

DENTISTA



WISSENSCHAFT | PRAXIS | LEBEN

03/25



FOKUS

Praxismanagement

Der Businessplan

Fünf KI-Mythen

Fortbildung kann so einfach sein.

DZR
SeminarFlatrate
1x buchen –
1 Jahr Wissen
nutzen!

Von Abrechnung über Kommunikation bis hin zum
Praxismanagement – unser Programm ist so breit aufgestellt
wie Ihre Anforderungen im Praxisalltag.

Jetzt Teamwissen ausbauen:



dzt-akademie.de



DZR Deutsches Zahnärztliches Rechenzentrum GmbH



Du schaffst das – aber wie?

Frauen sind Meister im Organisieren, Mütter besonders! Man sagt uns Frauen auch nach, Multitasking zu können – ob dies allerdings gesund ist, bleibt fraglich. Als Zahnärztin ist man sowieso schon Meisterin im Multitasking, denn es gilt, die Bedürfnisse der Patienten/-innen und Mitarbeiter/-innen zu berücksichtigen sowie eine gute zahnmedizinische Arbeit abzuliefern. Wir sind gleichzeitig Ärztinnen, Psychologinnen, Handwerkerinnen sowie Führungskraft und jetzt sollen wir auch noch die perfekten Praxismanagerinnen sein, obwohl uns das nie beigebracht wurde? Was dazu alles gehört, wissen alle Praxisinhaber/-innen. Die Rolle als Managerin nimmt mehr und mehr Arbeitszeit in Anspruch und dafür gibt es viele Gründe. Der Fachkräftemangel ist ein Thema, höhere gesetzliche Anforderungen an Dokumentation sowie Hygiene und natürlich die Bürokratie an sich wären hier zu nennen. Ein autoritärer Führungsstil ist nicht mehr zeitgemäß, Mitarbeiter/-innen zu halten hängt eng mit den Managementqualitäten der Praxisinhaber/-innen zusammen.

Die neue Bundesregierung hat sich genau dies auf die Fahnen geschrieben – Bürokratie abzubauen. Studien zeigen aber, dass Initiativen für Bürokratieabbau häufig zu noch mehr Bürokratie führen. Aber in den Praxen gebe es viele Möglichkeiten. Wir dokumentieren so viel, ob auch alles okay ist – und das auf diversen Listen. Da wäre eine Negativdokumentation eine Möglichkeit, Entlastung zu schaffen. Viele Begehungen werden durchgeführt von behördlicher Seite, auch wenn die Praxen durch die kammerseitig angebotenen Services engmaschig betreut werden. Man könnte auch nur begehnen, wenn es dafür einen Anlass gibt. Wenn ich mich mit Kollegen/-innen unterhalte wird immer klar, dass Defizite im Wissen um das Thema Praxismanagement bestehen. Kein Wunder, denn all dies wird im Studium nicht gelehrt und wird auch immer komplexer. Ge-

nau hier kommt auch Dentista als Verband ins Spiel. Wir haben über die langen Jahre unseres Bestehens tolle Referenten/-innen und Berater/-innen kennengelernt und hiervon profitieren unsere Mitglieder. In dieser Ausgabe lesen Sie beispielsweise einen Artikel von Dr. Susanne Woitzik, deren Expertise Ihr schon von unseren Webinaren kennt. Auch unser neues Vorstandsmitglied Dr. Johanna Herzog hat zu dieser Ausgabe eine Übersicht über Qualitätsmanagementsysteme beige-steuert. Denn wenn Ihr das Qualitätsmanagement sinnvoll umsetzt, hilft Euch das bei der täglichen Arbeit, das Praxismanagement rational umzusetzen.

Wovon profitiert ihr noch in Bezug auf das Praxismanagement, wenn Ihr bei Dentista seid? Die wichtigste Ressource sind Kontakte zu Kollegen/-innen, die erfolgreich eine eigene Praxis führen. Dafür gibt es bei Dentista Regionalgruppen mit Stammtischen, bei denen man sich austauschen und voneinander lernen kann. Und wenn Ihr nicht wisst, wo Ihr mit dem Management anfangen sollt – fangt mit dem Selbstmanagement an!



Eure
Dr. Juliane von Hoyningen-Huene

Jetzt gleich
anmelden!



DANUBE PRIVATE UNIVERSITY
Austria

We develop leaders in dentistry and medicine.

POSTGRADUALE WEITERBILDUNG

Termine für 2025

Kieferorthopädie

Akademische/r Experte/in sowie
postgradualer Universitätslehrgang
Master of Science (Continuing Education)

»» **Starttermin: 11.09.2025** ««

Orale Chirurgie/Implantologie

Akademische/r Experte/in sowie
postgradualer Universitätslehrgang
Master of Science (Continuing Education)

»» **Starttermin: 23.10.2025** ««

Geplant für 2026

Ästhetisch-Rekonstruktive Zahnmedizin

Akademische/r Experte/in sowie postgradualer Universitätslehrgang
Master of Science (Continuing Education)

Endodontie

Akademische/r Experte/in sowie
postgradualer Universitätslehrgang
Master of Science (Continuing Education)

Parodontologie und Implantologie

Akademische/r Experte/in sowie
postgradualer Universitätslehrgang
Master of Science (Continuing Education)

DANUBE PRIVATE UNIVERSITY GMBH (DPU)  Steiner Landstraße 124 • 3500 Krems an der Donau • AUSTRIA

 +43 676 842 419 382  msc@dp-uni.ac.at  dp-uni.ac.at

8

FOKUS



WISSENSCHAFT & ZAHLEN

- 6 Wissenschaft & Zahlen

DENTISTA FOKUS

PRAXISMANAGEMENT

- 8 Wenn Eure Praxis wächst
Warum Ihr jetzt über Führung, Controlling und Managementsysteme nachdenken solltet
- 12 Qualitätsmanagementsysteme
Was gibt es, was macht Sinn?
- 14 Wer hat an der Uhr gedreht?
Wie Sie Stress und Zeit in der Praxis bändigen!
- 18 Dos and Don'ts – eine Fehleranalyse – Retrospektive nach 17 Jahren Praxisinhaberin

DENTISTA VERBAND

- 21 Neues aus dem Vorstand
- 22 Bewährt und zusätzlich verjüngt:
Der neue Dentista-Vorstand
- 23 Dentista Vorstand:
Die neuen Vizepräsidentinnen
- 24 Dentista-Akademie
- 25 „Ein wichtiges Zeichen, dass Mutterschaft und Selbstständigkeit vereinbar sind“

21

DENTISTA VERBAND



- 28 Dentista-Kongress 2025
Fachliche Impulse, starke Stimmen und gelebte Netzwerkkultur in Berlin
- 31 Mitglieder-Tipp: Zahnputz-Zauberkarten

PRAXISGRÜNDUNG

- 35 Praxisübernahme: modernisieren, neu denken
Barbara Dannenhauer, Maulburg



Auf dem Cover dieser Dentista:
Dr. Laura Haas, Regensburg
Dentista-Mitglied (Porträt auf S. 30)

35

PRAXISGRÜNDUNG



ZWISCHENMENSCHLICH

- 39 Dental Camps von Dentists for Africa ermöglichen bessere Zahnversorgung

PRAXIS & RECHT

- 41 Der Businessplan
Den Praxisraum in Worte und Zahlen fassen

PRAXISORGA

- 44 Fünf KI-Mythen
Fakten, Fähigkeiten und Grenzen für Praxisteams

SERVICE

- 38 Dentalmarkt
- 46 Pateninfo
- 50 Impressum

copyright by
all rights reserved
Quintessenz



Quelle: FrankHH/shutterstock.com



Quelle: Yiistocking/shutterstock.com



Quelle: Noom_Studio/shutterstock.com

Notwendiger Tausch von TI-Komponenten: neue Informationen der Gematik

Wegen des Auslaufens eines Sicherheitsalgorithmus Ende 2025 besteht die Gematik aktuell trotz Kritik der Gematik-Gesellschafter auf dem Austausch von TI-Komponenten wie Konnektoren etc., die nicht mit dem neuen Standard ECC arbeiten können. Zahnarztpraxen sollten daher zeitnah die bei ihnen eingesetzten TI-Komponenten prüfen, ob sie mit ECC kompatibel sind. Die Gematik hat ihre Informationen für die Praxen und die Dienstleister inzwischen aktualisiert und auf einer eigenen Themenseite zusammengestellt.

(Quelle: Quintessence News)

BLZK-Präsident Wohl: „Lachgas ist kein Spielzeug!“

Zum geplanten Verbot des Verkaufs von Lachgas an Minderjährige sowie über Automaten und Versandhandel erklärt Dr. Dr. Frank Wohl, Präsident der Bayerischen Landeszahnärztekammer (BLZK): „Lachgas ist ein wertvolles Medikament und kein Spielzeug. In der Zahnmedizin wird es seit Langem zur Beruhigung und Schmerzlinderung eingesetzt, um Angstpatienten die Behandlung zu erleichtern. Lachgas wirkt entspannend und angstlösend, wobei der Patient während der Behandlung ansprechbar bleibt. Besonders bei der Behandlung vulnerabler Patienten, etwa bei schmerzhaften Eingriffen in der Kinderzahnheilkunde oder bei der Behandlung von Menschen mit Behinderungen, kommt Lachgas zum Einsatz und kann die Notwendigkeit von starken Betäubungsmitteln verringern.“

Für medizinische Zwecke bleibt Lachgas auch weiterhin erlaubt, weil es vielen Menschen hilft. Doch der Missbrauch durch Kinder und Jugendliche birgt ernsthafte Gefahren. Die gesundheitlichen Risiken reichen von Bewusstlosigkeit über Verletzungen des Lungengewebes bis zu neurologischen Schäden. (Quelle: Quintessence News)

Aktualisierte IT-Sicherheitsrichtlinie und weitere Informationen auf der KZBV-Internetseite

Mit dem Digital-Gesetz (DigiG) hat die Bundesregierung Anforderungen und Konkretisierungen für die digitale Zukunft in Praxen festgelegt. In diesem Rahmen wurden die KZBV und die Kassenärztliche Bundesvereinigung (KBV) beauftragt, die IT-Sicherheitsanforderungen für Zahnarzt- und Arztpraxen verbindlich in einer IT-Sicherheitsrichtlinie festzulegen. Die Richtlinie wurde im Einvernehmen mit dem Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI) erstellt und muss nach dem Willen des Gesetzgebers gem. § 390 SGB V jährlich überprüft und alle 2 Jahre an den Stand der Technik und an das Gefährdungspotenzial angepasst werden. Die KZBV hat sich bei der Erstellung der Richtlinie dafür eingesetzt, dass die gesetzlichen Vorgaben für Zahnarztpraxen mit vernünftigem und vertretbarem Aufwand umsetzbar sind und die Anforderungen auf das tatsächlich notwendige Maß konzentriert werden.

Die aktualisierte IT-Sicherheitsrichtlinie wurde am 1. Juli 2025 veröffentlicht und ist am 2. Juli 2025 in Kraft getreten. Neu eingeführte oder geänderte Anforderungen sind ab dem 2. Januar 2026 umzusetzen. Auf der Internetseite der KZBV stehen dazu zahlreiche Informationen für die Praxis bereit.

(Quelle: Quintessence News)

Alle Nachrichten lesen Sie in voller Länge unter www.quintessence-publishing.com.





Quelle: Selman GEDIK/shutterstock.com



Quelle: Doodeez/shutterstock.com



Quelle: PeopleImages.com - Yuri A/shutterstock.com

Warnung vor Betrugswelle mit gefälschten Briefen der apoBank

Die Kassenärztliche Bundesvereinigung (KBV) warnt alle Praxen vor einer groß angelegten Betrugswelle. Kriminelle verschicken hierbei im Namen der apoBank Briefe, um von den Bankkunden vertrauliche Daten abzugreifen und sich Zugang zu den Konten zu verschaffen. „Auf keinen Fall sollten Praxen der Aufforderung in den Briefen folgen. Denn der enthaltene QR-Code führt auf eine gefälschte Internetseite. Gibt man dort seine Zugangsdaten ein und klickt auf Anmelden, können sich Betrüger die vertraulichen Zugangsdaten aneignen und auf das Konto zugreifen“, so die KBV.

Die apoBank gibt aktuelle Sicherheitshinweise auf ihrer Internetseite. Demnach sollen Kunden Zugangsdaten nur über die offizielle Website und App der apoBank eingeben. Außerhalb dieser Kanäle frage die Bank niemals nach persönlichen Zugangsdaten oder TAN-Nummern, teilt die Bank mit. Wer bereits Daten preisgegeben oder Überweisungen durchgeführt hat, solle unverzüglich die Betrugs-Hotline der apoBank kontaktieren.

Sogenanntes Phishing erfolgt häufig per E-Mail, es gibt aber mittlerweile zahlreiche Varianten und Wege – per SMS, Anruf oder QR-Code in einem seriös wirkenden Brief.

(Quelle: Quintessence News)

BZÄK fordert mehr Schutz vor Gewalt in Gesundheitsberufen

In ihrer Frühjahrskonferenz Anfang Juni haben die Justizministerinnen und -minister der Länder festgestellt, dass sich die körperlichen und verbalen Attacken auf medizinisches Personal häufen. Es sei daher dringend erforderlich, das Personal im Gesundheitswesen vor Angriffen zu schützen. Die Bundesministerin für Justiz müsse sich dieser Thematik annehmen und eine Verbesserung durch strafrechtlichen Schutz erwirken.

Die Bundeszahnärztekammer (BZÄK) begrüßt das Vorhaben, mithilfe strafgesetzlicher Normen den Schutz für im Gesundheitswesen Beschäftigte sicherzustellen. Als Angehörige der Heilberufe müssen auch Zahnärztinnen und Zahnärzte, Ärztinnen und Ärzte sowie Psychotherapeutinnen und Psychotherapeuten und deren Angestellte durch einen verschärften Straftatbestand besser geschützt werden. Die BZÄK fordert die Bundesregierung dazu auf, (zahn-)medizinisches Personal besser vor Gewalt zu schützen.

(Quelle: Quintessence News)

IDZ legt erste Existenzgründeranalyse seit 2019 vor

Das Institut der Deutschen Zahnärzte (IDZ) hat erstmals seit 2019 wieder eine Existenzgründeranalyse vorgelegt, in der Daten für das Jahr 2023 ausgewertet wurden. Die Kerndaten zu den Finanzvolumina stammen von der Deutschen Apotheker- und Ärztebank (apoBank). „Im Jahr 2023 entschieden sich 1.268 Zahnärztinnen und Zahnärzte für den Schritt in die Selbstständigkeit (KZBV 2024). Die Zahl der auswertbaren Finanzierungsfälle der apoBank belief sich im gleichen Zeitraum auf 528“, heißt es. Die Investitionskosten vor allem für die Neugründung einer Einzelpraxis seien stark gestiegen, so die Analyse. Dies liege aber nur zu einem Teil in generellen Kostensteigerungen begründet, sondern spiegele auch die zum Teil sehr individuellen Praxiskonzepte und einen Trend zu technisch hochwertiger Ausstattung wider. Insgesamt sei der Saldo von Praxisabgaben und Existenzgründungen inzwischen deutlich negativ, so die Analyse. Einer sinkenden Zahl von Existenzgründungen stehe eine deutlich steigende Zahl von Abgängen gegenüber. Lag der Saldo 2002 noch bei +543, betrug er 2023 bereits –1.193.

(Quelle: Quintessence News)

DENTISTA FOKUS

PRAXISMANAGEMENT

Liebe Leserinnen,

in unserer Sommerausgabe der Dentista beschäftigen wir uns mit Praxismanagement. Das Thema berührt die Basis einer funktionierenden Zahnarztpraxis, denn ohne gut organisierte und koordinierte Abläufe im Praxisbetrieb können schon die einfachsten Arbeiten zum Problem werden.

Deshalb schauen wir uns an, was wirklich notwendig ist, um die Praxis effizient und erfolgreich zu managen, und gehen der Frage nach, ab welcher Praxisgröße beispielsweise Praxismanagementsysteme nötig sind und welche Fortbildungsmöglichkeiten es auf diesem Gebiet gibt.

Ebenfalls wichtig und eine Grundlage für einen guten Praxisbetrieb ist das Qualitätsmanagement (QM). Dazu finden Sie im Heft die gängigen Systeme im Überblick inklusive der Einschätzung, was wann Sinn macht und was nicht.

Zum positiven Praxisalltag gehören aber nicht nur gute organisatorische Abläufe, sondern auch die Stimmung, das Klima, welches den Patienten/-innen beim Betreten und beim Aufenthalt begegnet. Liegt Stress in der Luft, überträgt sich das auf alle Bereiche und hindert an der Schaffung einer Wohlfühlatmosphäre. Deshalb schauen wir, wie sich Stress minimieren oder bestenfalls ganz vermeiden lässt.

Am besten lernt man aus eigenen Fehlern. Ganz praktisch dargelegt finden Sie dazu in der Retrospektive einer Praxisinhaberin, was rückblickend richtig und falsch bei Praxisaufbau und -führung gewesen ist.

Ich wünsche Ihnen – wie immer – viel Gewinn beim Lesen,



Ihre
Susann Lochthofen

Wenn Eure Praxis wächst

Warum Ihr jetzt über Führung, Controlling und Managementsysteme nachdenken solltet

Vielleicht wächst Eure Praxis gerade – beabsichtigt oder unbeabsichtigt. Das kann richtig Spaß machen – aber es bringt auch Herausforderungen mit sich. Denn was in der kleinen Einzelpraxis funktionierte, stößt bei wachsendem Team, mehreren Behandler/-innen oder gar mehreren Standorten schnell an Grenzen.

Wenn Ihr merkt, dass Euch der Überblick entgleitet, Entscheidungen viel zu lange dauern oder die wirtschaftlichen

Ergebnisse Eurer Praxis plötzlich stark schwanken, ist das kein Zeichen von persönlichem Versagen – sondern ein natürlicher Wendepunkt. Ab hier braucht Ihr ein professionelles Praxismanagement. Ihr könnt nicht mehr alle Bälle selbst in der Luft halten. Ihr braucht jetzt klare Strukturen und eine zweite Führungsebene – etwa eine Praxismanagerin und/oder Teamleitungen, die Euch den Rücken freihalten – und Eurer Praxis ermöglichen, auf gesunde Art weiterzuwachsen.

Führungsarbeit gehört auf mehrere Schultern – mit einem gemeinsamen Verständnis

Ein zentraler Punkt bei wachsender Praxisgröße ist die sogenannte Führungsspanne. Dahinter verbirgt sich die Frage: Wie viele Mitarbeiter/-innen kann eine Führungskraft überhaupt sinnvoll begleiten und unterstützen? Die Erfahrung zeigt: Wird die Spanne zu groß, leidet die Qualität der Führung. Gespräche blei-



Quelle: greenbutterfly/shutterstock.com

ben aus, Rückmeldungen versenden und Konflikte schwelen länger als nötig.

