Regeln der Zusammenarbeit zu entwickeln. Chefinnen und Chefs, die sich hierfür stark machen, profitieren von einer spürbaren Entlastung, engagierten Mitarbeitern und einem besseren Betriebsklima.

Dipl.-Volkswirt Stephan Grüner
Geschäftsführer der BLZK

**ZEP Zentrum für Existenzgründer
und Praxisberatung der BLZK**
E-Mail: zep@blzk.de
Telefon: 089 230211-412

Fragen rund um das Praxismanagement?

Das ZEP Zentrum für Existenzgründer und
Praxisberatung steht Ihnen zur Seite!



www.blzk.de/blzk/site.nsf/id/pa_zep.html

Kleiner Aufwand, große Wirkung

Praxisräume effizient erneuern

Ob die Rundum-Erneuerung einer in die Jahre gekommenen Praxis oder eine „Frischzellenkur“ nach Praxisübernahme: Eine Neugestaltung der Praxisräume kann kostspielig werden. Damit die Mittel sinnvoll investiert sind, braucht es eine gute Planung und eine unternehmerische Vorgehensweise.

Bei der Gestaltung von Praxisräumen sind funktionelle, rechtliche und ästhetische Aspekte zu berücksichtigen. Für die Funktionalität einer Praxis ist es wichtig, die räumlichen Gegebenheiten auf die Abläufe in der Praxis auszurichten. So werden unnötige Wege und Leerlaufprozesse vermieden und ein reibungsloser Workflow sichergestellt. Meistens lässt sich der Grundriss nicht ohne großen Aufwand verändern – jedoch kann man im Rahmen größerer Renovierungen oder einer Praxisübernahme das räumliche Konzept neu denken. Oft machen bereits kleinere Maßnahmen den Unterschied.

Räumliche Anforderungen

Die räumlichen Voraussetzungen hängen vom Gebäude ab. Dies beginnt bereits vor der Tür: Ist der Eingangsbereich durch geeignete Beschilderung gut zu finden und attraktiv gestaltet? Auch die Barrierefreiheit ist ein wichtiges Kriterium.

Insbesondere bei Existenzgründungen ist die Frage nach der Zahl der Behandlungszimmer wichtig. Neben einem Prophylaxezimmer sollten für einen Behandler idealerweise zwei Zimmer bereit stehen, um Leerlaufzeiten durch Vor- und Nachbereitung des Zimmers zu minimieren. Diese sind als versteckter Kostenfaktor nicht zu unterschätzen!

Neben den gesetzlichen Anforderungen an Röntgen, Steri und Hygiene sind die Regelungen der Arbeitsstättenverordnung zu beachten. Detaillierte Informationen hierzu finden Sie auf blzk.compact.de oder im QM Online der BLZK unter qm.blzk.de.

Datenschutz nicht außer acht lassen!

Im Empfangsbereich und Wartezimmer sind zudem die Bestimmungen des Datenschutzes zwingend umzusetzen. Gerade ältere Praxen haben häufig noch offene Wartebereiche in der Nähe des Empfangs – hier kann man sich nicht auf den Bestandsschutz berufen!

Ästhetik auch bei den Praxisräumen

Das Erscheinungsbild der Praxis sollte ebenfalls im Blick behalten werden. Auch in die Jahre gekommene und vielleicht etwas „altbacken“ wirkende Praxen können durch neue Böden, ein zeitgemäßes Beleuchtungskonzept und frische Farben in neuem Glanz erstrahlen. Ruhige, freundliche Farben mit kräftigen Akzenten bringen Professionalität und Harmonie in die Atmosphäre. Ein offenes Raumkonzept, zum Beispiel mit Türen aus satiniertem Glas, schafft Helligkeit und Transparenz. Pflanzen (selbstverständlich nicht im Behandlungszimmer) wirken sich positiv auf das Raumklima und das Wohlbefinden der Patienten aus.

Abschätzung des Investitionsbedarfs

Um den Investitionsbedarf abzuschätzen, müssen neben den räumlichen Gegebenheiten auch die technischen Voraussetzungen geprüft werden. Am kostenintensivsten ist im Regelfall das zahnmedizinische Inventar (Behandlungseinheiten, Röntgengerät, Steri-Bereich). Sind die Behandlungseinheiten technisch einwandfrei, lassen neue Bezüge sie wie neu wirken. Datenblätter zeigen auf, ob geltende Anforderungen an Geräte erfüllt sind (zum Beispiel Validierungsmöglichkeit beim Steri). Ein analoges OPG kann vielleicht noch in gutem Zustand sein, eventuell erfordert das zukünftige Praxiskonzept aber eine digitale Technik. Interessant ist auch der Wartungskostenaufwand der letzten Jahre: Je höher die Wartungskosten, umso sinnvoller könnte eine Neuanschaffung sein.

Ebenfalls von Bedeutung ist die technische Infrastruktur: Sind alle Installationen für Wasser und Strom noch einwandfrei? Kosten für notwendige Arbeiten übernimmt möglicherweise der Vermieter. Wie steht es mit der IT der Praxis? Ist sie vernetzt, um beispielsweise die Leistungserfassung bereits im Behandlungszimmer umsetzen zu können? Ist die Praxissoftware auf dem aktuellen Stand?

Grundsatz: Angebote vergleichen!

Bei Anschaffungen jeder Art gilt der unternehmerische Grundsatz: Vergleichen! Auch wenn eine Bindung an ein Dentaldepot besteht, lohnt es alleine schon zum Verhandeln immer, sich eine realistische Marktübersicht zu verschaffen.

Tipp: Auf Praxiseinrichtung spezialisierte Schreinereien können häufig individuelle und kostengünstige Anfertigungen umsetzen. Auch die sehr robusten alten Metallschränke in Behandlungszimmern sind oft technisch einwandfrei und leisten nach einer fachmännischen Lackierung noch viele Jahre gute Dienste.

Bei einer Investition sollte neben der Notwendigkeit der Anschaffung immer auch geprüft werden, ob ausreichend Liquidität vorhanden ist. Auch wenn Freiberufler nicht dazu verpflichtet sind, sollten sie Rücklagen für Investitionen und unerwartete Ausgaben bilden. Am sinnvollsten ist es, eine langfristige Investitionsplanung zu etablieren.

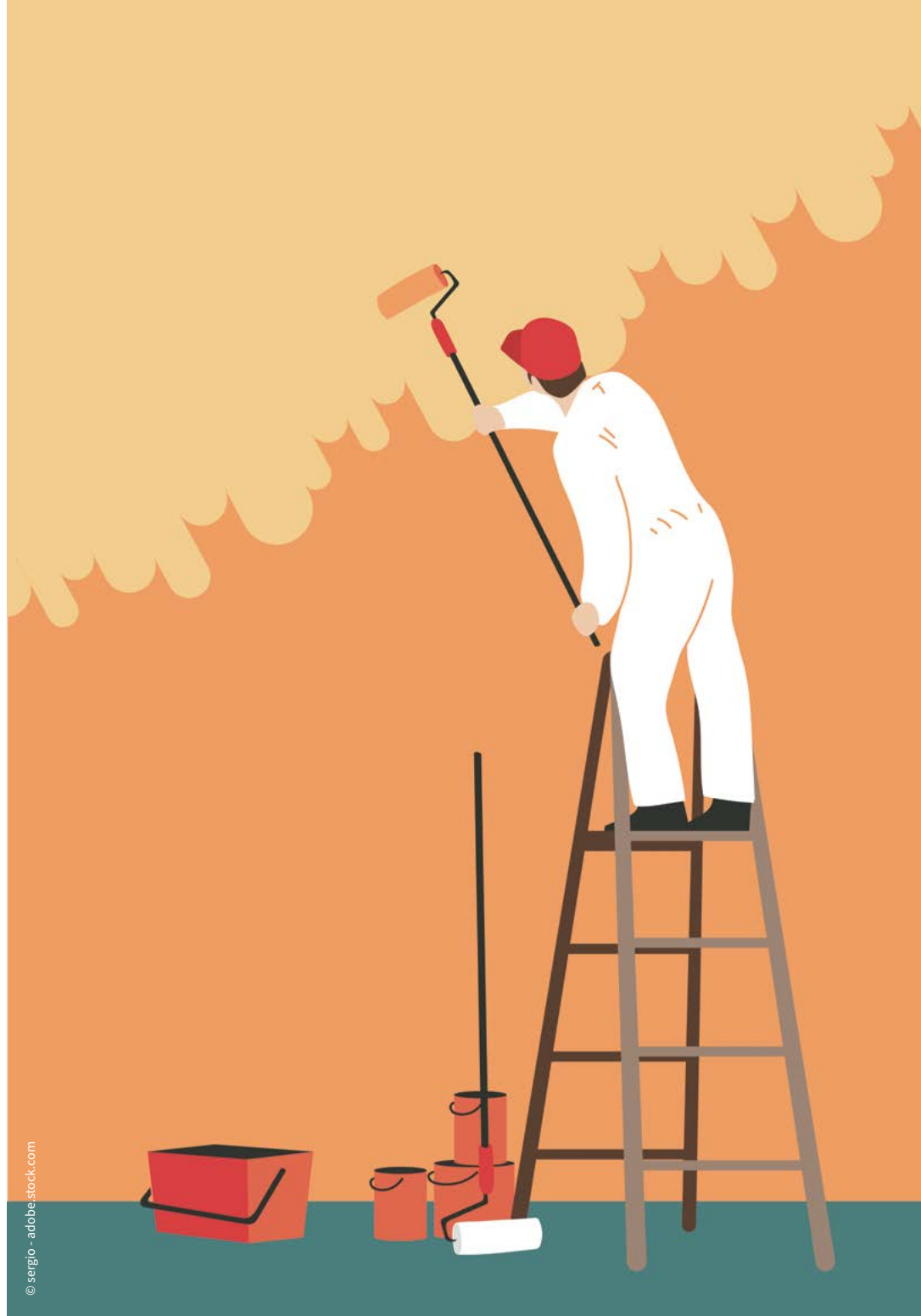
Steuerliche Gestaltung

Ein steuerlicher Nutzen von Investitionen ergibt sich aus dem Investitionsabzugsbetrag. Die konkrete Ausgestaltung sollte immer mit dem Steuerberater besprochen werden.

Tipp: Im Zuge des Maßnahmenpakets der Bundesregierung ist der Mehrwertsteuersatz im 2. Halbjahr 2020 auf 16 % reduziert – ein günstiger Zeitraum für Investitionen.

Grundsätzlich gilt aber immer: Nur aus Steuerspargründen sollte nie investiert werden, sondern immer – nach gründlicher Planung und Angebotsvergleichen – aus unternehmerischen Gründen und betriebswirtschaftlichen Notwendigkeiten!