Wenn die Führungsspanne zu groß wird, hat das spürbare Auswirkungen auf die Mitarbeiter/-innen – und damit auf die gesamte Praxisdynamik. Fehlende Präsenz der Führungskraft führt häufig dazu, dass sich Teammitglieder allein gelassen oder übersehen fühlen. Ihre Anliegen bleiben liegen, Unsicherheiten werden nicht geklärt und gute Leistungen bekommen kein Feedback. Die Folge: Motivation und Bindung sinken, Eigeninitiative nimmt ab – und kleine Probleme entwickeln sich schneller zu echten Konflikten, weil niemand rechtzeitig moderierend eingreift.

Besonders problematisch ist, dass in einem solchen Klima oft Gerüchte, Frust oder Unzufriedenheit wachsen – Dinge, die sich sonst in einem offenen Gespräch leicht hätten klären lassen. Mitarbeiter/-innen verlieren das Vertrauen in die Führung und fangen an, sich zurückzuziehen oder innerlich zu kündigen. Eine zu große Führungsspanne schwächt nicht nur die Führungsqualität – sie schwächt die Teamkultur.

Als Faustregel gilt: Mehr als 8 bis 10 direkte Mitarbeiter/-innen pro Führungskraft können nicht im Blick behalten werden, vor allem, wenn – wie in Praxen üblich – zusätzlich fachliche

Aufgaben dazukommen. Prüft daher regelmäßig, ob es Zeit ist, weitere Verantwortung zu teilen – etwa durch eine Stellvertretung. Gute Führung braucht Zeit, Nähe und Präsenz – und dafür braucht es die passende Struktur.

Aber: Geteilte Führung funktioniert nur, wenn alle an einem Strang ziehen. Das setzt ein gemeinsames Verständnis von Führung voraus. Ohne klare Leitlinien läuft jede Führungskraft Gefahr, im eigenen Stil loszulegen – was schnell zu Verwirrung und Unzufriedenheit im Team führen kann.

Nehmt Euch daher bewusst Zeit, um gemeinsame Führungsleitlinien zu entwickeln: Wie wollt Ihr führen? Welche Werte sollen im Vordergrund stehen? Wie geht Ihr mit Konflikten um – und wie mit Führungsfehlern? Solche Fragen lassen sich im Praxisalltag nicht nebenbei klären, sondern brauchen einen geschützten Raum, in dem alle Beteiligten offen sprechen können. Besonders hilfreich ist es, diesen Prozess extern moderieren zu lassen – durch eine erfahrene Fachperson, die neutral begleitet, Impulse gibt und dafür sorgt, dass alle Stimmen gehört werden. So entsteht eine tragfähige Führungsbasis, die nicht nur auf dem Papier steht, sondern im Alltag auch gelebt werden kann. Gerade für die zweite Führungsebene ist eine begleitende Unter-

stützung sinnvoll – denn die echten Herausforderungen zeigen sich meist erst im Tun. Führung bedeutet Entscheidungen treffen, Haltung zeigen, Konflikte aushalten – und das ist leichter, wenn man nicht allein damit ist. Wenn Ihr diesen Weg gehen wollt und eine professionelle Begleitung sucht: Meldet Euch gern bei mir.

Nur wenn alle Beteiligten wissen, woran sie sich orientieren können, entsteht Vertrauen – sowohl zwischen den Führungskräften als auch im Team.

Apropos Führungsfehler: Fehler bedeuten nicht das Ende der Welt – sondern sind die beste Gelegenheit, gemeinsam zu lernen. Wenn eine Führungskraft mal eine unpassende Entscheidung trifft, ist das keine Katastrophe. Wichtig ist nur, dass Uneinigkeit nicht vor dem Team ausgetragen wird. Klärt solche Dinge hinter verschlossenen Türen – und tretet dann mit einer gemeinsamen Haltung nach außen auf. Das gibt Sicherheit, Vertrauen und stärkt das Teamgefühl. Gleichzeitig erfüllt Ihr damit eine wichtige Vorbildfunktion: Ihr zeigt dem Team, dass auch auf Führungsebene offen, respektvoll und lösungsorientiert mit Fehlern und Differenzen umgegangen wird – und dass es normal ist, gemeinsam dazuzulernen. Das schafft eine Kultur, in der niemand Angst haben muss, Fehler zu machen – sondern in der Weiterent-



wicklung aktiv gelebt wird. Das ist ein enormer Wachstumsturbo.

Auch Rollenklarheit ist ein zentraler Punkt. Eure Führungskräfte brauchen Eure Rückendeckung – und alle im Team müssen wissen, wer für was verantwortlich ist. Sonst wird Führung untergraben oder ganz umgangen – oft nicht aus böser Absicht, sondern weil Unklarheit herrscht: Wer entscheidet was? Wem kann ich mich anvertrauen? Wer setzt überhaupt Prioritäten? Die Folge: Mitarbeiter/-innen suchen sich ihre eigenen Wege, sprechen Probleme vielleicht direkt bei der Praxisinhaberin an, obwohl es eigentlich eine zuständige Führungskraft gibt.

Das frustriert alle Seiten: Die Führungskraft, die sich übergangen fühlt, das Team, das Orientierung vermisst, und die Inhaberin, die trotz abgegebener Verantwortung wieder im Tagesgeschäft landet. Klare Rollen, ein abgestimmtes Führungsverständnis und Rückendeckung von oben sind deshalb nicht nur hilfreich – sie sind die Grundlage dafür, dass die zweite Führungsebene ihre entlastende Funktion überhaupt entfalten kann.

Wirtschaftlichkeit im Blick behalten – mit einem Controlling-System

Vielleicht kommt Euch das bekannt vor: Ihr gebt in der Behandlung alles, jongliert mit Euren To-do-Listen und klärt täglich tausend Dinge mit Eurem Team, Patienten/-innen, der Bank, dem Steuerberater, dem Labor usw. Ihr schwingt ein riesengroßes Rad. Aber am Ende des Monats schaut Ihr auf die Zahlen – und fragt Euch: Wofür eigentlich der ganze Aufwand? Der Umsatz bleibt hinter den Erwartungen zurück, Eure angestellten Zahnärzte/-innen machen zusammen nicht den Umsatz, den Ihr alleine macht und unterm Strich bleibt deutlich weniger übrig, als Ihr Euch für diesen Kraftakt wünschen würdet.

Doch woran liegt's? Ohne klare Datenbasis bleibt das reine Spekulation. Gerade mit zunehmender Komplexität – mehreren Behandlerinnen, Prophylaxekräften, Labormitarbeitenden und spätestens bei mehreren Standorten – gibt es unzählige Stellen, an denen Geld versickern kann, ohne dass es sofort auffällt:

- Bei den einzelnen Zahnärzten/-innen, z. B. weil die Terminplanung nicht optimal ist, zu viel Small Talk mit den Patienten/-innen erfolgt, ungeschickt mit den Patienten/-innen kommuniziert, umständlich behandelt und/oder unzureichend dokumentiert wird;
- Bei den Prophylaxekräften, die unterschiedlich arbeiten und die Effizienz nicht im Blick haben wie z. B.: Behandlungszeit ½ Stunde für 60 Euro, gleichzeitig dafür 1 ½ Stunden im Terminbuch geblockt;
- In der Verwaltung wegen umständlicher und unnötiger Doppelarbeit, ungenutzten Abrechnungsmöglichkeiten, unnötigen, ineffizienten und fruchtlosen Meetings und/oder unklaren Absprachen, die Zeit, Geld und Nerven kosten,
- Im Labor, wenn z. B. die Auslastung unzureichend ist, dann auch noch unnötige Überstunden abgerechnet werden, die Zeit mit nicht fakturierbaren Aktivitäten gefüllt wird, die Abläufe unklar sind und wechseln, was qualitative Schwankungen bewirkt, die dann zeitintensiv nachgearbeitet werden müssen.

Ohne Controlling gleicht das Praxismanagement der Navigation im Nebel. Ihr seht die Symptome, aber nicht die Ursachen. Genau deshalb braucht Ihr ein vernünftiges, praxistaugliches Controlling-System, eins, das Euch den Weg zeigt, wo Ihr wann genau hinschauen müsst. Nur so könnt Ihr fundiert entscheiden, statt aus dem Bauch heraus zu steuern. Und das ist die Grundlage für wirtschaftliche

Gesundheit, gerade in wachsenden Praxiskonstrukten.

Controlling bedeutet, Euch ein System zu schaffen, mit dem Ihr auf einen Blick seht, wo es wirtschaftlich rund läuft – und wo Luft nach oben ist. Dazu gehören Kennzahlen wie Entwicklung der Einnahmen und Ausgaben, Einnahmen-Überschuss je Inhaberstunde, Umsatz pro Behandlungsstuhl, Umsatz pro Behandlungsstunde der angestellten Zahnärzten/-innen sowie der Prophylaxekräfte, die Personalkostenquote in den einzelnen Praxisbereichen, die Anzahl der behandelten Patienten/-innen, die personelle Praxisausstattung und andere.

So könnt Ihr Ursachen für wirtschaftliche Schieflagen in einzelnen Bereichen frühzeitig erkennen – bevor sie richtig wehtun. Vielleicht braucht das Prophylaxeteam mehr Unterstützung, vielleicht sind Terminlücken bei einem Behandler der Grund für Umsatzeinbußen? Mit einem Controlling-System könnt Ihr an den richtigen Stellen reagieren und Eure Energie auf das jeweils Wichtigste fokussieren.

Tipp: Macht Controlling zur Chefinnen-Sache, aber nicht zur One-Woman-Show. Bindet auch hier Eure zweite Führungsebene ein, macht relevante Zahlen regelmäßig transparent – und nutzt sie als Grundlage für Gespräche und Verbesserungen.

Alle aufs gleiche Ziel ausrichten – mit einem Management-Framework

Wissen alle in Eurer Praxis eigentlich, wo es hingehen soll? Also nicht nur: „Wir wollen gute Zahnmedizin machen“, sondern konkret: Wollt Ihr wachsen? Spezialistinnen für Kinderzahnheilkunde werden? Digitalisierung vorantreiben? Die angesagteste Praxis in Eurer Region sein?

Wenn jeder eine andere Vorstellung hat, geht viel Energie verloren. Deshalb lohnt es sich, mit einem Management-

Framework zu arbeiten, das das ganze Team auf ein gemeinsames „Zielfoto“ ausrichtet. Besonders bewährt hat sich dabei das „Objectives and key results“-Modell (OKR). Es stammt aus dem Silicon Valley, lässt sich aber wunderbar auf Zahnarztpraxen übertragen.

Die Idee

- Ihr legt gemeinsam ein großes Ziel für einen Zeitraum (z. B. ein Quartal) fest – und definiert dazu messbare Ergebnisse. So z. B.:

„Objectives“ (Euer Ziel)

- Unsere Patienten/-innen sollen sich bei uns rundum wohlfühlen.

„Key results“

- 90 % der Neupatienten/-innen geben uns im Feedback mindestens 4 von 5 Punkten.
- Wir reduzieren die Wartezeit um 20 %.
- Jede Mitarbeiterin und jeder Mitarbeiter besucht eine In-house-Fortbildung zum Thema „Patientenkommunikation“.

Der Vorteil

- Alle wissen, worauf es ankommt. Jeder Praxisbereich kann eigene Beiträge leisten. Und am Ende schaut Ihr gemeinsam: Haben wir's geschafft? Was lief gut, was können wir besser machen?

Alternativen zu OKR gibt es viele – etwa das Scale-up-Framework, das besonders hilfreich ist, wenn Ihr unternehmerisch stark wachsen wollt. Wichtig ist nicht das System selbst, sondern dass Ihr eines habt, das zu Euch passt.

Fazit: Struktur schafft Freiräume

Auch wenn es auf den ersten Blick nach „mehr Arbeit“ klingt – strukturierte Füh-

Kundenstimmen

➤ Persönliches Wachstum beginnt oft genau dann, wenn man glaubt, festzustecken. Unser Teamcoaching mit Dr. Susanne Woitzik war ein echter Wendepunkt – für mich persönlich und für unser ganzes Team.

➤ Was für eine wertvolle Erfahrung! Unser Teamcoaching bei Dr. Susanne Woitzik war in jeder Hinsicht ein voller Erfolg. Es hat uns nicht nur als Team wieder stärker zusammengeschweißt, sondern mir auch auf persönlicher Ebene unglaublich viel gegeben.

➤ Als Zahnärztin bin ich durch das Coaching gewachsen – gereift. Ich habe gelernt, wieder an mich, mein Team und unsere gemeinsame Vision zu glauben. Und trotzdem durfte ich mir meine kindliche Neugier und Offenheit bewahren.

➤ Susannes positive, herzliche und stets authentische Art hat uns getragen – auch dann, wenn der Weg anstrengend war, die Augen müde wurden und man den Wald vor lauter Bäumen nicht mehr gesehen hat.

➤ Hinter Frau Dr. Woitzik steckt nicht nur fundiertes Know-how, sondern vor allem ein großartiger Mensch. Wer als Praxisleitung oder Team das Gefühl hat, zwischen lauter Baustellen nicht mehr zu wissen, wo oben oder unten ist: Ihr seid bei ihr und ihrem Team bei der ZA genau richtig.

➤ Ich bin dankbar für diese Erfahrung und kann sie aus tiefstem Herzen weiterempfehlen. Danke Susanne

(Empfehlung auf linkedin www.linkedin.com/in/dr-susanne-woitzik-fuehrungskraefte-team-praxisentwicklung-und-erfolg/)

rung, Controlling und Management-Frameworks sorgen am Ende für genau das Gegenteil: mehr Freiraum, mehr Klarheit, mehr Teamspirit. Ihr müsst nicht alles selbst machen – aber Ihr müsst dafür sorgen, dass es gemacht wird. Mit dem richtigen System und Menschen, die mit Euch an einem Strang ziehen, wird Eure Praxis nicht nur größer, sondern auch besser.

Und das Beste: Ihr könnt wieder das tun, was Ihr am liebsten tut. Behandeln. Führen. Und gestalten.

Wenn ihr bei der Umsetzung Unterstützung braucht oder einfach mal sortieren möchtet, wo Ihr gerade steht – meldet Euch gern für ein unverbindliches, kostenloses Erstgespräch. Vielleicht bin

ich genau die richtige Sparringpartnerin für Euch.



Dr. Susanne Woitzik

Die ZA

Dipl.-Kff., B.Sc. Psychologie,
Expertin für betriebswirtschaftliches
Praxismanagement, Team- und
Persönlichkeitsentwicklung
E-Mail: swoitzik@die-za.de

Qualitätsmanagementsysteme

Was gibt es, was macht Sinn?

Qualitätsmanagement (QM) – da bekommen viele Zahnarztpraxen vermutlich erst einmal leichte Kopfschmerzen. Mehr Bürokratie? Papierflut? Extra-Listen? Kann man verstehen. Ehrlich gesagt: Ich dachte früher ähnlich. Aber QM kann, wenn man es wirklich alltags-tauglich anpackt, ein echter Segen sein. Man spart am Ende viele Nerven – und vor allem Zeit für das, was am wichtigsten ist: die Patientenversorgung.

Was gibt's überhaupt an QM-Systemen? Und was ist wirklich praktikabel?

Erstmal die Pflicht: Ohne ein QM-System kommt heute keine Praxis mehr aus. Nicht nur die Behörden, sondern auch Versicherungen oder KZVen werfen ein Auge darauf, wie ordentlich und transparent Abläufe festgehalten sind. Mir persönlich ist aber viel wichtiger, dass unser Team davon profitiert – gerade wenn's mal stressig wird oder neue Kollegen/-innen starten. Klare Strukturen helfen eben.

Klassische QM-Systeme

Die meisten kennen den „Klassiker“: die berühmte DIN EN ISO 9001. Klingt erstmal sehr formell, ist aber am Ende ein recht flexibler Rahmen. Für uns war die ISO nie Pflicht, wir haben uns eher an die KZVB-Vorgaben und den G-BA gehalten. Sie erfüllen alle rechtlichen Mindestanforderungen – und sind deutlich weniger bürokratisch als eine Komplettzertifizierung. Tipp am Rande: Viele Verbände und Dienstleister bieten Vorlagen an, die den Einstieg einfacher machen. Bei uns



Quelle: SWKStock/shutterstock.com

lagen die ersten QM-Ordner tatsächlich noch in Papierform im Schrank ... wie es halt früher so war.

Branchenspezifische und digitale Lösungen

Mittlerweile gibt es wirklich viele digitale Tools – die meisten sind speziell auf Zahnarztpraxen zugeschnitten. Manche können „nur“ Checklisten, andere sind quasi die Schaltzentrale für alles von QM bis Materialverwaltung. Mir sind z. B. folgende Lösungen untergekommen, vielleicht kennst Du den ein oder anderen Namen:

- QualiDoc,
- SynapDoc,
- Doctolib QM (ja, die machen auch QM),
- Wawibox QM (vor allem wenn's um Materiallager geht sehr praktisch),
- MediKit.

Es gibt sicher noch mehr – am Ende entscheidet oft die eigene Vorliebe (und manchmal auch der Preis).

Praxissoftware mit integriertem QM

Was ich wirklich empfehlen kann: Software, die QM-Module direkt in die Praxisverwaltung integriert. Da läuft dann alles über ein System – Termine, Personal, QM. Ein gutes Beispiel ist Teama. Das Programm richtet sich direkt an Zahnarztpraxen und deckt die typischen G-BA-Vorgaben ab, plus Fristenmanagement. Man kann sich alles digital anzeigen lassen, bekommt Erinnerungen für Wartungen, kann neue Anweisungen einstellen und sieht sogar, ob sie gelesen wurden – sehr praktisch, gerade bei Inspektionen oder wenn neue Abläufe eingeführt werden.

Was bringen digitale Tools wirklich?

Der größte Vorteil ist meiner Meinung nach: Man verliert einfach nichts mehr aus dem Blick. Egal ob Aufgabenlisten, Materialbestellungen oder Hygieneprotokolle – alles landet digital, ist auffindbar und geht



Tipps für den Start ins QM

1. Die größten Zeit- und Nervenfresser identifizieren (ehrlich sein!).
2. Ein Ziel setzen: Was willst Du wirklich verbessern? Fehler, Abläufe, Team-Transparenz?
3. Verschiedene Tools ausprobieren – und das Team nach Feedback fragen.
4. Niemanden vergessen: das ganze Team einbeziehen.
5. Lieber kleine, dafür nachhaltige Schritte – „alles auf einmal“ klappt nie.

nicht mehr im Papierchaos unter. Erinnerungen poppen rechtzeitig auf. Besonders hilfreich fand ich, dass man Schulungen, Fortbildungszertifikate und Verfallsdaten zentral abspeichern kann – kein Suchen, kein Nachfragen mehr.