Dipl.-Volkswirt Stephan Grüner
Geschäftsführer der BLZK



**ZEP Zentrum für Existenzgründer
und Praxisberatung der BLZK**
E-Mail: zep@blzk.de
Telefon: 089 230211-412

Digitaler Service mit Mehrwert

Kostenfreie Unterstützung für die Praxis

Die Relevanz für die tägliche Arbeit in der Zahnarztpraxis ist der Maßstab, an dem die bayerischen zahnärztlichen Körperschaften ihre Services ausrichten. „Wir wollen Mehrwert schaffen und justieren unser Angebot kontinuierlich nach“, so Christian Berger, Präsident der Bayerischen Landeszahnärztekammer (BLZK) und Vorsitzender des Vorstands der Kassenzahnärztlichen Vereinigung Bayerns (KZVB).

Bei der Digitalisierung haben die BLZK und die KZVB frühzeitig die Zeichen der Zeit erkannt. Es gibt eine Fülle von digitalen Services, die die Praxisarbeit spürbar erleichtern. Durch die enge Zusammenarbeit von Kammer und KZVB unter dem Label „Die bayerischen Zahnärzte“ ist es möglich, die Angebote, wenn sinnvoll, zu verschränken. „Parallelangebote der Körperschaften sind dadurch obsolet. Wir arbeiten Hand in Hand. Dies bringt den Zahnärzten Mehrwert und spart Zeit und Kosten“, so Berger.

QM Online

Mit QM Online, einem passwortgeschützten Bereich auf der BLZK-Homepage, unterstützt die BLZK bayerische Zahnärzte beim Aufbau und der Pflege eines praxisinternen Qualitätsmanagement-Systems. Darin enthalten sind sämtliche Unterlagen, die für die Praxisführung relevant sind, sowie Musterdokumente zum Ausfüllen. Der QM Online-Bereich gliedert sich in die Themen Arbeitssicherheit, Qualitätsmanagement und BLZK-Handbuch inklusive Downloads, News und Informationen.

Mit ihren persönlichen Login-Daten können alle bayerischen Zahnärzte kostenfrei auf QM Online zugreifen. Bei der Erst anmeldung entspricht der Benutzername

Ihrer BLZK-Nummer; das Passwort ist Ihr achtstelliges Geburtsdatum ohne Punkte (TTMMJJJJ).

qm.blzk.de

BuS-Schulungstool

Außerdem sind im QM Online-Bereich BuS-Aktualisierungskurse zu finden. Damit können Praxisinhaber, die bereits am BuS-Dienst der BLZK teilnehmen, ihr Wissen rund um das Arbeitsschutz-Präventionskonzept auffrischen. Voraussetzung für den Zugriff ist, dass der BLZK eine unterzeichnete Teilnahmeerklärung zum BuS-Dienst vorliegt.

blzk.de/bus

Zahnarztsuche in Bayern

Seriös und unabhängig von den Bewertungsportalen kommerzieller Anbieter ist die „Zahnarztsuche in Bayern“. Alle Praxisinhaber im Freistaat können sich kostenfrei in das Suchportal auf der Website der BLZK eintragen. Voraussetzung für einen Eintrag ist, dass die schriftliche Einwilligung zur Veröffentlichung der Stammdaten (Titel, Nachname, Vorname, Praxisanschrift, Telefonnummer der Praxis, gegebenenfalls Fachgebiet) an den zuständigen Zahnärztlichen Bezirksverband erteilt wurde. Die Formulare sind bei QM Online zum Download hinterlegt. Zusatzangaben wie Praxis-Homepage, E-Mail-Adresse, Parkmöglichkeiten, barrierefreier Zugang, Hausbesuche und Behandlungssprachen können durch den Zahnarzt in eigener Verantwortung ergänzt werden. Die KZVB verlinkt von ihrer Webseite auf die Zahnarztsuche.

zahnarztsuche.blzk.de/

Stellenmarkt der bayerischen Zahnärzte

Der kostenfreie „Stellenmarkt der bayerischen Zahnärzte“ gliedert sich in Stellenangebote und -gesuche für Praxispersonal und Zahnärzte. Eine genaue Differenzierung zum Anklicken innerhalb dieser beiden großen Rubriken sorgt dafür, dass Offerten passgenau platziert beziehungsweise abgerufen werden können. Auf der Website der BLZK lassen sich alle Stellenangebote und -gesuche zentral abrufen.

jobs.blzk.de

Praxisbörse der bayerischen Zahnärzte

Wer vor der Praxisübernahme oder -übergabe steht, kann auf die kostenfreie „Praxisbörse der bayerischen Zahnärzte“ auf der BLZK-Website zurückgreifen. Das Portal richtet sich an Zahnärzte, die in Bayern eine Praxis erwerben oder zum Verkauf anbieten wollen. Dabei kann die Praxisuche und -abgabe je nach Praxisart differenziert werden – von der Einzelpraxis, Praxisgemeinschaft oder Berufsausübungsgemeinschaft bis zu einzelnen Praxisräumen.

praxisboerse.blzk.de

Newsletter für Zahnärzte in Bayern

Bereits seit 2015 versendet die BLZK den „Newsletter für Zahnärzte in Bayern“. Aktuelle Informationen kommen so noch schneller in die bayerischen Praxen. Erhältlich ist der E-Mail-Service nach vorheriger Anmeldung im QM Online der BLZK. Über ihren Zugang zum QM Online,



dem geschützten Zahnärztebereich der BLZK, können Zahnärzte den Informationsdienst kostenfrei abonnieren.

blzk.de/newsletter

Newsletter für ZFA in Bayern

Ebenfalls per E-Mail versorgt der „Newsletter für ZFA in Bayern“ Zahnmedizinische Fachangestellte mit Neuigkeiten zu Prüfungen, Ausbildung, Fortbildung, Veranstaltungen und Terminen. Der Newsletter erscheint derzeit in unregelmäßigen Abständen, ungefähr alle ein bis zwei Monate. Er kann von allen ZFA im Freistaat gratis abonniert werden.

blzk.de/newsletter

Digitale Abrechnungsmappe

Aus dem Praxisalltag nicht mehr wegzudenken ist die digitale Abrechnungsmappe der KZVB, die 2017 die „Rote Mappe“ abgelöst hat. Mit wenigen Klicks finden Praxisinhaber und ihre Mitarbeiterinnen alle Informationen, die sie für die korrekte Abrechnung brauchen. Die Abrechnungshinweise sind stets aktuell und vermeiden Nachfragen seitens der KZVB oder der Krankenkassen.

Abrechnung online

Fest etabliert ist die Online-Abrechnung in der KZVB. Sie ist der schnelle Übermittlungsweg für alle Abrechnungsdaten. Die Übermittlung erfolgt verschlüsselt und ist sehr komfortabel.

Unmittelbar nach der Datenübermittlung erhalten die Praxen eine Eingangsbestätigung und kurz darauf eine Mitteilung über die der eingereichten Fälle. Alle Bema-Teile (KCH, KFO, ZE, KB und PAR) werden mittlerweile online eingereicht. Bei der Beantragung der Zugangsdaten kann zwischen Vertragszahnarzt und Praxismitarbeitern differenziert werden. Dementsprechend unterscheiden sich die Rechte. Einblick in den Kontoauszug hat deshalb nur der Praxisinhaber.

Fortbildungsnachweis

BLZK und KZVB unterstützt ihre Mitglieder bei der Erfüllung der gesetzlichen Fortbildungspflicht. Der Nachweis gem. § 95d SGB V kann online ausgefüllt werden. Dafür gibt es im geschlossenen Bereich des KZVB-Internetauftritts im „Servicecenter“ den Punkt „Fortbildung“. Hier können Vertragszahnärzte ihren Fortbildungszeitraum einsehen und den persönlichen Fortbildungsnach-

weis erstellen. Dieser Nachweis ist – aus rechtlichen Gründen – auszudrucken, zu unterschreiben und an das Referat Fortbildung der KZVB zu schicken.

Partner in Berufsausübungsgemeinschaften benötigen jeweils einen eigenen Zugang für den internen KZVB-Bereich. Das System kann den individuellen Fortbildungsnachweis nur für eine Person erstellen – und gegebenenfalls für zuzurechnende Angestellte. Zertifikate müssen nicht vorgelegt werden. Dies ist erst notwendig, wenn der Zahnarzt in eine Prüfung kommt.

KZVB-Rundschreiben

Das amtliche Rundschreiben der KZVB enthält alle Informationen, die für die korrekte Abrechnung wichtig sind. Da sich die Vorschriften ständig ändern, sollte es jeder Vertragszahnarzt lesen. Beim Versand kann man zwischen Papier und E-Mail wählen. Mittlerweile hat die Mehrheit der bayerischen Vertragszahnärzte auf den digitalen Versand umgestellt. Verpflichtend ist er jedoch bislang nicht.

Redaktion BLZK
Redaktion KZVB

Social Media – Pflicht oder Kür?

Wege zum passenden Social Media-Auftritt

„Dabei sein ist alles“ – diese Devise scheint für Social Media zu gelten, betrachtet man die ständig wachsende Anzahl an Nutzern, Auftritten und Plattformen. Doch wie setzen Zahnärzte die Möglichkeiten von Social Media am sinnvollsten ein? Vor der Anmeldung empfiehlt es sich, einige Überlegungen anzustellen.

Am Anfang eines jeden guten Auftritts steht eine Strategie – der Social-Media-Auftritt ist hier keine Ausnahme. Zur Strategieentwicklung gehört es, zunächst ein Ziel zu definieren. Dieses Ziel variiert von Zahnarzt zu Zahnarzt und von Praxis zu Praxis. Von der Zielsetzung leitet sich ab, welche Inhalte in welcher Frequenz auf welchen Plattformen für welche Zielgruppe sinnvoll sind – denn ein Patentrezept kann es nicht geben. Möchte man hauptsächlich informieren, mit Patienten in Kontakt bleiben, neue Patienten gewinnen, sich als attraktiver Arbeitgeber und Ausbildungsplatz positionieren? Wie wichtig ist der Unterhaltungsfaktor? Möchte man Patienten durch unterhaltsame Inhalte für Zahngesundheit begeistern oder reicht die bloße Auffindbarkeit?

Die richtigen Inhalte für die richtige Zielgruppe

Um herauszufinden, welche Social-Media-Plattform für welche Zielsetzung am besten geeignet ist, lohnt sich ein Blick auf die Demographie der Nutzer. Sucht ein Zahnarzt beispielsweise nach neuen Auszubildenden, empfehlen sich Plattformen, auf denen sich eher jüngere User tummeln. Derzeit gehören dazu unter anderem Instagram, Snapchat oder TikTok, nur um einige Beispiele zu nennen.