Und für die Zahlengenießer: Viele Systeme machen direkt Auswertungen zu Kosten, Verbrauch und Mitarbeiterersatz. Hätte ich anfangs nie gedacht, aber das hat uns wirklich geholfen, Ressourcen besser zu planen.

In welchen Bereichen lohnt sich QM besonders?

Erfahrungsgemäß vor allem dort, wo „nebenbei“ gern mal etwas liegen bleibt – z. B. im Lager oder bei wiederkehrenden Aufgaben wie Wartungen. Digitale Materialverwaltung (z. B. Wawibox) spart wirklich bares Geld und Nerven, weil man nie wieder irgendwas doppelt bestellt. Auch digitale Schulungspläne und Dashboards fürs Controlling machen das Leben leichter.

Worauf sollte man achten? Was macht wirklich Sinn?

Nicht jeder braucht gleich das „größte“ System. Kleine Praxen fahren oft gut mit einfachen, übersichtlichen Tools. Wer viele Mitarbeitende oder mehrere Standorte hat, profitiert eher von umfangreicheren Systemen. Mir war am wichtigsten: Es muss schnell verständlich, sicher (DSGVO!) und bezahlbar sein. Gute

Anbieter bieten kostenlose Testphasen – ruhig nutzen! Und nicht alles auf einmal digitalisieren. Mein Learning: Mit den größten „Zeitfressern“ starten, den Rest Stück für Stück.

Erfahrungsbericht: Unsere Reise mit „Mosaik“

Wir haben vor etwa eineinhalb Jahren begonnen, eine eigene Software zu testen, weil uns keine Lösung so richtig überzeugt hat. Daraus ist „Mosaik“ entstanden – bei uns quasi die interne Kommandozentrale. Alles läuft digital: Aufgaben, Bestellungen, Fortbildungen, QM-Checklisten und sogar Unterweisungen. Besonders praktisch finde ich, dass Fortbildungspunkte automatisch gezählt und alle Zertifikate gespeichert werden. So hat man immer alles griffbereit, wenn die Kammer mal wieder nachfragt.

Ein besonderer Fokus bei Mosaik liegt auch auf dem Thema E-Learning: Über einen eigens entwickelten Bereich, die sogenannte „Bibliothek“, können wir schnell und unkompliziert Lernvideos und Schulungsinhalte hochladen – zum Beispiel für Azubis oder bei der Einführung neuer Geräte. Ein kurzes Video zur Bedienung eines neuen Scanners wird einfach per Handy gefilmt, direkt hochgeladen und steht dann allen Mitarbeitenden flexibel zur Verfügung. So kann sich das Team jederzeit und von überall weiterbilden – egal ob am PC, am Tablet oder am Smartphone.

Denn Mosaik ist nicht nur eine klassische Softwarelösung, sondern als Web-

App konzipiert und damit im App Store verfügbar. Das heißt: Alle Funktionen sind auch unterwegs, direkt vom Handy oder Tablet aus, komfortabel nutzbar. So bleibt die Praxis immer flexibel, und Schulungen, Checklisten oder Aufgaben sind jederzeit griffbereit – unabhängig vom Endgerät.

Die Grundidee von Mosaik: Jeder weiß, was zu tun ist und wer wofür verantwortlich ist, nichts bleibt mehr irgendwo „unterwegs“ liegen. Ein großer Schritt: Selbst die klassischen Unterweisungen (Arbeitsschutz, Datenschutz etc.) laufen über die Software, inkl. digitaler Bestätigung – das spart enorm Zeit und Papierkram.

Was hat sich verändert? Für mich war das ehrlich gesagt ein echter Gamechanger. Viel weniger Papier, endlich Überblick, weniger Stress – und am Ende mehr Zeit für die Patienten/-innen.

Fazit

QM ist heutzutage viel mehr als ein Pflichtprogramm – es ist die Basis für moderne Praxisführung und macht das Leben für alle leichter. Und digitale Tools? Sind kein Luxus, sondern Alltagshilfen. Egal ob für kleine Praxen oder größere Strukturen. Mein Rat: Einfach mal machen, den ersten Schritt gehen – und sich überraschen lassen, wie viel entspannter der Praxisalltag werden kann.



Dr. Johanna Herzog M.Sc.

Edel & Weiss Zahnärzte und Kieferorthopädie

Ludwigsplatz 1a, 90403 Nürnberg

E-Mail: herzog@edelweiss-praxis.de

Wer hat an der Uhr gedreht? Wie Sie Stress und Zeit in der Praxis bändigen!

Von der ersten Behandlung bis zur letzten Abrechnung – wer in einer Zahnarztpraxis arbeitet, jongliert täglich mit Zeitmangel, Patienten/-innen und Prioritäten. Doch keine Sorge: Mit ein paar einfachen Tools und einem Blick auf die inneren Antreiber wird aus dem gefühlten Chaos schnell ein System.

Willkommen im Zahnuniversum: Warum gerade hier Stressmanagement zählt

In Zahnarztpraxen ticken die Uhren oft anders und meistens ziemlich schnell. Zwischen Notfallpatienten, Telefonklingeln, technischen Problemen und einem ambitionierten Zeitplan bleibt oft wenig Raum zum Durchatmen. Dabei trifft ein hoher Anspruch an Präzision, Hygiene, Kommunikation und Patientenversorgung auf begrenzte Zeit und Energie. Die Folge: Dauerstress, Gereiztheit, Erschöpfung – manchmal sogar bis zur Erschöpfungsdepression (Abb. 1).



Abb. 1 Dauerstress, Gereiztheit, Erschöpfung (Quelle: BlackWhiteMouse Design/shutterstock.com).

Gefährlich ist in diesem Zusammenhang die sogenannte Stressadaptation. Beschrieben wurde das Stressadaptations-Syndrom oder auch „Seyle-Syndrom“ erstmals 1936 durch den österreichischen Mediziner, Biochemiker und Hormonforscher Hans Seyle¹. Seyle beschrieb 3 Phasen der Stressadaptation:

- 1. Alarmreaktion:** Stresshormone werden ausgeschüttet (Adrenalin, Noradrenalin, Cortisol). Das führt zu Pulsbeschleunigung und Bluthochdruck. Es entstehen Schlafstörungen und der Blutzucker steigt.
- 2. Resistenz:** Der Körper entwickelt Abwehrenergien gegen die Stressbedingungen, Gewöhnung setzt ein, Abwehrkräfte sinken. Spätestens hier ist Vorsicht geboten.
- 3. Erschöpfung:** Der Körper kann die Abwehr der Resistenzphase nicht mehr aufrechterhalten: Minderung der Leistungsfähigkeit, Immunschwäche, Ermüdung sind die Folgen.

Doch die gute Nachricht: Wir sind all dem nicht hilflos ausgeliefert. Stress lässt sich managen. Und Zeit auch. Nicht durch mehr arbeiten, sondern durch klüger arbeiten.

Was stresst uns eigentlich?

Die 4 typischen Stressquellen in der Praxis:

1. Multitasking und Unterbrechungen

Während die eine Patientin noch im Stuhl liegt, fragt die Kollegin, ob man schnell bei der Abformung helfen kann, Materialien sind nicht am vorgegebenen Platz und

das Telefon klingelt auch noch. Man ist geistig überall und nirgendwo. Kein Wunder, wenn dabei der Fokus verloren geht.

2. Unklare Prioritäten

Was muss jetzt passieren? Was kann warten? Wenn alles gleich wichtig erscheint, brennt man schnell aus.

Tipp: Priorisieren! Große Aufgaben in mehrere kleine teilen!

3. Perfektionismus

Gerade in der Zahnmedizin sind viele Teammitglieder hohe Ansprüche gewohnt. Das ist gut und wichtig für unsere Behandlungsergebnisse. Nur: Wenn jede Arbeit, jede Aufgabe absolut perfekt erledigt werden muss, wird Perfektion schnell zur Belastung. Was uns dabei vorantreibt und unter Umständen das Leben schwer macht, ist der innere Antreiber „Sei perfekt!“

Tipp: Fragen Sie sich, ob es immer 100 % Leistung sein müssen oder ob 80 % vielleicht an manchen Stellen auch „gut genug“ sind!? Ist ein hundertprozentiges Ergebnis immer realistisch und absolut notwendig?

4. Physikalische Stressoren

Nicht nur die Aufgaben stressen, auch die Umgebung kann zur Belastung werden:

- Wärme: Heiße Räume durch Beleuchtung, Geräte oder Sommerhitze belasten den Kreislauf.
- Lärm: Ständiger Geräuschpegel durch Turbinen, Absaugung, Hintergrundgespräche sind Dauerreize. Das Gehirn kommt nie zur Ruhe.

Abb. 2 Eisenhower-Matrix. Quelle: Grafik erstellt mit Unterstützung von KI (ChatGPT, OpenAI).



- Offene Praxisräume: Wenig Rückzugsmöglichkeiten und hohe Reizdichte machen es schwer, mal kurz durchzuatmen.

Tipp: Wenn möglich, sorgen Sie für lärmarme Rückzugsorte im Teamraum, für gute Belüftung/ Klimatisierung der Behandlungsräume, Schallschutzmodule an Decken und Wänden oder einen individuellen Gehörschutz für die Behandlung. Lärm- und Wärmeschutzmaßnahmen sollten bei einem Praxisneu- oder Praxisumbau unbedingt berücksichtigt werden!

Zeitmanagement to go: Diese Tools helfen wirklich

Prioritäten setzen: Die Eisenhower-Matrix: Was ist wichtig – und was nicht? Vier Felder, eine Entscheidungshilfe:

- Wichtig und dringend: sofort erledigen,
- wichtig und nicht dringend: einplanen,
- nicht wichtig und dringend: delegieren,

- nicht wichtig und nicht dringend: streichen (Abb. 2).

Der 10-Minuten-Plan

Checkliste für den Tagesstart „Die Morgenandacht“:

- Welche 3 Aufgaben müssen heute erledigt werden?
- Gibt es heute besondere Termine, Engpässe, technische Arbeiten an Geräten, Notfälle?
- Welche Aufgaben sind wichtig, aber nicht dringend – und gehören eingeplant?
- Was kann ich heute an Kollegen/-innen abgeben?
- Welche Termine oder Vorbereitungen kann ich jetzt schon kurz anstoßen?
- Gibt es etwas, das ich bewusst nicht mache (z. B. überflüssige Doppel-dokumentation)?
- Wann plane ich heute mindestens eine bewusste Pause ein?

Pausen – bewusst auftanken

Pausen sind unverzichtbar. Nicht als Luxus, sondern zum Leistungserhalt. Wer ständig durchpowert, arbeitet irgendwann ineffizient und macht Fehler. So gestalten Sie Ihre Pause erholsam:

- Bewegung: Kurz raus aus der Praxis, ein paar Schritte ums Haus – Sauerstoff und Perspektivwechsel helfen sofort. 10 Minuten reichen schon für einen Erholungseffekt.
- Ort wechseln: Wenn möglich nicht im Behandlungsraum oder Büro bleiben. Die Umgebung beeinflusst die Erholung.
- Leicht essen und trinken: Ein Snack mit frischem Obst oder Nüssen gibt Energie – schweres Essen macht müde.
- „Digital detox“: Handy weg, keine Mails – auch das Gehirn braucht Ruhe.
- Mini-Achtsamkeit: 3 bewusste Atemzüge oder ein Blick ins Grüne senken den Stresspegel nachweislich (Abb. 3).



Abb. 3 Mini-Achtsamkeit pflegen (Quelle: DimaBerlin/shutterstock.com).

Stress lass nach: Mini-Tools für den Praxisalltag

Die 4-6-Atmung

Ideal zwischen zwei Patienten/-innen oder vor dem Feierabend:

- 4 Sekunden lang einatmen,
- 6 Sekunden lang ausatmen.

Zwei Runden genügen, um den Puls zu senken.

Das Kopfkino-Stoppschild

Wenn das Gedankenkarussell kreist: Stellen Sie sich ein inneres Stoppschild vor – das hilft gegen Grübeleien und negative Schleifen (Abb. 4).

Mikro-Pausen während der Behandlung clever nutzen

Zähne putzen lassen, Abformung läuft? Nutzen Sie 60 Sekunden für einen bewussten Körper-Scan oder einfach zum Durchatmen mit Blick aus dem Fenster, Schulterkreisen oder Dehnungen der Hals- und Nackenmuskulatur.

Die Stressampel nach Kaluza: Die Stressampel hilft, die eigenen Stressreaktionen besser zu erkennen und früh gegenzusteuern. Sie unterteilt Stress in 3 Zonen:

- ROT (Alarmstufe): Daueranspannung, Schlafprobleme, Gereiztheit – Pause dringend nötig!
- GELB (Wachsamkeit): Viel los, aber noch machbar – bewusst ausgleichen: Pausen, Bewegung, Atmung nutzen.
- GRÜN (stabil): Alles im Lot – Ressourcen pflegen.



Abb. 4 Das innere Stoppschild (Quelle: Muh. Nasyeh/shutterstock.com).

- Selbsttest: In welcher Farbe befinde ich mich heute?

Checkliste zur Selbstreflexion

- Habe ich gut geschlafen?
- Wie hoch ist mein Stressgefühl aktuell (Skala 0 bis 10)?
- Körperliche Stresszeichen? (Verspannung, Kopfdruck, flacher Atem?)
- Heute schon etwas für mein Wohlbefinden getan?
- Welche Ampelfarbe trifft heute auf mich zu?

Diese einfache Selbsteinschätzung kann jeden Morgen vor Behandlungsbeginn, im Alltag zwischendurch oder in Pausen erfolgen – als kleiner, wirksamer Stresskompass (Abb. 5).



Abb. 5 Stressampel nach Kaluza (Quelle: Muh.Nasyeh/shutterstock.com).



Gemeinsam stark: Team Zeit spart Nerven

Teamhygiene-Checkliste für ein wöchentliches Mini-Meeting:

- Was läuft gut?
- Was soll so bleiben?
- Was wollen wir anders machen?
- Womit wollen wir aufhören?

Diese kurzen Austauschrunden stärken das Wir-Gefühl, entlasten emotional und vermeiden schwelende Konflikte.

Weniger tun, mehr erreichen – mit dem Pareto-Prinzip (80/20-Regel)

Kennen Sie das Gefühl, den ganzen Tag beschäftigt gewesen zu sein – aber trotzdem ist das Wichtigste liegen geblieben? Willkommen im Pareto-Dilemma. Das Pareto-Prinzip, auch bekannt als 80/20-Regel, besagt: 80 % des Ergebnisses entstehen oft durch 20 % des Aufwands.

Praxisbeispiele

Behandlung: 20 % der Patienten/-innen verursachen 80 % der Nachfragen. Richten den Fokus auf diese 20 %.

- Labor: 20 % der Arbeitsschritte sorgen für 80 % der Qualität – optimieren Sie genau dort.
- Verwaltung: 20 % der Fehler führen zu 80 % des Mehraufwands – hier helfen Checklisten.

So nutzen Sie das Pareto-Prinzip konkret: Stellen Sie sich vor, Ihr Tag ist wie ein volles Wartezimmer: Viel los, aber nicht alles davon ist gleich wichtig. Das Pareto-Prinzip hilft dabei, genau das herauszufinden. Es besagt: 80 % des Ergebnisses entstehen oft durch 20 % des Einsatzes. Heißt konkret: Ein kleiner

Teil Ihrer Aufgaben bringt den größten Effekt – auf Qualität, Zufriedenheit und Effizienz.

Drei einfache Schritte für den Praxis-transfer:

- 1. Identifizieren Sie Ihre „Gold-Aufgaben“** – Welche Aufgaben bringen für die Praxis oder das Team den meisten Nutzen? Beispielsweise: Eine strukturierte Übergabe spart mehr Zeit als 10 Nachfragen im Laufe des Tages. Oder: Die 5 Minuten, die Sie morgens für die Materialkontrolle investieren, vermeiden 30 Minuten Stress am Nachmittag.
- 2. Erkennen Sie Zeitfresser** – Gibt es Tätigkeiten, die regelmäßig viel Zeit fressen, aber kaum Wirkung zeigen wie z. B. lange Diskussionen über Kleinigkeiten, doppelte Dokumentation oder aufwendige Rückrufe bei Routinefragen? Diese Bereiche sind ideal für Vereinfachung, Automatisierung oder Delegation.
- 3. Zwei Aufgaben, großer Effekt** – Überlegen Sie sich jeden Morgen: Welche 2 Aufgaben heute werden den größten Unterschied machen – für mich, für die Patienten/-innen oder das Team? Das kann ein klärendes Gespräch mit einer Kollegin sein, ein geplanter Rückruf oder die Vorbereitung auf eine anspruchsvolle Behandlung.

Das Pareto-Prinzip ist kein Trick, um sich vor Arbeit zu drücken. Es ist ein Werkzeug, um mit begrenzter Zeit das Beste zu erreichen – gezielt, wirksam und mit einem guten Gefühl am Feierabend.

Fazit

Mit Struktur gelassener durch den Tag: Stress und Zeitdruck gehören zum Praxisalltag – aber sie müssen nicht den Ton angeben. Mit klarer Planung, bewussten Prioritäten und kleinen Pauseninseln

holt man sich den Überblick zurück. Denn: Wer selbst gut organisiert ist, kann auch besser für andere da sein – sei es am Behandlungsstuhl, im Labor oder am Empfang.

Literatur

1. Selye H. A syndrome produced by diverse nocuous agents. Nature 1936;138:32.



Sandra Campo, M.Sc.
zert. Business-Coachin
Zahnärztin
Hagenhoopt 4
21435 Stelle
E-Mail: info@teamaligner.de
www.teamaligner.de

Dos and Don'ts – eine Fehleranalyse – Retrospektive nach 17 Jahren Praxisinhaberin

Kurz zu mir: Aufgewachsen bin ich in Schleswig-Holstein und Toronto (Kanada). Nach meinem Studium in Frankfurt am Main habe ich 2004 eine Einzelpraxis auf dem Land neu gegründet. Innerhalb von 17 Jahren hatte ich sowohl ein kleines Team mit z. T. nur einer Angestellten und zwischendurch waren wir 2 Behandler und 8 Mitarbeiterinnen. 2021 wurde die Praxis verkauft. Eine Reevaluation habe ich in den letzten Jahren vorgenommen und „Probleme“ gesehen, die ich mit meinem heutigen Wissen vermutlich anders lösen würde.

Einzel- oder Gemeinschaftspraxis: Was passt zu einem?