Aus der Zielgruppe und der gewählten Social-Media-Plattform wiederum lassen sich Impulse ableiten, welche Inhalte in welcher Form am besten geeignet sind. Grundsätzlich gilt: Visuelle Anreize wie Bilder und Videos wecken tendenziell mehr Aufmerksamkeit als längere Texte.

Es muss nicht gleich eine ausgefeilte Corporate Identity sein, doch eine einheitliche „Stimme“ in den sozialen Medien wirkt authentisch und schafft Vertrauen. Die Ausarbeitung im Detail hängt davon ab, welche Wirkung man bei der Zielgruppe erzeugen möchte: seriös, humorvoll, bodenständig?

In vielen Apps lassen sich beispielsweise kurze Texte durch einen bunten Hintergrund hervorheben – bereits solche kleinen Tricks können für mehr Aufmerksamkeit sorgen. Durch

sogenannte Sharepics (Bilder mit wechselnden Texten vor einem Hintergrundmotiv) lassen sich schnell und unkompliziert einheitliche Inhalte schaffen.

Tipp: Nicht immer hat man als Zahnarzt die Kapazitäten, regelmäßig neue, eigene Inhalte zu posten. Um dennoch bei der Zielgruppe präsent zu bleiben, lassen sich auch Beiträge aus anderen Quellen teilen – von anderen Seiten, Fachmedien o. Ä. Wie wäre es zum Beispiel mit einem aktuellen Artikel aus einer Fachzeitschrift oder einer Video-Anleitung zur richtigen Mundpflege? Achtung: Beim Teilen der Inhalte für Drittanbieter sind stets das Copyright sowie die Datenschutzbestimmungen zu beachten.

Aufwand und Nutzen abwägen

Wer sich für einen Social-Media-Auftritt entscheidet, sollte im Vorfeld abwägen, wie viel Zeit und Aufwand für die Pflege dieses Kanals zur Verfügung stehen. Ein guter Social-Media-Auftritt lebt von regelmäßiger Aktivität. Manche Plattformen gehen sogar einen Schritt weiter und strafen Inaktivität mit abnehmender Sichtbarkeit ab. Kurzum: je aktiver, desto präsenter.

Tipp: Oft lassen sich Posts „auf Vorrat“ erstellen und auf ein Veröffentlichungsdatum in der Zukunft datieren. Auf diese Weise werden Social-Media-Aktivitäten planbar; der Zahnarzt kann beispielsweise einmal in der Woche die Posts für die nächste Woche vorbereiten und sich dann wieder auf seine Kernaktivitäten konzentrieren.

Im Idealfall überlegt man sich im Vorfeld, wie mit Kommentaren oder Anfragen von Nutzern umzugehen ist. Was wird wie beantwortet – und was wird ignoriert? Eine klare Linie, vielleicht sogar bis hin zu vorbereiteten Textbausteinen, spart Zeit und Nerven – gerade im Fall von negativen Kommentaren, die in sozialen Netzwerken nie ganz auszuschließen sind. In jedem Fall sind Datenschutz und Schweigepflicht stets zu beachten. Auch die Geschwindigkeit der Reaktion kann ein interessanter Faktor sein. Ein Social-Media-Profil mit wenigen Aktualisierungen und niedriger Reaktionsfreude kann die Motivation der Nutzer zur Kontaktaufnahme dämpfen. Dies sollten Zahnärzte bei der Planung ihrer Social-Media-Aktivitäten im Hinterkopf behalten.

Regina Levenshtein

W-Fragen für den Social-Media-Auftritt

Folgende Fragen können dabei helfen, die Social-Media-Strategie für die eigene Praxis zu definieren:

- # Welches Ziel möchte ich erreichen? (Image- und Kontaktpflege, Information, Nachwuchsfindung etc.)
- # Welche Zielgruppe möchte ich primär ansprechen?
- # Wie viel Interaktion wünsche ich mit meiner Zielgruppe? (Antworten auf Nachrichten etc. – Datenschutzbestimmungen beachten!)
- # Was möchte ich kommunizieren – und in welcher Form?
- # Wie viel Aufwand möchte ich in die Pflege des Social-Media-Kanals investieren?
- # Wer soll den Social-Media-Kanal pflegen? (Praxismitarbeiter, Externe?)
- # Wie hoch ist mein Budget?
- # Wie messe ich den Erfolg meiner Social-Media-Aktivitäten? (Seitenzugriffe, Likes, geteilte Posts, Patienten-Anfragen, Bewertungen, Bewerbungen?)

Seit Anfang des Jahres 2020 gibt es unter dem Label „Die bayerischen Zahnärzte“ einen gemeinsamen Facebook-Auftritt der BLZK und KZVB. Ein Besuch lohnt sich!



facebook.com/BLZK.KZVB



© gorbachlena - adobe.stock.com

Starke Solidargemeinschaft

Altersversorgung bei der Bayerischen Ärzteversorgung

Von der grenzenlosen Bewegungsfreiheit zum verordneten Stillstand, von der Vernetzung zur Isolation – die Corona-Pandemie hat die moderne Gesellschaft nicht bloß heruntergefahren, sondern regelrecht auf den Kopf gestellt.