Die Führung eines Teams ist schwierig und bedarf gewisser Eigenschaften, die sich bei einem kleinen Team anders darstellen als bei einem größeren. Zu Zeiten des großen Teams war mir nicht bewusst, dass ich hierfür nicht die Fähigkeit besaß, was sich sogleich in Zahlen negativ niederschlug. Der Umsatz mit einer Angestellten versus 9 (inklusive Zahnärztin) blieb gleich. Die Auswirkung auf den Gewinn muss wohl nicht erläutert werden. Eine schmerzliche Erfahrung, die ich jedoch nicht missen möchte, denn der Lerneffekt war wichtig für mich. Ebenso habe ich nicht berücksichtigt, dass die Strukturierung eines Teams sich der Größe anpassen sollte. Nach Austausch mit Führungskräften in erfolgreichen Unternehmen in den nachfolgenden Jahren habe ich erfahren, es sei erwiesen, dass eine Führungskraft maximal 8 Mitarbeiter bedienen kann. Effektiver sollen 5 bis 6 sein.



Quelle: Sorapop Udomsri/shutterstock.com

Wie wirke ich auf meine Patienten/-innen?

Während der Phase einer externen Praxismanagerin vor Ort wurde mir geraten, mit Einverständnis der jeweiligen Patienten/-innen Videoaufzeichnungen während der gesamten Sitzung zu machen. Die Analyse des Videos war erstaunlich. Was ich sah, hatte nicht wirklich etwas mit dem zu tun, wie ich wirken wollte und dachte, gewirkt zu haben. Ich kann nur jedem empfehlen, sich selbst einmal in so einer Situation unter die Lupe zu nehmen.

Wie wurde ich von meinen Mitarbeitern/-innen wahrgenommen?

Es bedarf schon eines gesunden Selbstbewusstseins, sich Kritik konstruktiv

auszusetzen. Da das ehemalige Team und ich noch freundschaftlich verbunden sind, habe ich die Möglichkeit genutzt, ein unverblümtes Feedback einzuholen. Zum Teil war dies nicht sehr schmeichelhaft für mein Ego, aber nachvollziehbar. Anbei zwei Beispiele.

Jeder kennt das, wenn sich Unruhe im Team breitmacht und sich auf die Arbeitsatmosphäre auswirkt. Mein Bestreben, unharmonische Situationen zeitnah zu lösen, wurde von meinem Gegenüber nicht immer positiv wahrgenommen. Zwar habe ich nachgefragt, was der Auslöser für die, sagen wir mal schlechte Laune war. Aber während der Antwort schien ich nicht richtig zuzuhören und ein Desinteresse an der Teilnahme meinerseits war das, was wahrgenommen wurde. Zwischen „Tür und Angel“ etwas anzusprechen, obwohl die Zeit nicht vorhanden ist, ergibt mangelnde Konzentration und Aufmerksamkeit. Besser

wäre es gewesen, die Problematik zwar zeitnah anzusprechen, jedoch zu terminieren. Hierdurch kann man sich der Thematik aufmerksam und konstruktiv widmen. Diese Terminierung kann man dann jedoch sofort anbieten und die Auswirkungen sind ähnlich vorteilhaft wie die sofortige Klärung, denn man kümmert sich um die Mitarbeiterin.

Als Inhaberin oder auch in der Führungsposition des Teams war es für mich ganz normal, Aufgaben zu delegieren. Als Zahnärztin ist die Eigenschaft von Kontrolle wohl unabdingbar. Wie häufig vergewissert man sich, dass der Zahnersatz in jeglicher Hinsicht zu 100 % den eigenen hohen Ansprüchen entspricht? Als Chefin habe ich Aufgaben an mein Team verteilt. Ebenso bin ich meiner Routine nachgegangen und habe kontrolliert, ob alles richtig erfüllt wurde. Scheinbar zu massiv. Dies wurde überwiegend als mangelndes Vertrauen aufgefasst. Mein Vertrauen in die Fähigkeiten meines Teams war vollständig gegeben, meine Handlungen hatte dies jedoch wohl nicht widerspiegelt. Mein Fehler.

Praxisabgabeseminare während des Bestehens einer erfolgreich laufenden Praxis – warum?

Viele Jahre, bevor ich mit dem Gedanken gespielt habe die Praxis zu verkaufen, war ich auf Praxisabgabeseminaren. Dies wurde von Kollegen/-innen vor Ort oft belächelt, jedoch halte ich es für eine wichtige Informationsquelle bezüglich der bestehenden Praxis. In solchen Veranstaltungen wird angeraten, die Praxis von allen Seiten zu beleuchten. Der Gedanke hierzu ist, eine Praxis vor einem Verkauf so auf Vordermann zu bringen, dass ein Käufer gar nicht anders kann, als diese haben zu wollen. Wie wirkt sich diese Bestandsaufnahme dann wohl auf

die schon erfolgreich laufende Praxis heute aus? Einen Schritt zurückzutreten und die eigene Praxis durch die Augen eines Dritten zu betrachten, mit allen Facetten, kann helfen, wenn man den Wald vor lauter Bäumen nicht mehr sieht. Und die Umsetzung ist – nach meiner Erfahrung – sehr lukrativ.

Was ich zu spät realisiert habe (und damals vieles verändert hätte)

Als Zahnärztin hat man eine Strategie für sein Unternehmen, seine Karriere als angestellte Zahnärztin und täglich für seine Patienten/-innen. Ich hatte vergessen, eine Strategie für meine Person zu entwickeln. Wer bin ich? Wo stehe ich? Welche Eigenschaften besitze ich und welche Schwächen? Gezielt meine Persönlichkeit hinsichtlich aller Belange in meinem Leben strategisch anzuwenden, gelingt mir erst, seitdem ich mich damit „bewusst“ befasse. Ich, als Corporate Identity meiner Praxis damals, hätte sicherlich Vorteile dadurch gehabt.



Dr. med. dent. Nadine Heyermann
nh-lifecoach
Web: nh-lifecoach.de
E-Mail: kontakt@nh-lifecoach.de



Kennen Sie schon unsere Newsletter?

Für **Newsjunkies** und Neugierige, **Fortbildungswillige** und Wissenshungrige, Newbies und alte Hasen, Einkaufs-Champions und **Schnäppchenjäger**. Bleiben Sie mit uns auf dem neuesten Stand in Zahnmedizin und Zahntechnik! Melden Sie sich jetzt an – unverbindlich, **kostenlos**, jederzeit kündbar.



EVIDENZBASIERTE BEHANDLUNGSKONZEPTE FÜR DIE TÄGLICHE KLINISCHE PRAXIS



France Lambert | Adam Hamilton

Sofortimplantation und Sofortbelastung

Ersatz einzelner oder mehrerer Zähne
ITI Treatment Guide Band 14

288 Seiten, 856 Abbildungen

Artikelnr. 24290

€ 86,-

Der ITI Treatment Guide ist eine Buchreihe zu evidenzbasierten Methoden für Implantatversorgungen in der täglichen Praxis. Band 14 gibt einen Überblick über Sofortimplantation und Sofortbelastung für den Ersatz einzelner oder mehrerer zu extrahierender Zähne. Neben der Erläuterung der Biologie der Zahnextraktion und Osseointegration, die diesen Behandlungskonzepten zugrunde liegt, werden eine strenge Indikationsstellung in Verbindung mit einer umfassenden Behandlungsplanung und die Schlüsselaspekte der oralchirurgischen und prothetischen Behandlung zur Bereitstellung von Protokollen zur Optimierung des Behandlungsergebnisses beleuchtet. Im Praxisteil werden 9 klinische Fälle vorgestellt sowie Komplikationen bei Sofortimplantationen diskutiert und Empfehlungen zu deren Vermeidung gegeben.



QUINTESSENZ PUBLISHING

QUINTESSENZ PUBLISHING



www.quint.link/iti-band14



buch@quintessenz.de



+49 30 76180-667

QUINTESSENZ PUBLISHING

Neues aus dem Vorstand

Liebe Dentistas,

Alles neu macht der Mai – auch bei Dentista!

Der Mai brachte frischen Wind in unseren Verband: Wir blicken auf einen inspirierenden Dentista-Kongress und eine erfolgreiche Mitgliederversammlung zurück. Dabei standen in diesem Jahr turnusgemäß auch die Neuwahlen des Vorstandes auf der Agenda – und wir freuen uns sehr, zwei engagierte Kolleginnen in unseren Reihen begrüßen zu dürfen: **Herzlich willkommen, Dr. Johanna Herzog und Dr. Laura Haas!** Als neue Vizepräsidentinnen verstärken sie nun das Dentista-Team mit frischen Ideen und klaren Visionen.

Dr. Laura Haas kommt von der Universität zu uns – mit ihr gewinnen wir nicht nur eine ausgewiesene Expertin, sondern auch eine Brückenbauerin zwischen Wissenschaft, Lehre und Gender Dentistry. Sie wird den Bereich *Wissenschaft* verantworten. Ziel ist es, Dentista noch sichtbarer an Universitäten zu machen, Studentinnen frühzeitig zu erreichen und ihnen den Weg in die Berufswelt mit praxisnaher Unterstützung zu erleichtern.

Dr. Johanna Herzog übernimmt den Bereich *Praxis & Fortbildung*. Sie wird bewährte Formate weiterentwickeln und neue Impulse setzen, um unser Fortbildungsangebot noch stärker an den Bedürfnissen niedergelassener Kolleginnen auszurichten.

In den vergangenen drei Jahren ist die Zahl unserer Mitglieder nochmal deutlich gestiegen – ein großartiges Signal für die Relevanz unserer Arbeit! Diesen Schwung wollen wir nutzen, um uns weiterhin aktiv für die Belange von Zahnärztinnen einzusetzen.

Das Thema **Mutterschutz für Selbstständige** bleibt ein zentrales Anliegen unseres Verbandes. Es ist im aktuellen Koalitionsvertrag verankert – und Dentista wird sich mit seiner Expertise in den politischen Dialog einbringen, um künftig eine stärkere Unterstützung für niedergelassene Kolleginnen zu erreichen.

Ein Blick nach vorn: Im Herbst startet unsere neue **Webinar-Reihe zum Thema Praxisgründung** – ein Herzstück unserer Arbeit. Dabei geht es nicht nur um die „Erfolgsgeschichten“, sondern auch um echte Erfahrungen, Herausforderungen und hilfreiche Kontakte für einen realistischen und starken Start in die Selbstständigkeit.

Zum Schluss möchten wir euch fragen: **Was wünscht ihr euch von Dentista?** Welche Themen beschäftigen euch im Praxisalltag? Wo können wir euch konkret unterstützen? Schreibt uns gerne an info@dentista.de – wir freuen uns auf eure Impulse!



Herzlichst,
Eure Dr. Rebecca Otto

Dentista bedankt sich für die Unterstützung der Verbandsarbeit herzlich bei seinen Paten:



ivoclar

COLTENE

HuFriedyGroup
The Best in Practice



AERA
EINFACH. CLEVER. BESTELLEN



bfs⁺

apoBank
Bank der Gesundheit

DAISYO
Ihr Partner für Abrechnungswissen

SDS SWISS DENTAL SOLUTIONS



Bewährt und zusätzlich verjüngt: Der neue Dentista-Vorstand



Der neu gewählte Vorstand des Dentista e.V. (v.l.): Dr. Juliane von Hoyningen-Huene, ZÄ Julia Vogt, Dr. Rebecca Otto, Dr. Laura Haas, ZÄ Reyhaneh Kohistani (abwesend Dr. Johanna Herzog).
Foto: Tim Hard

Dentista hat gewählt: Im Rahmen des Dentista-Kongresses am 30. und 31. Mai 2025 in Kooperation mit den Leading Ladies in Dentistry im Hotel de Rome in Berlin fand auch die jüngste Mitgliederversammlung nebst Neuwahl des Vorstandes des Dentista e.V. – Verband der Zahnärztinnen statt.

Präsidentin Dr. Rebecca Otto wurde einstimmig für weitere drei Jahre in ihrem Amt bestätigt. Ebenfalls ohne Gegenstimmen wurde Dr. Juliane von Hoyningen-Huene/Berlin zur Vizepräsidentin gewählt und übernimmt zukünftig den Bereich Standespolitik. Ihr bisheriges Amt der Vizepräsidentin Praxis & Fortbildung wird nun von Dr. Johanna Herzog/Nürnberg weitergeführt, die neu in den Vorstand gewählt wurde.

Die zweite Neue im Team ist die zur Vizepräsidentin Wissenschaft gewählte Dr. Laura Haas/Regensburg. Zusammen mit der einstimmigen Wiederwahl der Zahnärztinnen Reyhaneh Kohistani/Neukirchen-Vluyn und Julia Vogt/Erfurt in ihren Ämtern als Schatzmeisterin bzw. Schriftführerin setzt Dentista damit gleichzeitig auf die langjährigen Erfahrungen und Erfolge in seiner Vorstandsarbeit sowie eine nochmalige Verjüngung der Führungsriege, nachdem zwei Vorstandsmitgliedern nicht mehr kandidiert hatten.

„Wir werden mit unserer Kollegin Dr. Laura Haas vom Universitätsklinikum Regensburg den Kontakt zur Wissenschaft

wieder intensivieren und mit Dr. Johanna Herzog bekommen wir neue Impulse für unseren Bereich Praxis und Fortbildung“, erklärt Präsidentin Dr. Rebecca Otto. „Wir sind der Verband der Zukunft und das spiegelt sich jetzt auch an unserer Spitze wieder mit angestellten und niedergelassenen Kolleginnen. Bei Dentista wissen wir, wovon wir sprechen, denn wir leben es jeden Tag in unserem Praxisalltag.“

Seit der Gründung im Jahr 2007 steht Dentista für weibliche Kompetenz in der Zahnmedizin – in Wissenschaft, Praxis und im beruflichen Alltag. Als Stimme der Zahnärztinnen setzt sich der Verband gezielt dafür ein, dass ihre Expertise auch auf Kongress-Podien stärker sichtbar wird. Und so liegt nichts näher, als dass in Berlin unter dem Titel „Shaping the future of (female) dentistry“ am Kongressfreitag nationale Referentinnen und ein Referent sowie am Folgetag internationale Referentinnen mit spannenden Vorträgen von A („Awakening the spirit within women leaders in dentistry in challenging times“) bis Z (Zukunft der Prothetik: *Wie intelligente Materialien das Leben von Patienten/-innen revolutionieren*), die ca. 80 Kongress-Teilnehmerinnen begeisterten. Dr. Otto bringt es auf den Punkt: „Zahnmedizin wird weiblich – und das nicht nur in den Praxen, sondern auch auf der Bühne und in der Standespolitik.“

Weitere Informationen erhalten Sie unter www.dentista.de.



Dentista Vorstand: Die neuen Vizepräsidentinnen



Dr. med. dent. Laura Haas

Vizepräsidentin Wissenschaft & Gender Dentistry

Mein Name ist Laura Haas, ich bin 29 Jahre alt und Zahnärztin an der Poliklinik für Zahnärztliche Prothetik am Universitätsklinikum Regensburg mit Schwerpunkt auf zahnfarbenen Restaurationen und implantatprothetischen Versorgungen. Ich freue mich sehr, in meiner neuen Rolle als Vizepräsidentin für Wissenschaft aktiv im Dentista-Vorstand mitzuwirken.

Wissenschaft und Lehre sind feste Bestandteile meines Berufsalltags – und echte Herzensangelegenheiten. Mein Ziel ist es, wissenschaftliche Themen greifbar zu machen, praxisnah zu vermitteln und vor allem: Lust auf eigene Projekte zu wecken. Ich möchte zeigen, wie vielfältig die Zahnmedizin auch abseits des Behandlungsstuhls sein kann – und ermutigen, sich mit eigenen Ideen und Forschungsergebnissen sichtbar zu machen. Denn: Nur wenn wir unser Wissen teilen, können wir gemeinsam wachsen.

Als neue Vizepräsidentin bei Dentista möchte ich diese Perspektive aktiv einbringen. Mein Ziel ist es, wissenschaftliche Arbeit sichtbarer zu machen, insbesondere auch die vielen spannenden Projekte, die von Kolleginnen getragen werden – sei es an Hochschulen, in Praxen oder in Zusammenarbeit mit Industrie und Fachgesellschaften. Ich möchte junge Zahnärztinnen ermutigen, sich selbst an wissenschaftliche Themen heranzuwagen, eigene Ideen zu verfolgen und diese auch auf Tagungen und Kongressen zu präsentieren.

Ich freue mich sehr auf den Austausch mit euch, auf inspirierende Gespräche, neue Impulse – und darauf, unsere vielfältige Kompetenz in der Zahnmedizin noch sichtbarer zu machen.



Dr. Johanna Herzog

Vizepräsidentin Netzwerk & Fortbildung

Mein Name ist Johanna Herzog, ich bin 33 Jahre alt, Zahnärztin aus Leidenschaft und seit über vier Jahren Inhaberin einer großen Gemeinschaftspraxis im Herzen von Nürnberg – mit mehr als 100 großartigen Teammitgliedern an meiner Seite. Mein Herz schlägt besonders für den Bereich Funktion und Kieferorthopädie: Ich begleite Patientinnen und Patienten vom ersten Milchzahn bis ins hohe Alter – und genau das macht mir am meisten Spaß.

Seit diesem Jahr darf ich mich über eine neue Aufgabe freuen: Als frisch gewählte Vizepräsidentin und Mitglied des Vorstands bei Dentista darf ich mich künftig um die Eventplanung, spannende Fortbildungen und unseren Jahreskongress kümmern. Und darauf freue ich mich wirklich riesig! Denn: Was gibt es Besseres, als Menschen zu vernetzen, neue Impulse zu setzen und gemeinsam zu wachsen?

Dentista ist für mich mehr als ein Verein. Hier wird die Zukunft der Zahnmedizin gestaltet – offen, modern und mit viel Herzblut. Ich möchte gemeinsam mit vielen engagierten Kolleginnen und Kollegen vorangehen, unsere Profession nach vorne bringen und vor allem die weibliche Stimme in der Zahnmedizin stärken. Dabei geht es mir nicht um „Emanzipation mit erhobenem Zeigefinger“, sondern um echtes Miteinander, Inspiration und Empowerment – ohne Dogmen, aber mit ganz viel Power und Freude!

Ich brenne dafür, meine Begeisterung und Energie einzubringen – für Frauen, für Kompetenz, für Mut, für ein ehrliches, starkes Miteinander. Und ich hoffe, viele von euch bald persönlich kennenzulernen. Traut euch, seid mutig, bleibt authentisch – und: Wir brauchen niemanden zu kopieren. Zahnmedizin ist weiblich, vielfältig und voller Chancen. Let's go!



Dentista-Akademie

BFSxDentista: Webinarreihe „Klartext zur Praxisgründung“

Vier Abende, vier Themen, ehrliche Einblicke: In der neuen Webinarreihe von **Dentista und BFS** sprechen Gründerinnen, Experten/-innen und Berater/-innen **offen über Chancen, Risiken und Realitäten der Praxisgründung**.

Ob rechtliche Stolperfallen, Vereinbarkeit von Familie und Praxis oder typische Rechenfehler – die interaktiven Sessions richten sich an angestellte Zahnärzt/-innen in den ersten Berufsjahren, die über eine Selbstständigkeit nachdenken.