Um die Mitarbeiter zu schützen und zugleich den Geschäftsbetrieb abzusichern, hat die Bayerische Ärzteversorgung (BÄV) ab Mitte März die Arbeit überwiegend ins Homeoffice verlagert. Die Umstellung erfolgte problemlos mit so gut wie keinen Einschränkungen der Arbeitsprozesse oder der Erreichbarkeit. Zum gegenwärtigen Zeitpunkt sind zudem weder negative Auswirkungen auf die Bestandsentwicklung noch auf das Beitragsaufkommen festzustellen.

Unser berufsständisches Versorgungswerk hat die Herausforderungen bislang gut gemeistert, und vieles spricht dafür, dass dies auch für die möglicherweise noch ausstehenden Prüfungen gilt. Die BÄV basiert auf einem robusten Geschäftsmodell, das sich durch ein flexibles Finanzierungsverfahren und ein breit diversifiziertes Kapitalanlageportfolio auszeichnet. Eine starke Solidargemeinschaft, eine basisnahe Selbstverwaltung sowie eine hohe Identifikation und Leistungsbereitschaft der Mitarbeiter geben Anlass, zuversichtlich in die Zukunft zu blicken.

Herausforderung: Rückkehr zur Normalität

„Besondere Zeiten erfordern besondere Maßnahmen“ – kaum ein Spruch fällt derzeit so häufig wie dieser. Und er ist wahr. Das spüren wir im privaten wie im beruflichen Alltag, der alles andere als alltäglich geworden ist. Die enormen Fiskalpakete sind aktuell notwendig, um die wirtschaftlichen Schäden, die durch die Lockdown-Maßnahmen zur Abwehr der Pandemie entstanden sind, abzufedern und um einen Abwärtsstrudel in eine Depression zu verhindern. Allerdings sollte man sich nicht der Illusion hingeben, dass diese Maßnahmen langfristig ohne schwere Nebenwirkungen bleiben.

Die Volumina der Hilfspakete steigen in bisher unerreichte Sphären. Damit kommt es nach der globalen Finanzkrise zum zweiten Mal innerhalb kurzer Zeit zu einem sprunghaften Anstieg der Staatsschulden. Das Zinsniveau war in den vergangenen

Jahren bereits extrem niedrig und der Druck hat durch die jüngsten Markteingriffe der Europäischen Zentralbank (EZB) weiter zugenommen. Problematisch ist nicht, dass die Zentralbanken Unterstützungsmaßnahmen ergreifen. Schwierig wird es, wenn sie in wirtschaftlich normalen Zeiten nicht wieder aus dem Krisenmodus herausfinden. Das wird in den nächsten Jahren eine große Herausforderung, denn die Zentralbanken mussten zuletzt zu oft Versäumnisse der Politik ausbügeln. Die Pandemie führt uns vor Augen, wie wichtig eine tragfähige Finanzpolitik ist. Es wird also im weiteren Verlauf in allen Staaten darum gehen müssen, im Einklang mit unseren Fiskalregeln wieder einen Kurs einzuschlagen, der die sehr hohen Schuldenquoten reduziert und die Akzeptanz an den Kapitalmärkten sichert.

Der Blick zurück ins Geschäftsjahr 2019 mag aktuell wie eine Rückblende in eine andere Zeit wirken. Dennoch verdeutlicht er, dass die BÄV mit einer vorläufigen Nettoverzinsung in Höhe von 3,7 Prozent gut aufgestellt ist und damit den derzeitigen Marktturbulenzen aus einer Position der Stärke begegnet. Solides Wirtschaften der Vergangenheit zahlt sich jetzt aus.

Die wirtschaftlichen Auswirkungen der aktuellen Krise lassen sich zum heutigen Zeitpunkt, Mitte des Jahres 2020, noch nicht vollständig abschätzen, denn maßgeblich ist die Bilanz zum Jahresende. Dass unser Versorgungswerk an die wirtschaftlichen Erfolge des Jahres 2019 anknüpfen wird, ist aber unwahrscheinlich. Es gibt keinen Fahrplan für diese ökonomische Krise. Hinzu kommt eine unglaubliche Dynamik der Ereignisse; manche Fakten sind innerhalb einer Woche bereits obsolet.

Stabilität durch Diversifizierung

Angesichts des durch Kapitaldeckung und Umlage gemischten Finanzierungsverfahrens (offenes Deckungsplanverfahren) und einer breiten Diversifizierung ist auf die Stabilität der BÄV auch in Krisenzeiten Verlass. In den vergangenen Jahrzehnten hat es bereits eine Vielzahl von wirtschaftlichen Einbrüchen und Verwerfungen gegeben, aus denen wir stets unbeschadet hervorgegangen sind. Sicherheit, Rentabilität und Nachhaltigkeit sind die Grundpfeiler der Anlagestrategie. So investiert das



Versorgungswerk seit Jahren zunehmend in Aktien, Immobilien und alternative Anlagen. Diese Strategie hat sich in der anhaltenden Niedrigzinsphase bewährt und ausreichende Renditen zur Bedeckung der rechnermäßigen Zinsen erbracht. Die strategische Ausrichtung ist getragen von einem hohen Risikobewusstsein. Damit sind wir auch im aktuellen Krisenumfeld gut aufgestellt: Hohe Liquidität, erprobte Strukturen und über Jahrzehnte generiertes Fachwissen bilden zudem die Ausgangsbasis, um flexibel auf Marktveränderungen reagieren zu können und Investitionschancen zu nutzen.

Nach einem dramatischen Absturz profitieren derzeit einige Assetklassen von den weltweit niedrigen Zinsen und Zinserwartungen. Unser Versorgungswerk hat den starken Rückgang der Märkte im ersten Quartal 2020 daher auch genutzt, um außerplanmäßige Aktienkäufe vorzunehmen.

Die Einnahmen im Immobilienportfolio der BÄV bestehen zu fast 80 Prozent aus Wohnen und Büro und gehören damit zu den derzeit weniger stark betroffenen Segmenten. Somit kommt unser Versorgungswerk auch in dieser Anlageklasse bisher glimpflich durch die Krise. Dank des guten sozialen Netzes hierzulande sind Mietrückstände weitgehend ausgeblieben. Auch sind bis dato keine Insolvenzen bei Mietern aufgetreten.

Beständiges Alterssicherungssystem

Die Corona-Krise liegt wie ein grauer Schleier über den kommenden Monaten; die langfristigen Auswirkungen für Wirtschaft

und Gesellschaft sind noch unklar. Das Leben mit Krisen gehört allerdings zur Normalität, und gute Vorbereitung ist das beste Krisenmanagement.

Benjamin Franklin, einer der Gründerväter der Vereinigten Staaten, hat es auf den Punkt gebracht: „By failing to prepare, you are preparing to fail.“ Die BÄV hat vor Jahren sukzessive begonnen, Sicherheitsmittel aufzubauen, um gerade auch für außergewöhnliche Entwicklungen wie einen exogenen Schock gerüstet zu sein. Vor allem in schwierigen Zeiten zeigen sich die Belastbarkeit eines Geschäftsmodells sowie die Zukunftsorientierung und das Engagement der Belegschaft. Unser Versorgungswerk ist hier durchgängig gut aufgestellt und hat in den annähernd 100 Jahren des Bestehens schon so manche dramatische Herausforderung erfolgreich bestanden. Es gibt daher keinen Grund, in Depressionen zu verfallen: Keine Krise währt ewig.



Dr. Florian Kinner
Referent Ärzteversorgung der BLZK
Mitglied des Verwaltungsausschusses der BÄV

Fröhlich, bunt, persönlich

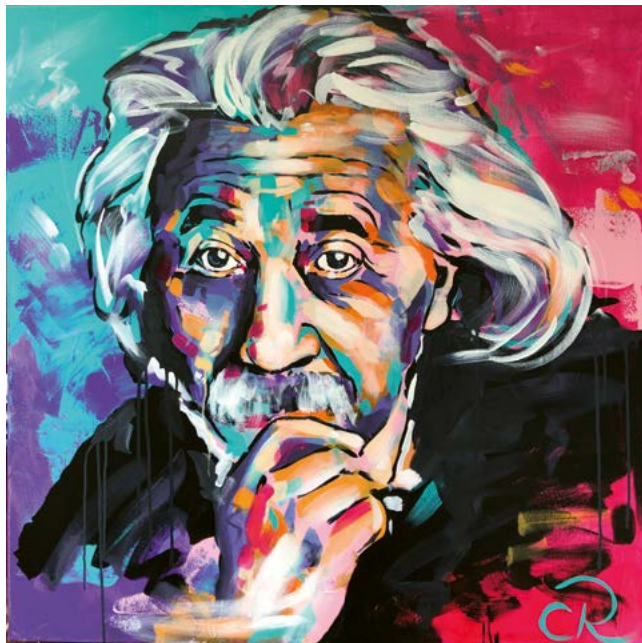
Kunst bereichert die Praxisräume

Eine individuelle und ansprechende Gestaltung der Praxisräume trägt erheblich zum wirtschaftlichen Erfolg bei. Die Münchner Künstlerin Corinna Reisner hat mit ihren Werken schon so einige Empfangsbereiche, Warte- und Behandlungszimmer verschönert. „Bilder in der Zahnarztpraxis sollten fröhlich, bunt und vor allem persönlich sein. Dann fühlt sich der Patient wohl und ist bei der Behandlung entspannter“, meint die junge Künstlerin.

Am liebsten malt sie großformatige Porträts. Vor allem ihre Serie „Originale aus München und dem Rest der Welt“ kommt bei den Kunden gut an. Der „Monaco Franze“, Gustl Bayrhammer, Albert Einstein oder Karl Valentin – das sind Motive, die fast jeder kennt.

Erhältlich sind sie sowohl als Originale in Acryl auf Leinwand als auch als hochwertige Drucke im individuellen Format. Corinna Reisner produziert aber auch Auftragswerke. Das kann der Hund des Praxisinhabers oder ein prominenter Zeitgenosse sein.

Weitere Informationen über Corinna Reisner und ihre Werke finden Sie auf crgalerie.de.



© Corinna Reisner



Eine individuelle Gestaltung der Praxisräume trägt zum wirtschaftlichen Erfolg bei. Die Werke der Münchner Künstlerin Corinna Reisner eignen sich gut für den Empfangsbereich oder das Behandlungszimmer.

Dentalgold Dentalgold Dentalgold

Edelmetallhandel M. Helis

Anzeige

Beim Dentalgold jetzt kein Geld mehr verschenken

Bisher wird beim Recycling von Zahngold oft nur ein fixer Durchschnittswert des Materials als Goldanteil angegeben und entsprechend wenig ausbezahlt.