Termine & Themen:

- 23.09.2025 – „Warum überhaupt gründen? Wege in die Selbstständigkeit und wie sie wirklich aussehen“
- 21.10.2025: „Die juristische Seite der Gründung – Verträge, Fallen, Verantwortungen“
- 04.11.2025: „Vereinbarkeit von Familie, Praxis und persönlicher Lebensplanung“
- 18.11.2025: „Zahlen, Daten, Fallstricke – Wie kalkuliere ich richtig und vermeide typische Fehler?“

Jeweils 19:00–20:30 Uhr | Online & für Dentista-Mitglieder kostenfrei

Weitere Infos: <https://meinebfs.de/veranstaltungen/>

Coltène: Frauenpower in der Endodontie

Im Kurs „Frauenpower in der Endodontie“ des Dentista-Paten Coltène wird unter anderem ein digitales Assistenz-System zur Wurzelkanalaufbereitung vorgestellt, durch das sich die Kanalmorphologien sicher und effizient aufbereiten lassen. Die Teilnehmerinnen lernen durch die zertifizierte Spezialistin für Endodontie Dr. Sabine Remensberger in vielen praktischen Hands-on-Übungen ausgeklügelte Lösungen kennen, die den Arbeitsalltag erleichtern.

Termin: 20. September 2025

Ort: Schwarzwald Panorama, Bad Herrenalb

Weitere Infos: pxl.coltene.com/schwarzwald25

DentBeratung: Seminar für PraxisGründer auf Mallorca

Das einzigartige Praxisgründungsseminar auf Mallorca des Dentista-Beirats für Praxisgründung und -abgabe Thomas Kirches (DentBeratung) bietet eine Fülle an hochwertigen Informationen und Tipps von erfahrenen Referenten/-innen rund um die Erfüllung des Traums von der eigenen Zahnarztpraxis. Die Teilnehmer/-innen sollen dabei lernen, ihren Weg zur eigenen Traumpraxis zu finden sowie Stolperfallen bei der Gründung zu erkennen und zu vermeiden. Außerdem erhalten sie wertvolle Anregungen von Gründungsexperten/-innen, profitieren vom Austausch mit Kollegen/-innen und verfeinern bereits bestehende Ideen und Konzepte.

Termine: 25.–28. September 2025

Infos & Anmeldung: www.dentberatung.de

DGSv Kompass-Tag 2025: Engpässe im Gesundheitssystem

Unter dem Motto „Zu Risiken und Nebenwirkungen fragen Sie Ihren Coach und Supervisorin“ lädt die DGSv zur Fachtagung über Engpässe im Gesundheitssystem ein. Im Fokus stehen personelle, zeitliche und strukturelle Herausforderungen sowie der konkrete Blick auf Veränderungen vor Ort. Experten/-innen aus Praxis, Leitung und Beratung diskutieren, wie sinnvolle Veränderungsprozesse gelingen können.

Neben einem „Reflecting team“ und Resonanzgruppen werden vier praxisorientierte Workshops angeboten. Eingeladen sind Praktiker/-innen, Entscheidungsträger/-rinnen und Berater/-innen, um gemeinsam neue Perspektiven zu entwickeln.

Termin: 26. September 2025, 10–17 Uhr

Ort: Hotel Rossi, Berlin

Weitere Infos: www.dgsv.de

CURRICULUM: Digitale Zahnheilkunde, CEREC und mehr

In diesem umfassenden Curriculum über CEREC lernen Zahnärzt/-innen von Dr. Gertrud Fabel und Dr. Ariane Schmidt fundiert und kompetent die Anwendung dieser digitalen Tech-



nologie. Dies reicht von Grundlagen der digitalen Zahnheilkunde, speziell dem Einsatz von Scannern in der Praxis für die digitalen Abformungen, bis zur weiteren Verwendung im Sinne einer cloudbasierten Verwaltung aller patientenzugehörigen Dateien.

Termine: 08. Oktober 2025–28. Februar 2026

Ort: Bensheim

Infos & Anmeldung: www.quintessence-publishing.com/deu/de/event/curriculum-digitale-zahnheilkunde-cerec-und-mehr_1

DMEA: Lower Jaw Course

Bei der Veranstaltung der Dental and Maxillofacial Excellence Academy erleben die Teilnehmer/-innen eine einzigartige Bildungserfahrung in Curaçao, die sich mit innovativen Themen der Zahnmedizin beschäftigt. Zu den Themen gehören Entscheidungsfindung bei Hartgewebeaugmentation, Techniken zur Verdickung des Weichgewebes vor und während der Implantation sowie die Planung komplexer Implantatfälle von Experten wie PD Dr. Amely Hartmann, Dr. Snježana Pohl, Dr. Detlef Hildebrand und Dr. Markus Troeltzsch.

Mit nur 40 verfügbaren Plätzen bietet die Veranstaltung eine persönliche Lernerfahrung. Praktische Workshops helfen den Teilnehmer/-innen klinischen Fähigkeiten zu vertiefen, während sie die Möglichkeit haben, sich mit Fachleuten zu vernetzen – inklusive kulturellen Highlights wie ein Willkommensdinner, einen Aquarium-Besuch und eine Karibik-Party.

Für Dentistas gibt es 20 % Rabatt mit dem Code DENTISTA2025.

Termin: 21.–24. Oktober 2025

Ort: Avila Beach Hotel, Willemstad, Curaçao

Infos & Anmeldung: <https://dme-academy.com>

Komet Dental: EndoFIT Kursangebot

Das Angebot von Produkten am Markt ist bisweilen undurchsichtig. Hier setzen die EndoFIT Kurse an, in denen den Teilnehmer/-innen step by step gezeigt wird, mit welchen Instrumenten aus dem Sortiment unseres Paten Komet die einzelnen Schritte der Wurzelkanalbehandlung schnell, effizient und sicher durchgeführt werden können.

Dentista Mitglieder erhalten 20 % Rabatt auf die Kursgebühren.

Infos, Orte & Termine: <https://endofit.azurewebsites.net>

„Ein wichtiges Zeichen, dass Mutterschaft und Selbstständigkeit vereinbar sind“

Die Kassenzahnärztliche Vereinigung (KZV) Sachsen hat Ende Mai 2025 beschlossen, niedergelassenen Zahnärztinnen nach der Geburt eines Kindes auf Antrag eine einmalige Förderung von 30.000 Euro zu gewähren. Die Reaktionen darauf waren geteilt. Während viele Zahnärztinnen das als positive Signal werteten, kam auch Kritik – denn bezahlt wird das aus dem Strukturfonds der KZV Sachsen, in den auch Gelder aus dem Honoraropf aller Zahnärzte in Sachsen fließen, die damit nicht an die Praxen ausgeschüttet würden. Warum nicht auch junge Väter diese Unterstützung bekommen würden, wurde gefragt. Und schließlich könnten die Zahnärztinnen Mutterschutz und Ausfallzeiten ja mit einer Versicherung abdecken.

Das Thema Absicherung von Zahnärztinnen in Zeiten von Schwangerschaft, Geburt und Stillzeit beschäftigt Dentista e V. - Verband der Zahnärztinnen seit seiner Gründung – sei es für selbstständige Zahnärztinnen oder für Angestellte. Dentista-Präsidentin Dr. Rebecca Otto und Vizepräsidentin Dr. Juliane

von Hoyningen-Huene sprechen im Interview mit „Quintessence News“ über die Rahmenbedingungen, den Vorstoß aus Sachsen und die Forderungen des Verbands.

Frau Dr. Otto, Frau Dr. von Hoyningen-Huene, hat Sie der Beschluss der KZV Sachsen, niedergelassenen Zahnärztinnen einen einmaligen Zuschuss nach Geburt eines Kindes zu zahlen, überrascht?

Dr. Rebecca Otto: Wir begrüßen diese Initiative ausdrücklich. Es ist ein starkes Signal für die Förderung junger Zahnärztinnen auf dem Weg in die Selbstständigkeit. Natürlich handelt es sich um Gemeinschaftsgelder – aber diese bleiben im Bundesland und dienen der Sicherung der Versorgung vor Ort. Unser Gesundheitssystem beruht auf Solidarität, und genau darum geht es: strukturelle Ungleichgewichte auszugleichen. Faktisch sind es immer noch die Frauen, die Kinder bekommen – und damit verbundene berufliche Einschränkungen tragen. Diese Realität verdient Anerkennung und Unterstützung.



Ist das ein guter Vorstoß oder geht das am eigentlichen Problem vorbei?

Dr. Juliane von Hoyningen-Huene: Wir sehen den Vorstoß positiv. Junge Kolleginnen hören nach wie vor Sätze wie „Bekomm erst deine Kinder, dann kannst du dich immer noch niederlassen“. Das ist nicht zeitgemäß. Die Förderung setzt ein wichtiges Zeichen, dass Mutterschaft und Selbstständigkeit vereinbar sind.

Gleichzeitig müssen wir tiefer ansetzen: Was hält junge Frauen von der Niederlassung ab? Angst vor finanzieller Belastung, komplexen bürokratischen Anforderungen und der Herausforderung der Vereinbarkeit von Familie und Beruf. Hier braucht es strukturelle Lösungen. Ob die Förderung wirklich ein Ansporn ist, sich niederzulassen, kann nur die Zeit zeigen. Die Strukturprobleme sind ja größtenteils ein gesamtgesellschaftliches Problem und können von uns Zahnärzt/-innen selbst nur bedingt gelöst werden.

Was ist aus Sicht von Dentista beim Thema Mutterschutz für niedergelassene Zahnärztinnen essenziell? Wie könnten Zahnärztinnen als Praxisinhaberinnen und Mutter besser unterstützt werden?

Dr. Otto: Wichtig ist, dass Mutterschutz unterstützt, aber nicht zwingt. Zahnärztinnen sollten die Freiheit haben, ihre Tätigkeit individuell zu gestalten – auch während Schwangerschaft und Stillzeit. Netzwerke zur frühzeitigen Organisation von Vertretungen sind entscheidend. Hier unterstützt Dentista die Kolleginnen über unser Netzwerk.

Ebenso muss für Notdienste eine praxistaugliche Lösung gefunden werden. Wir fordern, dass Kolleginnen auf Wunsch für bis zu sechs Monate nach der Geburt vom Notdienst befreit werden können – das schafft Planungssicherheit und reduziert Druck in einer sehr sensiblen Lebensphase.

Sollte es Unterstützung auch für die männlichen Kollegen geben, wenn sich Zahnarzt-Ehepaare die Kindererziehung teilen?

Dr. von Hoyningen-Huene: Hier ist eine Differenzierung wichtig. Der klassische Mutterschutz betrifft die Zeit vor und unmittelbar nach der Geburt – das ist eine biologisch und gesundheitlich besondere Phase, die Männer so nicht erleben. Eine Gleichstellung in diesem Kontext würde an der Realität vorbeigehen.

Bei der partnerschaftlichen Aufteilung von Kindererziehung hingegen braucht es familienfreundliche Strukturen für beide Elternteile. Wir begrüßen beispielsweise die politische Diskussion über die Reform des Ehegattensplittings. Kindererziehung betrifft nur einen Lebensabschnitt – Pflege von Angehörigen einen weiteren. Beides muss in die berufliche Planung integrierbar sein.

Im zahnmedizinischen Bereich ist für Kolleg/-innen mit kleinen Kindern immer wieder der Notdienst ein Thema. Dies sollte auch überdacht werden, gerade für Wochenenden und die Nächte. Besonders, wenn man alleinerziehend im ländlichen Raum ist.

Kritisiert wurde auch, dass das Geld für eine solche Förderung junger Mütter aus dem Strukturfonds nach § 105 SGBV kommt, also aus dem Gesamthonorarvolumen aller Zahnärzt/-innen in einer KZV – das dann nicht an die Praxen ausgezahlt wird. Bis zu 0,2 % des Gesamthonorarvolumens können KZVen in diesen Fonds lenken. Die Kassen zahlen ebenfalls in diesen Topf, der dafür gedacht ist, die Versorgungsstrukturen zu erhalten und zu unterstützen. Halten Sie diese Kritik für gerechtfertigt?

Dr. Otto: Diese Kritik teilen wir nicht. Die Nachwuchsförderung ist entscheidend für die Sicherung der Versorgung – insbesondere in ländlichen Regionen. Wenn wir keine effektiven Maßnahmen ergreifen, riskieren wir langfristig Versorgungslücken. Alle bisherigen Maßnahmen waren nicht ausreichend zielführend. Wir wollen weiterhin in einer Selbstverwaltung und in einem freien Beruf aktiv sein und wenn wir die Versorgung der Bevölkerung nicht sicherstellen, werden es andere für uns regeln.

Dass sich die Kassen mit 50 % an der Förderung beteiligen, trotz angespannter Haushaltslage, ist bemerkenswert. Man darf nicht vergessen: Ein Beschäftigungsverbot bei angestellten Zahnärztinnen verursacht ebenfalls erhebliche Kosten – oft mehr als 100.000 EUR für das Gesamtsystem plus den bestehenden Urlaubsanspruch für den Arbeitgeber. Wenn die Kollegin mit 2-mal 30 Tagen (2 Jahre à 30 Tage) Urlaubsanspruch zurückkommt – denn im Beschäftigungsverbot reduziert sich der Urlaubsanspruch nicht – bedeutet dies für den Arbeitgeber 60 Tage bezahlten Urlaub, den er tragen muss.

Eine frühe Niederlassung bedeutet hingegen Eigenverantwortung und Entlastung des Systems. Deshalb: eine lohnende Investition.

Welche Möglichkeiten haben selbstständige Zahnärztinnen denn derzeit überhaupt, Ausfälle während der eigenen Schwangerschaft und eine Auszeit nach der Entbindung abzusichern?

Dr. von Hoyningen-Huene: Derzeit liegt die Absicherung weitgehend in der Eigenverantwortung der Praxisinhaberinnen. Wer in einer Einzelpraxis tätig ist, muss eigenständig eine Vertretung organisieren – und die Kosten dafür tragen.

Zur Absicherung stehen private Krankentagegeldversicherungen oder Praxisausfallversicherungen zur Verfügung. Letztere greifen, wenn eine Zahnärztin aufgrund von Schwan-

gerschaftskomplikationen längere Zeit ausfällt. Doch diese Modelle sind teuer, oft unflexibel und nicht flächendeckend bekannt oder zugänglich.

Jetzt hat sich die neue Regierungskoalition einen besseren Mutterschutz auch für Selbstständige in den Koalitionsvertrag geschrieben. Die Rede ist davon, „umlagefinanzierte und andere geeignete Finanzierungsmodelle“ zu prüfen, und man wolle gemeinsam mit der Versicherungswirtschaft Konzepte für die Absicherung der betroffenen Betriebe entwickeln. Wie stehen Sie aus Sicht der Zahnärztinnen dazu? Sind für die Praxen von Heilberufnerinnen besondere Regelungen nötig?

Dr. Otto: Wir begrüßen den Vorstoß ausdrücklich. Es ist wichtig, dass Selbstständige die Möglichkeit haben, selbstbestimmt über Art und Umfang ihrer Tätigkeit während Schwangerschaft und Stillzeit zu entscheiden.

In unterversorgten Regionen hat der Ausfall einer Zahnärztin direkte Auswirkungen auf die Bevölkerung. Ein strikter, verpflichtender Mutterschutz würde hier zu Versorgungslücken führen – selbst, wenn Büro- oder Beratungstätigkeiten noch möglich wären. Wir plädieren daher für flexible, passgenaue Regelungen und praxisnahe Modelle – etwa in Kooperation mit der Versicherungswirtschaft.

Noch liegt dazu keine Gesetzesinitiative vor und es wird vermutlich noch dauern, bis sich hier etwas tut. Dann wäre die zahnärztliche Standespolitik auf Landes- und Bundesebene gefordert, sich in diesen Gesetzgebungsprozess mit Stellungnahmen und Positionierungen für die Zahnärzteschaft einzubringen. Dentista-Mitglieder sind in der Standespolitik bundesweit aktiv. Hat die etablierte Standespolitik dieses Thema überhaupt auf dem Schirm?

Dr. von Hoyningen-Huene: Dentista arbeitet seit mehr als 15 Jahren aktiv an diesem Thema und bringt Expertise und Erfahrungswerte in politische Prozesse ein. Die Bundeszahnärztekammer ist in diesem Bereich ein enger Partner, ebenso wie andere Akteurinnen in der Standespolitik.

Wir sind in den entsprechenden Gremien vertreten und setzen uns konsequent dafür ein, die Perspektive von Zahnärztinnen sichtbar zu machen – auch und gerade in Gesetzgebungsprozessen.

Frau Dr. Otto, Sie sind bei den Spitzenfrauen im Gesundheitswesen als Co-Vorsitzende aktiv. Spielt das Thema Mutterschutz dort eine Rolle?

Dr. Otto: Ja, insbesondere im Zusammenhang mit Karrierewegen und Führungsverantwortung. Familienfreundliche Führung ist noch immer die Ausnahme – gerade in hochqualifizierten medizinischen Berufen.



Dr. Rebecca Otto (links) und Dr. Juliane von Hoyningen-Huene.

Bei unserem Treffen im Bundesfamilienministerium mit der damaligen Familienministerin Lisa Paus haben wir ausführlich über Teilzeitführung und flexible Arbeitsmodelle gesprochen. Hier gibt es noch großen Handlungsbedarf – und dieser betrifft Männer und Frauen gleichermaßen.

Sie setzen sich bei Dentista auch für die faire Umsetzung der bisherigen Mutterschutz-Regelungen ein. Was ist Ihnen hier besonders wichtig?

Dr. von Hoyningen-Huene: Der Schutz des ungeborenen Kindes ist selbstverständlich zentral. Dennoch setzen wir uns für eine Anpassung der Regelungen ein, etwa die Verkürzung des Stillbeschäftigungsverbots auf 6 Monate. Auch fordern wir, dass Beschäftigungsverbote ähnlich wie Elternzeiten zu einer Reduktion des Urlaubsanspruchs führen. Hier gibt es aktuell ein deutliches Ungleichgewicht – mit finanziellen und organisatorischen Folgen für Praxisinhaberinnen.



Sie sind beide Mütter. Wie haben Sie Beruf und Familie gerade in der herausfordernden Zeit vor und nach der Geburt gestemmt? Und was hätten Sie sich damals als Unterstützung gewünscht?

Dr. Otto: Planung hilft – aber das Leben läuft nicht immer nach Plan. Ich hatte Glück mit einem engagierten Team, das mich unterstützt hat. Mein Mann ist ebenfalls selbstständig, und wir hatten keine familiäre Unterstützung. Eine fest angestellte Haushaltshilfe war für uns die Lösung – aber solche Kosten können aktuell nur sehr begrenzt steuerlich geltend gemacht werden.

Kinderbetreuung ist keine private Entscheidung, sondern Voraussetzung für die Berufstätigkeit – und damit auch für die Versorgung der Allgemeinheit. Hier brauchen wir dringend eine vollständige steuerliche Absetzbarkeit für Eltern. Davon profitieren nicht nur Arbeitgeber, sondern auch Arbeitnehmer.