Beim Edelmetallhandel Helis ist das anders: Die Firma verfügt über einen hochwertigen Induktionsofen und schmelzt das Material homogen und gleichmäßig. Und mit neuester Analysetechnik (Röntgenfluoreszenzspektrometer) wird eine genaue Auflistung der einzelnen Edelmetallelemente in Prozentwerten sichergestellt und der exakte Goldwert auch wirklich ausbezahlt.

Zusätzlich hat man die Möglichkeit, beim Schmelzen und bei der Analyse direkt mit dabei zu sein.

Matthias Helis: „Durch unsere faire Bestimmung des Goldgehalts kann man einen höheren Erlös erzielen, denn wir bezahlen den tatsächlichen Goldanteil.“ Die Barauszahlung erfolgt nach dem aktuellen Tageskurs.

Ein persönliches Gespräch in der Praxis sowie ein kostenloser Vorort-Abholservice sind möglich.

Information und Terminabsprache: Tel. 089 / 70 90 79 65, Fax 089 / 7 00 49 74, E-Mail m-helis@t-online.de

Termine

BWL-Kurse in München

KURS- NUMMER	THEMA	DATUM, UHRZEIT, ORT	KURS- GEBÜHR
X61620-1	Betriebswirtschaft für Zahnmediziner	Sa, 27.02.2021 München Flößergasse	125 Euro
X61620-2	Praxisplanung, Praxisfinanzierung, Businessplan, Zulassung, Steuern	Sa, 13.03.2021 München Flößergasse	125 Euro
X61620-3	Wichtige Vorträge, Praxisformen, haftungsrecht, zahnärztliche Rechte und Pflichten	Sa, 08.05.2021 München Flößergasse	125 Euro
X61620-4	Umsatz und Liquidität, Controlling, Investitionsrechnung, Praxismarketing	Sa, 03.07.2021 München Flößergasse	125 Euro
X61620-5	Erfolgreiche Personalarbeit und Ausbildungswesen	Fr, 08.10.2021 München Flößergasse	125 Euro
X61620-6	Mitarbeiterführung und Arbeitsrecht	Sa, 09.10.2021 München Flößergasse	125 Euro
X61620-7	Grundkenntnisse der GOZ-Abrechnung und Auszüge der GOÄ	Sa, 20.11.2021 München Flößergasse	125 Euro
X61620-8	Abrechnung nach BEMA und Festzuschüsse mit Fallbeispielen	Sa, 11.12.2021 München Flößergasse	125 Euro

BWL-Kurse in Nürnberg

KURS- NUMMER	THEMA	DATUM, UHRZEIT, ORT	KURS- GEBÜHR
X71620-1	Betriebswirtschaft für Zahnmediziner	Sa, 20.03.2021 Nürnberg Akademie	125 Euro
X71620-2	Praxisplanung, Praxisfinanzierung, Businessplan, Zulassung, Steuern	Sa, 15.05.2021 Nürnberg Akademie	125 Euro
X71620-3	Wichtige Vorträge, Praxisformen, haftungsrecht, zahnärztliche Rechte und Pflichten	Sa, 26.06.2021 Nürnberg Akademie	125 Euro
X71620-4	Umsatz und Liquidität, Controlling, Investitionsrechnung, Praxismarketing	Sa, 24.07.2021 Nürnberg Akademie	125 Euro
X71620-5	Erfolgreiche Personalarbeit und Ausbildungswesen	Fr, 15.10.2021 Nürnberg Akademie	125 Euro
X71620-6	Mitarbeiterführung und Arbeitsrecht	Sa, 16.10.2021 Nürnberg Akademie	125 Euro
X71620-7	Grundkenntnisse der GOZ-Abrechnung und Auszüge der GOÄ	Sa, 27.11.2021 Nürnberg Akademie	125 Euro
X71620-8	Abrechnung nach BEMA und Festzuschüsse mit Fallbeispielen	Sa, 18.12.2021 Nürnberg Akademie	125 Euro

IMPRESSUM

BZBplus SONDERAUSGABE
Eine Publikation der Bayerischen Landeszahnärztekammer (BLZK) und der Kassenzahnärztlichen Vereinigung Bayerns (KZVB)

HERAUSGEBER
Christian Berger
Vorsitzender des Vorstands der KZVB und Präsident der BLZK
Fallstraße 34/Flößergasse 1, 81369 München

REDAKTION
Leo Hofmeier (lh), Tobias Horner (ho), Isolde M. Th. Kohl (ik),
Regina Levenshtein (rl), Thomas A. Seehuber (tas)
Tel.: 089 72401-161, Fax: -276, E-Mail: presse@kzvb.de

VERANTWORTLICH FÜR DEN INHALT (V.I.S.D.P.):
Titelseite, Inhaltsverzeichnis, KZVB-Beiträge,
gemeinsame Beiträge von KZVB und BLZK: Christian Berger
BLZK-Beiträge: Christian Berger

VERLAG UND ANZEIGENDISPOSITION
teamwork media GmbH, Hauptstraße 1, 86925 Fuchstal
Inhaber: Deutscher Ärzteverlag GmbH, Köln (100 %)
Katharina Schäferle, Tel.: 08243 9692-16,
E-Mail: k.schaeferle@teamwork-media.de

VERBREITETE AUFLAGE
10.600

DRUCK
Gotteswinter und Aumaier GmbH
Joseph-Dollinger-Bogen 22, 80807 München

BEILAGEN DIESER AUSGABE
Bayerische Tabelle 2020
Edelmetallhandel Helis (Teilbeilage)