Zudem sind bestehende Minijob-Regelungen und Hinzuverdienstgrenzen oft praxisfern und fördern informelle Be-

schäftigung. Eine grundlegende Reform ist überfällig, um echte Wahlfreiheit und faire Rahmenbedingungen für berufstätige Eltern zu schaffen. So scheitert die Berufstätigkeit von Frauen nicht an der mangelnden Unterstützung bei Sorge- und Hausarbeit.

Dr. von Hoyningen-Huene: Ich war zwar Angestellte, aber bin direkt wieder in die Zahnärztekammer zurückgekehrt, da ich dort im Vorstand bin. Für die Praxis war ich aber ebenfalls nach 4 Monaten schon wieder zumindest stundenweise aktiv, denn auch wir Angestellten werden gebraucht, um die Versorgung sicherzustellen.

Grundsätzlich sollte man allen Arbeitszeitmodellen offen gegenüberstehen, sowohl vonseiten der Arbeitgeber, der Arbeitnehmer, als auch von „offizieller“ Seite. Es werden nicht für alle die gleichen Konzepte funktionieren. Auch die Gesellschaft sollte toleranter werden für die individuellen Betreuungsentscheidungen der Familien.

Dentista-Kongress 2025

Fachliche Impulse, starke Stimmen und gelebte Netzwerkkultur in Berlin

Zwei Tage voller Wissen, Austausch und Inspiration: Am 30. und 31. Mai 2025 lud der Dentista e. V. – Verband der Zahnärztinnen gemeinsam mit den Leading Ladies in Dentistry (LLD) zum diesjährigen Jahreskongress ins stilvolle Hotel de Rome nach Berlin. Rund 100 Zahnärztinnen und Zahnärzte aus dem gesamten Bundesgebiet und darüber hinaus erlebten einen hochkarätig besetzten Kongress, der fachliche Exzellenz, persönliche Geschichten und den intensiven Austausch eindrucksvoll miteinander verband.

Mehr als Fortbildung: ein Raum für Themen, die Zahnärztinnen bewegen

Schon in ihrer Eröffnungsrede betonte Dentista-Präsidentin Dr. Rebecca Otto, was den Kongress ausmacht: Neben aktuellen fachlichen Themen standen vor allem Fragen im Mittelpunkt, die Zahnärztinnen in ihrem Berufsalltag immer wieder begleiten – Leadership, Vereinbarkeit von Familie und Beruf, Praxisführung und die Bedeutung eines starken Netzwerks. In einer Zeit, in der die Zahnmedizin sich durch Digitalisierung,

demografische Entwicklungen und neue Arbeitsmodelle rapide verändert, sind diese übergreifenden Aspekte wichtiger denn je.

Auch Dr. Romy Ermler, Vizepräsidentin der Bundeszahnärztekammer, griff in ihrem Grußwort zentrale Zukunftsfragen auf: Frauen bilden heute bereits etwa die Hälfte des zahnärztlichen Berufsstandes, sind an den Universitäten sogar in der Mehrheit. Dennoch bleibt weiterhin Handlungsbedarf, insbesondere bei Chancengleichheit, familienfreundlicher Berufsausübung und berufspolitischer Teilhabe. Dr. Ermler ermutigte die Teilnehmerinnen deshalb, sich aktiv standespolitisch einzubringen und die Zukunft der Zahnmedizin aktiv mitzugestalten.

Souverän, charmant und mit feinem Gespür für Themen und Gesprächspartnerinnen führte Dr. Juliane von Hoyningen-Huene, Vizepräsidentin des Dentista-Verbands, durch das zweitägige Kongressprogramm. Sie schuf eine angenehme Atmosphäre für Vorträge, Diskussionen und zahlreiche Gespräche am Rande der Veranstaltung, die einmal mehr die besondere Qualität des Dentista-Netzwerks ausmachten.

copyright by
all rights reserved
Quint



Dentista-Kongress 2025: hochkarätig besetzt, fachliche Exzellenz, persönliche Geschichten, intensiver Austausch. (Bildquelle: Emmanuel Ofori)



Vorträge: Fachlich breit aufgestellt, praxisnah und persönlich

Der erste Kongresstag spannte einen weiten Bogen durch zahlreiche zahnmedizinische Fachgebiete. Von Molaren-Inzisiven-Hypomineralisation (MIH), Kinderzahnheilkunde, individualisierter Kieferorthopädie und digitalen Workflows über intelligente Materialien in der Prothetik bis hin zu Leadership-Themen reichte das fachliche Spektrum. Themen wie Kreidezähne bei Kindern, moderne Endodontie und der Umgang mit Zahntraumata wurden praxisnah und alltagsrelevant vermittelt. Keine trockene Theorie, sondern Wissen, das sich unmittelbar auf die tägliche Arbeit übertragen lässt.

Ein besonderes Highlight war der Vortrag von Dr. Dr. Monica Chiperi (München), die das Thema Endodontie auf erfrischend pragmatische Weise aufbereitete. Mit ihrem klar strukturierten Behandlungsprotokoll „KISS (Keep It Simple), 3 mm, 30 min, SEAL“ nahm sie den Zuhörerinnen mögliche Berührungängste vor komplexen Wurzelkanalbehandlungen. Gleichzeitig präsentierte sie neueste wissenschaftliche Erkenntnisse zu den systemischen Zusammenhängen zwischen apikaler Parodontitis und chronischen Allgemeinerkrankungen wie Herz-Kreislauf-Erkrankungen, Diabetes und rheumatoider Arthritis. Ihr Credo: Mit einer konsequenten Strategie, sauberer Technik und sorgfältiger Desinfektion lassen sich auch herausfordernde Endofälle erfolgreich behandeln.

Emotionaler Höhepunkt des ersten Kongresstages war der beeindruckende Vortrag von Dr. Kristin Arp aus Hamburg. Offen und sehr persönlich berichtete sie von ihrem Weg zwischen Praxis, Familie und der Diagnose Brustkrebs. Ihre Botschaft war klar: Ein positives Mindset kann entscheidend sein, um auch schwerste Lebenskrisen zu bewältigen. Studien belegen, dass insbesondere selbstständige Frauen mit Familie in solchen Situationen oft erstaunliche Resilienz zeigen. Ihr Vortrag gab vielen Kolleginnen spürbar Kraft und Zuversicht.

Galadinner: Kulinarischer und musikalischer Genuss

Auch der Netzwerkgedanke kam nicht zu kurz. Beim festlichen Galadinner mit einem 4-Gänge-Menü im historischen Ballsaal des Hotels nutzten viele die Gelegenheit, in persönlicher Atmosphäre ins Gespräch zu kommen und Kontakte zu vertiefen. Für den musikalischen Gänsehautmoment sorgte Dr. Anne Heinz, Zahnärztin, Dentista-Mitglied und Halbfinalistin von DSDS, die gemeinsam mit ihrem Gitarristen für einen stimmungsvollen Ausklang des ersten Kongresstages sorgte.

Internationaler Austausch: Starke Frauen, globale Perspektiven

Der zweite Kongresstag stand ganz im Zeichen des internationalen Austauschs. Referentinnen aus Israel, Italien, Luxemburg, Griechenland, Ungarn und den USA präsentierten neueste Entwicklungen rund um ästhetische Zahnmedizin, Prävention, Prothetik und digitale Arbeitsabläufe. Hier zeigte sich eindrucksvoll, wie selbstverständlich Frauen weltweit die Zahnmedizin aktiv mitgestalten, Innovationen vorantreiben und die Fachgebiete mit frischen Impulsen bereichern.

Dentista setzt klare Akzente für die Zukunft

Unter dem Motto „Shaping the future of (female) dentistry“ bot der Dentista-Jahreskongress 2025 einmal mehr wertvolle Impulse, konkrete Lösungsansätze und praxisrelevantes Wissen, um Zahnärztinnen bei den vielfältigen Herausforderungen des Berufsalltags zu unterstützen. Dabei wurde erneut deutlich: Der Dentista-Kongress ist weit mehr als eine reine Fortbildungsveranstaltung. Er ist Plattform, Begegnungsraum und Impulsgeber zugleich – ein lebendiges Netzwerk, das Wissen, Erfahrung und persönliche Geschichten miteinander verbindet. Mit dieser Mischung setzt der Verband weiterhin klare Akzente für die Sichtbarkeit, Förderung und Vernetzung von Zahnärztinnen auf nationaler und internationaler Ebene.

Mitglieder-Tipp: Zahnputz-Zauberkarten

Wer kennt es nicht aus der Praxis oder auch von Zuhause? Das Zähneputzen mit kleinen Kindern gestaltet sich nicht immer einfach, und Eltern wünschen sich dennoch, einerseits mit ihren Kindern in Verbindung zu bleiben und andererseits für die Zahngesundheit Sorge zu tragen.

Eine Kinderbuchautorin und Mama aus Braunschweig hat sich diesem speziellen, aber wichtigen Thema gewidmet und passend zur ebenso empfehlenswerten Kinderbuchreihe um Felia Fuchs die sogenannten Zahnputz-Zauberkarten entwickelt.

Dabei handelt es sich um ein Set aus 30 Karten mit Abbildungen und leicht umsetzbaren Ideen, die das Zähneputzen einfacher, leichter und spaßiger gestalten sollen. Das zufällige Ziehen einer Karte lässt sich prima in die täglichen Rituale einbinden.

Aus meiner Sicht kann dieser spielerische Zugang auch eine gute Vorbereitung auf die Untersuchung in der Praxis sein. Ich habe die Karten mit meinen Kindern täglich im Einsatz und bin wirklich dankbar für die manchmal albern, aber stets unkomplizierten Momente, die sie uns geschenkt haben.

Die Karten kann man beispielsweise im Onlineshop der Autorin, Annika Ruske, www.raeuberfuchs.de, bestellen. Und für die eigene Praxis kann man hier auch Gratis-Flyer anfordern, um sie den Patienten/-innen mitzugeben oder im Wartezimmer auszulegen. So hat man endlich etwas in der Hand, um Eltern unkompliziert und schnell weiterzuhelfen!

ZÄ Jasmin Runge, Lehre





Wir besuchen Dr. med. dent. Laura Haas, Regensburg



Aufgewachsen in einem kleinen Dorf bei Saarlouis im Saarland, war Laura Haas schon früh klar, dass sie mit Menschen arbeiten, sie begleiten und unterstützen möchte – ursprünglich als Lehrerin. Doch durch ihre eigene kieferorthopädische Behandlung entdeckte sie die Zahnmedizin für sich.

„Die Vorstellung, Menschen zu einem schönen Lächeln zu verhelfen, hat mir gefallen“, erinnert sie sich. Auch wenn sie sich später gegen die Kieferorthopädie entschied, war die Richtung klar: Zahnmedizin wurde ihr berufliches Zuhause. Heute liegt ihr Schwerpunkt auf zahnfarbenen Restaurationen und (implantat-)prothetischen Versorgungen – und sie verbindet ihre Leidenschaft für präzises Arbeiten mit ihrer Begeisterung für Lehre und Wissenschaft.

Ihr Studium absolvierte Laura an der Friedrich-Schiller-Universität Jena – und blickt auf diese Zeit mit viel Freude zurück. Besonders die praktischen Kurse im klinischen Abschnitt haben ihr gefallen: „Man war fast immer gemeinsam mit dem ganzen Semester unterwegs – das hat für einen tollen Zusammenhalt gesorgt.“ Weniger begeistern konnte sie sich hingegen für die theorielastigen Inhalte des vorklinischen Abschnitts. „Ich hätte mir mehr praxisnahe Einblicke gewünscht – zum Beispiel in Abrechnung oder Praxisführung. Solche Themen sind im Alltag später essenziell.“

Ein prägendes Erlebnis während des Studiums war ihr Einsatz mit „Dentists for Bolivia“ im neunten Semester. Gemeinsam mit einer Kommilitonin und unterstützt von einer approbierten Zahnärztin behandelte sie Patient/-innen unter zum Teil extrem herausfordernden Bedingungen. „Stromausfälle, fehlende Röntgengeräte, keine ausreichende Anästhesie – das war Alltag. Und trotzdem sind uns die Menschen mit so viel Dankbarkeit begegnet“, berichtet sie.

Nach dem Examen arbeitete Laura zunächst zwei Jahre in einer allgemein Zahnärztlichen Praxis, bevor sie an das Universitätsklinikum Regensburg wechselte. Geplant war dieser Schritt ursprünglich nur als Zwischenstation – doch daraus

wurde mehr: „Die Kombination aus Lehre, Forschung und klassischer Behandlung hat mich begeistert“, sagt sie. Besonders hebt sie den Teamzusammenhalt in ihrer Abteilung hervor: „Das macht den Arbeitsalltag wirklich besonders.“

Inzwischen ist Laura auch wissenschaftlich sehr aktiv. 2023 belegte sie mit einem Beitrag zu zahnfarbenen Restaurationsmaterialien den zweiten Platz bei der VOCO Dental Challenge. Zwei Jahre später wurde sie für ihre innovativen Lehrkonzepte mit dem Lehrinnovationspreis der Universität Regensburg ausgezeichnet. Gemeinsam mit ihrem Team entwickelte sie praxisorientierte Unterrichtseinheiten und eine mehrteilige OSCE-Prüfung: „Moderne Lehre muss genauso dynamisch sein wie unser Fach.“

Der Schritt, sich Dentista Anfang des Jahres als Mitglied anzuschließen, war in erster Linie getragen von dem Wunsch nach Austausch und gegenseitiger Unterstützung. „Ein Netzwerk unter Kolleginnen, das von Offenheit und echtem Miteinander geprägt ist, empfinde ich als enorm bereichernd“, sagt sie. Besonders wichtig sei ihr der kollegiale Dialog auf Augenhöhe – eine Atmosphäre, in der man Erfahrungen teilt, voneinander lernt und sich gegenseitig stärkt. „Umso schöner war es für mich, mit so viel Herzlichkeit in die Gemeinschaft von Dentista aufgenommen zu werden.“

Im Mai 2025 kandidierte Laura für den Vorstandsposten als Dentista-Vizepräsidentin Wissenschaft – und wurde einstimmig gewählt. Das Ziel ihrer Arbeit für den Verband: mehr Sichtbarkeit für wissenschaftlich engagierte Zahnärztinnen schaffen. „Ich möchte junge Kolleginnen ermutigen, sich in Forschungsprojekte einzubringen und ihre Ergebnisse auf Kongressen vorzustellen. Wissenschaft ist die Basis für Fortschritt – und wir Frauen müssen hier deutlich präsenter werden.“

Neben ihrer beruflichen Tätigkeit nimmt sich Laura bewusst Zeit für Ausgleich. Ihre größte Leidenschaft ist das Reisen: „Neue Orte entdecken, andere Kulturen erleben – das fasziniert mich.“ Auch Sport, Yoga und Musik gehören zu ihrem Leben. „Wenn ich den Kopf freibekommen muss, spiele ich Gitarre oder verbringe Zeit mit Freunden und Familie – gerne bei einem guten Essen und einem Glas Wein.“

Laura lebt ihre Leidenschaft für den Beruf in vielfältiger Weise aus – als Zahnärztin, Hochschuldozentin mit wissenschaftlicher Tätigkeit und seit Kurzem auch als Vizepräsidentin für Wissenschaft bei Dentista. Ihre Geschichte zeigt, wie vielseitig und facettenreich Zahnmedizin sein kann – und wie wichtig es ist, seinen eigenen Weg zu gehen.



SENSODYNE



Mit 5% NovaMin

Einzigartiger Schutz vor Schmerzempfindlichkeit durch Dentinreparatur mit NovaMin

NovaMin bildet eine Schutzschicht, die härter ist als natürliches Dentin.^{*,1,2}

Helfen Sie Ihren Patient:innen, ihre Schmerzempfindlichkeit langanhaltend **zu lindern.**³

Jetzt registrieren und **kostenlose Muster** anfordern.



*Bildung einer zahnschmelzähnlichen Schutzschicht über freiliegendem Dentin in Labortests

Referenzen:

- 1. Earl J et al. J Clin Dent 2011; 22(Spec Iss): 68 – 73.
- 2. Haleon, Data on File 2024, Report QD-RPT-118201.
- 3. Hall C et al. J Dent 2017; 60: 36 – 43.

© 2025 Haleon oder Lizenzgeber. Marken sind Eigentum der Haleon Unternehmensgruppe oder an diese lizenziert. Haleon Germany GmbH.

HALEON



**DAS
GROSSE
JUBILÄUM!**
SAVE THE
DATE!

**40. BERLINER
ZAHNÄRZTETAG**

ZAHNMEDIZIN IM WANDEL

**IMPULSE, INNOVATIONEN UND INTERDISZIPLINÄRE
PERSPEKTIVEN FÜR EINE GESUNDE ZUKUNFT**

WISSENSCHAFTLICHE LEITUNG:

DR. HOLGER JANSSEN UND DR. DERK SIEBERS

13. UND 14. MÄRZ 2026

ESTREL CONVENTION CENTER



Mehr Informationen unter:
www.quint.link/bzt2026

 **QUINTESSENCE PUBLISHING**

Praxisübernahme: modernisieren, neu denken

Barbara Dannenhauer, Maulburg



War es schon immer dein Wunsch, Zahnärztin zu werden?

Um ehrlich zu sein – nein. Nach dem Abitur habe ich zunächst eine Ausbildung zur zahnmedizinischen Fachangestellten gemacht. Ich war früh Mutter und wollte finanziell auf eigenen Beinen stehen. Damals war ein Studium für mich keine Option, ich hatte einfach andere Prioritäten.

Wie hat sich das dann verändert?

Die tägliche Arbeit in der Praxis hat mich immer mehr begeistert. Ich wollte nicht nur assistieren, sondern selbst behandeln, Verantwortung übernehmen und mein Wissen erweitern. Also habe ich den Entschluss gefasst, Zahnmedizin in Freiburg zu studieren – rückblickend eine der besten Entscheidungen meines Lebens.

Wie kam es dazu, dass du eine eigene Praxis übernommen hast?

2016 nahm mich mein damaliger Chef zu einer Praxisbesichtigung auf dem Land mit. Eigentlich wollte er überneh-

men – am Ende war ich es, die sich dafür entschied. Die Praxis in Maulburg hatte Charme, eine gute Basis und Entwicklungspotenzial. Ich habe den Schritt gewagt und bin heute sehr froh darüber.

Wie war dein Start auf dem Land als junge Zahnärztin?

Es war herausfordernd. Mein Vorgänger war ein klassischer Landzahnarzt – bodenständig, beliebt und sehr präsent im Ort. Als junge Frau, die vieles anders macht, wurde ich zunächst kritisch beäugt. Aber durch fachliche Kompetenz, Empathie und ein offenes Miteinander konnte ich Schritt für Schritt Vertrauen aufbauen.

Was hat sich in der Praxis seitdem verändert?

Viel! Wir haben die gesamte Praxis modernisiert und digitalisiert: papierloses Arbeiten, digitales Röntgen, Intraoral-scanner, strukturierte Abläufe. Anfangs war das für manche Patienten und Patientinnen ungewohnt, aber heute schätzen sie unsere moderne, effiziente Art sehr.

Und mein Team trägt mit seinem Engagement einen riesigen Teil zum Erfolg bei.

Spürst du Konkurrenz durch andere Zahnarztpraxen in der Region?

Ehrlich gesagt – nein. Im ländlichen Raum hat jede Praxis ihren festen Patientenstamm, und die meisten Menschen bleiben ihrer Praxis treu. Durch das Wettbewerbsverbot sind wir ohnehin eingeschränkt. Was ich aber beobachte, sind Unterschiede bei den Behandlungskosten, die auf die Patienten und Patientinnen umgelegt werden müssen – einfach weil die Leistungen der gesetzlichen Kassen immer weiter schrumpfen. Das ist weniger echter Wettbewerb als vielmehr Ausdruck der wirtschaftlich angespannten Lage vieler Praxen.

Für wen ist das Landarztpraxen-Modell überhaupt geeignet?

Es ist definitiv nichts für jemanden, der nur die fachliche Seite liebt. Wer eine Landpraxis führt, muss wirtschaftlich denken, gut haushalten und bereit



sein, Verantwortung zu tragen – auch betriebswirtschaftlich. Ohne gutes Management ist man schnell überfordert. Für jemanden, der das beherrscht, kann es aber sehr erfüllend sein.

Du engagierst dich besonders für Kinder. Was machst du in dem Bereich?

Ich betreue im Auftrag des Gesundheitsamts aktuell drei Kindergärten hier in Maulburg. Dabei geht's um spielerische Aufklärung: richtiges Zähneputzen, Ernährung, Vertrauen aufbauen. Ich finde es wichtig, dass Kinder früh lernen, dass der Zahnarztbesuch nichts Bedrohliches ist.

Du beschäftigst dich auch mit digitalen Lösungen und KI. Wie passt das in deinen Praxisalltag?

Für mich ist das eine spannende Ergänzung. Gemeinsam mit meinem Partner arbeite ich an digitalen Tools, die z. B. die Anamnese vereinfachen oder Behandlungsdaten effizienter auswerten. Unsere Ideen konnten wir sogar schon auf der AI-Summit in Kitzbühel vorstellen. Ich sehe da viel Potenzial – besonders, wenn man moderne Technik mit menschlicher Zahnmedizin verbindet.

Und wie blickst du in die Zukunft?

Gemischt. Die Rahmenbedingungen für Einzelpraxen werden leider immer schlechter – steigende Kosten, mehr Bürokratie, weniger Kassenleistungen. Wenn sich im Gesundheitssystem nicht grundlegend etwas verändert, sehe ich die Zukunft kleiner, unabhängiger Praxen eher kritisch. Unsere Politik ist da leider weit hinter dem Bedarf zurück.

Was motiviert dich trotzdem, jeden Tag weiterzumachen?

Die Menschen. Das Vertrauen meiner Patientinnen und Patienten, das Miteinander im Team, die Möglichkeit, jeden Tag etwas Positives zu bewirken. Und natürlich auch die Freude daran, etwas Eigenes aufzubauen – auf meine Weise.



Barbara Dannenhauer

Zahnärztin

Hauptstraße 43, 79689 Maulburg

E-Mail: Info@zahnarzt-dannenhauer.de

Feiern Sie mit uns!



ENTDECKEN SIE JETZT UNSERE EXKLUSIVEN JUBILÄUMSANGEBOTE!



€ 75,-
(statt € 88,-)

€ 75,-
(statt € 138,-)

€ 75,-
(statt € 178,-)

€ 75,-
(statt € 178,-)

€ 75,-
(statt € 138,-)

€ 75,-
(statt € 198,-)

€ 75,-
(statt € 178,-)

€ 75,-
(statt € 248,-)



Diese und viele weitere Jubiläumsangebote:
www.quint.link/jubilaem

QUINTESSENCE PUBLISHING





DZR

DZR

 Deutsches
Zahnärztliches
Rechenzentrum

Demografie im Blick – warum Alterszahnmedizin das Zukunftsthema für Ihre Praxis ist

Die Bevölkerung wird älter – und mit ihr wachsen die Herausforderungen in der zahnmedizinischen Versorgung. Alterszahnmedizin ist längst kein Nischenthema mehr, sondern ein strategischer Erfolgsfaktor. Themen wie Frailty (Gebrechlichkeit), Polypharmazie und kognitive Einschränkungen erfordern mehr Zeit, Flexibilität und Kommunikationskompetenz in der Behandlung. Gleichzeitig steigen die Anforderungen an Dokumentation und Abrechnung – etwa bei Hausbesuchen, kombinierten Versorgung oder erhöhter Therapiekomplexität.

Die DZR Akademie unterstützt Ihr Praxisteam dabei, sich auf diese Entwicklungen vorzubereiten: Mit Seminaren zu gezielten Themenschwerpunkten, zertifizierten Lehrgängen und fundiertem Know-how. Gestalten Sie die Zukunft Ihrer Praxis aktiv – das DZR begleitet Sie gerne.

Alle Infos zur DZR Akademie finden Sie hier: www.dzr-akademie.de.

DZR Deutsches Zahnärztliches Rechenzentrum GmbH
www.dzr.de

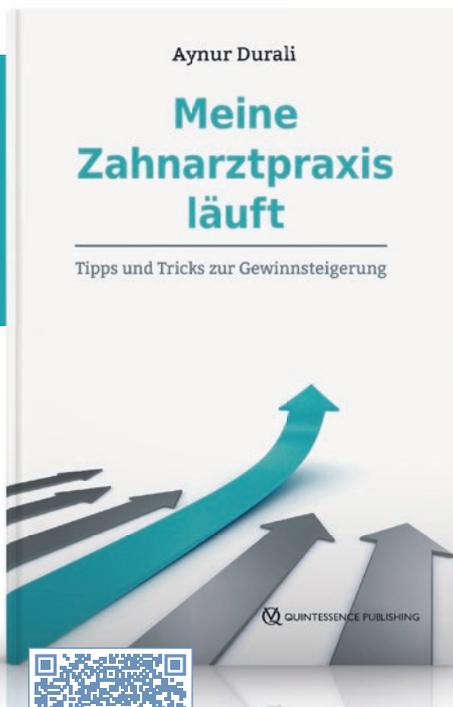
QUINTESSENCE PUBLISHING

Flexible Fortbildung, die zu Ihnen passt

Wissenschaftlich fundiert,
zeit- und ortsunabhängig,
kostenlos

quint.link/
e-learning

LÄUFT BEI DIR?



Aynur Durali

Meine Zahnarztpraxis läuft

Tipps und Tricks zur Gewinnsteigerung

Aynur Durali

Meine Zahnarztpraxis läuft

Tipps und Tricks zur Gewinnsteigerung

136 Seiten, 3 Abbildungen

Artikelnr. 23040, € 29,90

Preis für Studierende: € 8,- statt € 29,90


Wer eine eigene Zahnarztpraxis führt, kann sich schnell im Dschungel der Verordnungen und Satzungen verlieren und wird im Alltagsstress die Möglichkeiten seiner Praxis nicht optimal ausschöpfen. Viele niedergelassene Zahnärzt/-innen verlieren damit bares Geld.

Das Buch „Meine Zahnarztpraxis läuft – Tipps und Tricks zur Gewinnsteigerung“ erläutert die Potenziale sowohl auf Patienten- als auch auf Kassenseite und thematisiert die Bedeutung der Mitarbeitermotivation sowie Kundenbindung und -gewinnung für den wirtschaftlichen Erfolg der Zahnarztpraxis.

Die Autorin beschreibt mögliche Stolperfallen bei der Gewinnausschöpfung und erklärt, wie es Praxisinhaber/-innen vermeiden, Honorare, Patienten oder Mitarbeitende zu verlieren. Das Buch ist ein umfassender Ratgeber für Zahnärzte/-innen mit eigener Praxis und Existenzgründer/-innen!


www.quint.link/laeuft
buch@quintessenz.de

+49 30 76180-667

QUINTESSENCE PUBLISHING

Dental Camps von Dentists for Africa ermöglichen bessere Zahnversorgung

Die gemeinnützige Organisation Dentists for Africa (DfA) setzt ihre langjährige Mission fort, die zahnmedizinische Versorgung in unterversorgten ländlichen Regionen Westkenias bereitzustellen. In Kooperation mit der Moi University School of Dentistry (MUSoD) und mit finanzieller Unterstützung der apoBank-Stiftung werden mehrere mobile zahnmedizinische Einsätze („Outreaches“) organisiert, um dringend benötigte Behandlungen und Aufklärung in ländlichen Gemeinden anzubieten.

Hintergrund: Zahnmedizinische Unterversorgung in Kenia

In Kenia kommt rein statistisch ein Zahnarzt auf rund 33.300 Menschen – das ist fast das Fünffache der von der WHO empfohlenen Quote von 1 zu 7.000 und verdeutlicht die prekäre Lage. Die meisten Zahnärzte praktizieren in urbanen Zentren, während die ländliche Bevölkerung kaum Zugang zu zahnmedizinischer Betreuung hat. DfA engagiert sich seit über 25 Jahren für die Verbesserung der zahnmedizinischen Versorgung in Kenia und hat bereits 14 zahnärztliche Stationen in ländlichen Krankenhäusern aufgebaut. Zudem wurden in dieser Zeit über 1.000 mobile Einsätze organisiert, um die Bevölkerung direkt vor Ort zu erreichen.

Seit 2018 pflegt die DfA eine Partnerschaft mit der MUSoD in Eldoret, Uasin Gishu County (Kenia). Diese ist eine von nur 2 Universitäten in Kenia, die durchschnittlich 15 Zahnärzte pro Jahr ausbildet. In den vergangenen Jahren



Gemeinsam für gesunde Zähne: mobiler zahnmedizinischer Einsatz in einer ländlichen Gemeinde (Foto: DfA).

wurden bereits gemeinsam mit DfA mobile Einsätze sowie Seminarangebote im implantologischen und chirurgischen Bereich organisiert. „Mit konkreter Hilfe erreichen wir Menschen, die sich zahnmedizinische Behandlungen nicht leisten können. Wir setzen auf Prävention und erfolgreiche Maßnahmen, indem wir kenianische Ressourcen und Strukturen gezielt nutzen. Damit verbessern wir langfristig die Lebensqualität der Menschen. Zentraler Bestandteil unseres Projekts ist dabei die Zusammenarbeit mit kenianischen Colleges und Universitäten. Im direkten Austausch zwischen deutschen Einsatzleistenden und kenianischem zahnmedizinischem Personal fördern wir Wissen und Kompetenz“, sagt Dr. Hans-Joachim Schinkel, Gründer von DfA.

Zielsetzung des Dental Camps-Projekts

Das aktuelle „Outreaches“-Programm sieht 4 ganztägige mobile Einsätze an verschiedenen Standorten sowie eine große Veranstaltung anlässlich des World Oral Health Day am 20. März 2025 an der MUSoD vor. Die Zielgruppen umfassen Schulkinder sowie Gemeindemitglieder, die sonst keinen Zugang zu zahnmedizinischer Versorgung haben. Während der Einsätze bieten Studierende der MUSoD unter Aufsicht erfahrener Zahnärzte kostenfreie Beratungen, Untersuchungen und Behandlungen an. Erwartet wird, dass pro Einsatz rund 600 Patienten untersucht und ca. 250 operative Eingriffe durchgeführt werden. Parallel dazu werden „Community health volunteers“ (CHV) durch Dozenten der Universität als Multiplikatoren geschult, um nachhaltige

Aufklärungsarbeit in den Gemeinden zu gewährleisten sowie die ländliche Bevölkerung über die Behandlungsmöglichkeiten an der MUSoD aufzuklären und damit den Zugang zu zahnärztlicher Versorgung zu erleichtern. „Die Partnerschaft mit Dentists for Africa ist entscheidend für den Erfolg dieser Initiative. In der Vergangenheit konnten wir durch die Bereitstellung kostenloser zahnärztlicher Leistungen im Rahmen ähnlicher Partnerschaften mehr als 1.000 Menschenleben positiv beeinflussen“, erklärt Dr. Lilian Apadet. Sie ist Dozentin an der MUSoD, zudem Vorsitzende der Kenya Dental Association North Rift und langjährige Partnerin von DfA.

Erste Erfolge trotz Herausforderungen

Bereits 2 erfolgreiche Camps wurden durchgeführt: am 23. August 2024 im St. Brigitta Hospital in Eldoret sowie am 18. Januar 2025 in Langas. An beiden Einsätzen waren insgesamt 75 Zahnmedizin-studierende beteiligt. Die „Outreaches“ gehören zum Curriculum an der MUSoD. Die angehenden Zahnmediziner werden

unter Anleitung ihrer Dozierenden an die Aufklärung über Mundgesundheit sowie Behandlungen von zahnmedizinischen Problemen und Notfällen herangeführt und sammeln neben wertvollem Wissen auch praktische Erfahrungen für den zahnärztlichen Alltag. Trotz der durch einen Universitätsstreik bedingten Verzögerungen konnte die Ausbildung zu Jahresbeginn 2025 wieder aufgenommen und das „Outreaches“-Programm fortgesetzt werden. Ein bedeutender Meilenstein wird das geplante Dental Camp am 20. bis 21. März 2025 an der MUSoD sein, das im Rahmen des World Oral Health Day stattfindet. Hier sollen neben zahnmedizinischen Behandlungen auch umfassende Aufklärungsmaßnahmen zur Bedeutung der Mundgesundheit und ihrem Zusammenhang mit Allgemeinerkrankungen im Mittelpunkt stehen. Die Vorbereitungen für den vierten mobilen Einsatz im Juli 2025 laufen bereits auf Hochtouren. Aufgrund der durch den Universitätsstreik entstandenen Verzögerungen im Lehrplan müssen jedoch Studieninhalte nachgeholt werden, sodass der letzte geplante „Outreach“ dieses Projekts voraussichtlich erst nach August 2025 stattfinden kann.

Dank an die apoBank-Stiftung

Die Finanzierung dieses wichtigen Projekts wird durch die apoBank-Stiftung mit einer bewilligten Summe in Höhe von 9.375 EUR ermöglicht. Die Verantwortlichen der MUSoD sowie DfA bedanken sich herzlich für diese wertvolle Unterstützung, ohne die das Programm in dieser Form nicht realisierbar wäre.



Dentists for Africa

Dentists for Africa e. V.

Anne-Kristin Henker

Belvederer Allee 25

99425 Weimar

Tel.: +49 3634 6048592

Web: dentists-for-africa.org

facebook: [/dentists.africa](https://www.facebook.com/dentists.africa)

instagram: [/dentistsforafrica](https://www.instagram.com/dentistsforafrica)



Der Businessplan

Den Praxistraum in Worte und Zahlen fassen

Ein Business- oder Geschäftsplan ist der Leitfaden und damit das Herzstück im Rahmen der Übernahme, Neugründung oder Neuausrichtung einer Praxis. Hier laufen alle Fäden zusammen. Da im Rahmen des Studiums der Zahnmedizin kaum bis keine unternehmerischen Inhalte vermittelt werden, sind Gründer auf die Unterstützung externer Berater angewiesen. Der nachfolgende Beitrag soll Ihnen Informationen geben, was Sie von einem Berater bzw. einer Beraterin und einem für Sie erstellten Businessplan erwarten sollten. Weniger Qualität beim Businessplan bedeutet mehr Unsicherheit und Risiko für das geplante Vorhaben.



Bildquelle: insta_photos/shutterstock.com

Was ist ein Businessplan und woraus besteht er?

Ein Businessplan besteht zum einen aus einem textlichen Bereich, in dem der Mensch, das Vorhaben, der Standort, die Wettbewerbssituation, die Zielgruppe und einiges mehr vorgestellt werden. Für diesen Bereich sollte man sich Zeit nehmen und ihn entstehen lassen. Irgendwann spürt man, dass die eigene Traumpraxis genauso sein soll. Der andere, wirtschaftliche Bereich sollte detailliert und nachvollziehbar für die ersten 5 Jahre darstellen, wie man als Gründer das geplante Vorhaben finanziell zum Erfolg führen möchte. Insgesamt kann ein guter und individueller Businessplan einen Umfang von 20 bis 30 Seiten haben.

Gibt es verschiedene Arten von Businessplänen?

Die Unterschiede sind wirklich gravierend. Es gibt Programme, die käuflich zu erwerben oder sogar unentgeltlich sind und mit denen man eine vereinfachte und pauschalisierte Finanzplanung erstellen kann. Tatsächlich arbeitet eine ganze Reihe von Beratern, Finanzpartnern und Banken mit diesen vereinfachten Modellen. Man muss sich bewusst machen, dass diese Programme in erster Linie das Ziel haben, eine die Finanzierung ermöglichende Planung der Bank vorlegen zu können. Da die Insolvenzquote bei Zahnärzten in Deutschland verschwindend gering ist, reichen diese Planungen für eine Finanzierungszusage (und eine nicht unerhebliche Provision für den Berater) oftmals aus. Regelmäßig genügen diese Pläne allerdings nicht, um z. B. die Top-Konditionen bei einer KfW-Förderung zu erhalten. Über die Laufzeit kommt dadurch schnell zusätzlich ein

unnötiger 5-stelliger Betrag für Zinsen zusammen.

Der andere, deutlich aufwendigere Weg ist die Erstellung eines individuellen Businessplans. Welche Informationen einfließen und welche wichtigen Erkenntnisse für den Praxisinhaber und für die Kalkulation der eigenen Leistungen in den ersten 5 Jahren hieraus entstehen, erläutern wir in diesem Beitrag.

Für wen ist der Businessplan wichtig?

Viel zu oft wird der Businessplan lediglich mit der Finanzierung des Vorhabens durch ein Bankinstitut in Verbindung gebracht. Ohne Frage hat ein guter Businessplan Auswirkungen auf die Konditionen bei der Finanzierung.

Die größte Bedeutung hat ein guter und individueller Businessplan für den zukünftigen Praxisinhaber. Auch für das gemeinsam mit dem Steuerberater



durchzuführende Controlling stellt ein guter Businessplan die Basis dar. Nur wenn man seine geplanten Werte regelmäßig mit den tatsächlichen Werten abgleicht, können notwendige Korrekturen zeitnah vorgenommen werden. Weiterhin ist der Businessplan auch für die ggf. geplante Beantragung des Gründerzuschusses bei der Agentur für Arbeit ein wichtiger Faktor.

Was sollte ein guter Businessplan enthalten?

Hier lohnt es sich, sehr viele Fleißarbeit in die Zusammenstellung aller relevanten Punkte zu investieren. Je detaillierter und strukturierter man zu Beginn arbeitet, umso aussagekräftiger sind die aus dem Businessplan entnehmbaren Informationen. Wir sollten mindestens die folgenden Daten zusammentragen:

- Kaufpreis Praxis,
- Baumaßnahmen,
- Investitionen,
- Nebenkosten (Anwalt, ...),
- Erstausrüstungen (Material, ...),
- Personalplanung (Veränderungen in den Folgejahren?),
- Raumkosten,
- laufende Praxiskosten (Miete, Gehälter, Verbrauchsmaterial, Homepage, ...),
- private Lebenshaltungskosten (Miete, Auto, ...),
- Versicherungen (Privat und Praxis),
- Versorgungswerk,
- Abschreibungen,
- Tilgung (Darlehen, Betriebsmittel, ...),
- Steuern (Einkommensteuer, Kirchensteuer, ...),
- Umsatzplanung für Praxis, Zahnärzte, Prophylaxe, Eigen- und Fremdlabor,
- Honorarumsatz Praxis und nur für die zahnärztlichen Leistungen,
- benötigter Mindestumsatz,
- geplanter Umsatz,
- Liquiditätsplanung uvm.

Ein Businessplan zeigt z. B. auf, welchen Honorarumsatz man benötigt, um alle geschäftlichen und privaten Kosten bedienen zu können („Break-even point“). Gleichzeitig wird ein nachvollziehbarer und realistischer Umsatz pro Jahr geplant. Beide Werte werden pro Minute und, neben der jährlichen Planung für Prophylaxe, Eigen- und Fremdlabor, rein für die zahnärztlichen Leistungen ermittelt.

Mit diesen exakten Minutenangaben lassen sich die eigenen Leistungen einfach und sicher planen. Da sich die geplanten und benötigten Minutenwerte von Jahr zu Jahr ändern, ist man über diese Vorgehensweise immer im „grünen Bereich“.

Für welchen Zeitraum sollte man planen?

Wichtig ist, alles für die ersten 5 Jahre zu planen. Es gibt Förderprogramme, bei denen die ersten 3 Jahre tilgungsfrei sind. Würde man, wie leider immer wieder gemacht wird, nur für die ersten 3 Jahre planen, hätte man keine Aussage, wie sich der benötigte und geplante Honorarumsatz des Zahnarztes oder der Zahnärztin verändert, sobald die Tilgung einsetzt. Genauso verhält es sich bei den Steuern. Da oftmals erst im 3. Jahr nach Praxisgründung die ersten Steuerzahlungen anstehen, braucht man eine Information, wie sich Umsatz, Gewinn und die sich durch Steuerzahlungen verändernde Liquidität in den Folgejahren entwickeln.

Wie offensiv sollte man planen?

Durch eine offensive Planung würde man den Praxisgründern von Beginn an einen (zu) schweren Rucksack aufbürden. Diese zusätzliche Belastung zu den täglichen Herausforderungen in der eigenen Zahnarztpraxis raubt sehr viel Energie, Freude an diesem schönen Beruf und

Lebensqualität bis in den privaten Bereich. Bei Gesprächen mit Banken würde ein Businessplan nach dem Modell „Himmelsstürmer“ auch eher eine höhere Risikoeinstufung und damit einen höheren Zins verursachen.

Unsere persönliche Einstellung bringt es mit sich, dass wir die Umsätze gerne sehr defensiv und moderat planen. Bei den Kosten nehmen wir alles auf, was uns passieren kann. Wenn sich mit diesen Vorgaben das ganze Vorhaben dann sauber rechnet, ist die Praxisgründung auch in wirtschaftlich schwierigeren Zeiten im sicheren Fahrwasser.

Warum so genau und so ausführlich, wenn es doch einfach und schnell geht?

Der Businessplan schafft Leitplanken, zwischen denen sich Praxisgründer und Praxisgründerinnen in den ersten 5 Jahren sicher bewegen können. Die eigene Praxisgründung ist fast immer mit Summen verbunden, bei denen man sich kaum vorstellen kann, wie sie jemals zu bewältigen sein sollen. Ein Businessplan soll Ihnen nicht den Respekt vor dem Projekt nehmen. Er soll Ihnen Sicherheit und Halt geben, da auch mal Wochen kommen werden, in denen Umsätze wegbrechen, man vielleicht selbst krankheitsbedingt ausfällt o. Ä.

Wir haben dies selbst bei einer Gründerin, bei der wir den ausführlichen Businessplan erstellt hatten, erlebt. Knapp 10 Wochen nach Übernahme der Praxis kam der Anruf, dass sich die Inhaberin die Achillessehne gerissen habe und im Krankenhaus liege. Selbstverständlich entstehen dann direkt Existenzängste. Somit erreichte uns der Anruf, ob sie sich eine angestellte Zahnärztin würde leisten können. Wir konnten dazu in die Personalkostenplanung das im Raum stehende Gehalt (plus Lohnnebenkosten des Arbeitgebers) aufnehmen und hatten

sofort die Info, wie sich die relevanten Werte (benötigter Mindestumsatz, Liquidität, ...) verändern. Es ließ sich alles wirtschaftlich sauber darstellen. Die Aussage der Gründerin im Nachhinein war, dass es ihr „unheimlich viel Sicherheit gegeben“ und sie deswegen „keine schlaflosen Nächte“ habe.

Fazit

Jedem Gründer und jeder Gründerin sollte bewusst sein, dass man mit der eigenen Praxis ein Unternehmen gründet. Der Anspruch sollte daher sein, hierfür die bestmögliche Basis zu schaffen. Ein ausführlicher und individuell erstellter Businessplan stellt das Herzstück der Praxisgründung dar. Hier fließen nahezu alle Informationen zusammen. Die dadurch entstehenden Leitplanken geben Gründern und Gründerinnen ein hohes Maß an Sicherheit und helfen in den ersten Jahren ggf. notwendige Korrekturen in der Praxis zeitnah und an den richtigen Stellschrauben vorzunehmen.

Für Feedback oder Rückfragen stehen wir gerne zur Verfügung: kirches@dentberatung.de.



Thomas Kirches

DentBeratung – Thomas Kirches, Willich
E-Mail: kirches@dentberatung.de

JETZT INFORMIEREN!

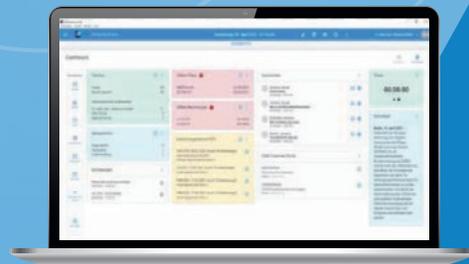
>> cgm.com/dental-info



IHRE PRAXIS, IHRE WAHL – CLOUD ODER LOKAL*

CGM XDENT

Zahnarztinformationssystem



CGM Z1.PRO

Dentalinformationssystem



LDM-598_DEN_0625_NME

DAS PERFEKTE MATCH FÜR IHRE ZAHNARZTPRAXIS.



Bei uns haben Sie die Wahl in Sachen Praxissoftware: Sie wünschen sich die **vollständig digitale Cloudlösung** oder bevorzugen Sie doch lieber die klassische Option der **installierten Software vor Ort**? Wir haben **das perfekte Softwareangebot für Ihre Zahnarztpraxis**. Entscheiden Sie sich entweder für **CGM XDENT**, unsere innovative Cloudsoftware, oder die maßgeschneiderte, serverbasierte Software **CGM Z1.PRO**. Jetzt informieren und das **perfekte Match** für Ihre Zahnarztpraxis finden.

*Serverlösung

Fünf KI-Mythen

Fakten, Fähigkeiten und Grenzen für Praxisteams

Die Welt ist aktuell geprägt von rasanten Entwicklungen im Bereich KI: von der Automatisierung einfacher Aufgaben bis zur Entscheidungsfindung in komplexen Systemen. Trotzdem ist KI nach wie vor von vielen Missverständnissen umgeben. Sie beeinflussen nicht nur die öffentliche Wahrnehmung, sondern können auch Entscheidungen in der zahnärztlichen Praxis verzerren. Wir wollen diese Mythen und zugleich ein realistisches Bild von den Fähigkeiten und Grenzen der KI aufzeigen.

Mythos 1: KI ersetzt menschliche Arbeitskräfte

Das Bild von Robotern und intelligenten Systemen, die uns in allen Lebensbereichen verdrängen, entspricht nicht der Realität. Tatsächlich sind KI-Systeme außerordentlich nützlich, wenn es darum geht, repetitive und zeitraubende Aufgaben zu automatisieren, beispielsweise im Praxisablauf. Ein Beispiel dafür ist die digitale Bildgebung in der Zahnmedizin einschließlich unterstützender KI-Auswertung. Auch wenn der Prozess im letzten Schritt noch immer einer Überprüfung durch Menschen bedarf, haben Zahnarztpraxen mit KI bereits heute Vorteile: Die Diagnose erfolgt wesentlich schneller, d.h. die Zahnärzte und Zahnärztinnen haben mehr Zeit für den Behandlungsplan und die Kommunikation mit den Patienten und Patientinnen. Es bedeutet aber auch, dass Mitarbeitende, die KI-Technologien nutzen, bald gefragter sind, da sie effizienter arbeiten als diejenigen, die es nicht tun. Diese Entwicklung bietet die Chance, die Zahnmedizin zu transformieren



Maximilian Nols (links) und Marc Schäfer (rechts) kennen sich nicht nur mit Möglichkeiten und Grenzen von KI aus. Mit Reeply AI, einem KI-Marketing-Mitarbeiter, ermöglichen sie es Unternehmen, ihre Marketingprozesse zu revolutionieren.

und fördert gleichzeitig die Notwendigkeit lebenslangen Lernens und stetiger Weiterbildung.

Mythos 2: KI ist völlig objektiv

Die Fehleinschätzung, dass Entscheidungen von KI-Systemen stets objektiv seien, basiert auf der Vorstellung, dass Maschinen frei von persönlichen Meinungen agieren. In Wirklichkeit hängen KI-Systeme jedoch von der Vielfalt an Daten ab und natürlich auch davon, dass diese von Menschen generiert werden. Dadurch ist es durchaus möglich, dass KI-Systeme verzerrte Ergebnisse liefern. Um dieses Problem zu adressieren, ist eine

sorgfältige Auswahl und Aufbereitung der Daten entscheidend. Kontinuierliche Überwachung und Anpassung der Systeme sind erforderlich, um sicherzustellen, dass die KI ihre Aufgaben erfüllt und eine Zahnarztpraxis das Potenzial der KI nach Möglichkeit voll ausschöpft.

Mythos 3: KI kann komplexe menschliche Fähigkeiten erlernen

Spektakuläre Darstellungen in Filmen verstärken ein Bild, das in keiner Weise der Realität heutiger Technologien entspricht: KI könne komplexe menschliche Fähigkeiten wie emotionale Intelligenz oder ein tiefgehendes Verständnis

sozialer Interaktionen erlernen und anwenden. In Wirklichkeit sind KI-Systeme hervorragend darin, spezifische und klar definierte Aufgaben zu erfüllen, vor allem wenn es darum geht, große Datenmengen zu analysieren und Muster zu erkennen. KI-Systeme verfügen nicht über menschliche Erfahrungen oder das intuitive Verständnis, das für das tiefe Begreifen von Emotionen und komplexen sozialen Kontexten notwendig ist. Gerade das ist und bleibt allerdings im zwischenmenschlichen Umgang in der Praxis sowie bei der patientenzugewandten Kommunikation enorm wichtig.

Mythos 4: „In unserer Praxis gibt es keine Verwendung für KI.“

Dieser Mythos hält sich hartnäckig in der Zahn- und Dentalbranche. Allerdings fehlt vielleicht nur die Fähigkeit, auf den ersten Blick direkte Einsatzmöglichkeiten von KI zu erkennen. Dann lohnt sich ein zweiter Blick! Tatsächlich kann KI auch im Praxiskontext Vorteile bieten. Neben integrierten KI-Workflows verändert KI gerade vor allem den Diagnoseprozess. KI hilft sowohl im Einzelfall durch eine bildgebende Analyse als auch in der prädikativen Analytik. KI-Algorithmen können in kürzerer Zeit größere

Datenmengen auswerten und beispielsweise Muster schneller erkennen. KI-gestützte Software bietet rund um die Uhr Unterstützung bei der Analyse von Röntgenbildern oder CT-Scans. Dies entlastet Zahnärzte und Zahnärztinnen ebenso wie Mitarbeitende, die sich dadurch mehr Zeit für Patienten und Patientinnen nehmen können.

Mythos 5: „Es lässt sich nicht verhindern, dass generative KI sich Antworten ausdenkt, die gar nicht stimmen.“

Dieser Mythos reflektiert eine gängige Sorge bezüglich der Zuverlässigkeit generativer KI-Modelle. Solche Bedenken sind nicht unbegründet, da Fehlinformationen zu einem erheblichen Vertrauensverlust führen können. Es gibt mittlerweile effektive Methoden, um die Risiken im Umgang mit generativer KI zu minimieren. „Retrieval-augmented generation“ (RAG) umfasst beispielsweise fortschrittliche Tools, mit denen Sprachmodelle auf aktuelles Wissen und interne Daten zugreifen. Anstatt sich allein auf vortrainiertes Wissen zu verlassen, ermöglicht die Technologie KI-Systemen, kontextspezifische Antworten

zu generieren. Diese Ansätze erhöhen nicht nur die Genauigkeit, sondern auch die Vertrauenswürdigkeit der erzeugten Antworten, was letztlich die Qualität und Zuverlässigkeit der Modelle verbessert.

Fazit

Die Zukunft der KI ist vielversprechend und bietet auch für die moderne Zahnmedizin große Chancen in puncto Innovation und Fortschritt. Jedoch liegt es an uns als Menschen, die Technologie so zu gestalten und verantwortungsvoll zu steuern, dass sie zum Wohle der Patienten und Patientinnen eingesetzt wird.

Maximilian Nols
CEO Reeply BV

Marc Schäfer
CMO Reeply BV

Kontakt
Reeply BV
Sterreschansweg 77
6522GL Nijmegen
Niederlande
Tel.: +49 176 82273696
E-Mail: contact@reeply.net
Web: reeply.ai

AERA



AERA Webinar-Woche: „Smart. Digital. Dental“

Im Juni drehte sich in der Webinar-Woche „Smart. Digital. Dental.“ von AERA alles um praxisnahe Trends der Dentalbranche. Im Fokus standen Themen wie KI-gestütztes Qualitätsmanagement, smarte Dokumentation, neuer BEMA 13, elektronische Patientenakte und moderne Parodontologie. Die Teilnehmenden erhielten konkrete Impulse, wie digitale Lösungen den Praxisalltag erleichtern, Abläufe effizienter gestalten und die Zukunftsfähigkeit der Praxis sichern können.

Die AERA Webinar-Woche fand bereits statt – alle Webinare sind jetzt on demand verfügbar. Schauen Sie sich die Aufzeichnungen flexibel und kostenfrei an unter: aeraonline.webinargeek.com.

www.aera-online.de

AERA
Einfach. Clever. Bestellen.

APOBANK



apoBank bietet Mastercard mit Organspendeausweis-Funktion an

Eine Kreditkarte und ein Organspendeausweis in einem – das vereint die Life Donor Mastercard: Eine Karte, die keine medizinischen Daten enthält, sondern ausschließlich der freiwilligen Entscheidung zur Organspende dokumentiert. Die Deutsche Apotheker- und Ärztebank (apoBank) hat nun als erstes Kreditinstitut in Deutschland entschieden, dieses besondere Angebot künftig auch ihren Kundinnen und Kunden anzubieten.

In Deutschland stehen laut der Deutschen Stiftung Organtransplantation aktuell über 8.000 Menschen auf der Warteliste für ein Spenderorgan. Gleichzeitig ist die Zustimmung zur Organspende in der Bevölkerung hoch: Rund 85 % würden es im Ernstfall tun, aber weniger als die Hälfte dokumentiert diese Entscheidung auch. Das Life Donor Feature von Mastercard stellt eine zusätzliche und unkomplizierte Möglichkeit dar, die eigene Bereitschaft zur Organspende zu erklären.

www.apobank.de

apoBank
Bank der Gesundheit

BFS



Einfach. Machen.

Ob Abrechnung oder Administration, die wegweisenden Services von BFS machen komplexe Abläufe im ärztlichen Praxisalltag spürbar einfacher. Für ein Gesundheitssystem, in dem die Menschen an erster Stelle stehen und Technologie zur Lösung wird. Und in dem Patienten/-innen wie Ärzte/-innen ihre Idee von Gesundheit verwirklichen können.

Ob Fachkräftemangel, Urlaubs- und Elternteilzeit, krankheitsbedingte Ausfälle oder gar Kündigungen: Die Anforderungen an Zahnarztpraxen steigen seit Jahren kontinuierlich. Administrative Aufgaben intern zu lösen, bedeutet oft eine zusätzliche Belastung für das Praxisteam – vor allem, wenn es an qualifizierten Fachkräften mangelt.

Das starke Netzwerk von BFS health finance kann schnelle Abhilfe schaffen: von der Erstellung von Abrechnungen, Heil- und Kostenplänen bis hin zur Prüfung von Abrechnungen auf Gebührenkonformität und Plausibilität.

Mit BFS-Clever bleibt mehr Zeit für das Wesentliche: die Patienten/-innen. Mehr unter www.meinebfs.de/bfs-clever.

www.meinebfs.de/bfs-clever

bfs⁺

CGM



Vom Papierchaos zur digitalen Zahnarztpraxis

Zahnarzt Udo von den Hoff hat seine Praxis konsequent digitalisiert: mit Lösungen von CGM Dentalsysteme. Was früher papierlastig und fehleranfällig war, läuft heute vernetzt, effizient und serviceorientiert. Im Einsatz: KI-gestützte Diagnostik und digitale Tools, die seine Mitarbeitenden entlasten und Abläufe optimieren. „Unsere Dokumentation ist nicht nur einfacher geworden, sie ist auch deutlich besser“, sagt er. Die vernetzten Module sorgen dafür, dass alle wichtigen Informationen jederzeit und überall im System verfügbar sind – ob am Empfang, im Behandlungszimmer oder im Abrechnungsbüro. Besonders angetan ist er von den neuen KI-gestützten Tools: „Die KI-Röntgendiagnostik ist für uns ein echter Fortschritt. Sie unterstützt uns in der Diagnostik und sorgt für noch mehr Sicherheit.“ Auch der KI-basierte Telefonassistent hat ihn überzeugt, gerade mit Blick auf Personalmangel in der Branche. Von den Hoff: „Es ist eine enorme Entlastung, wenn einfache Anliegen wie Terminvergaben automatisiert ablaufen.“

www.cgm-dentalsysteme.de

COLTENE



COLTENE-Endo-Workshop mit Dr. Sabine Remensberger – exklusiv für Zahnärztinnen

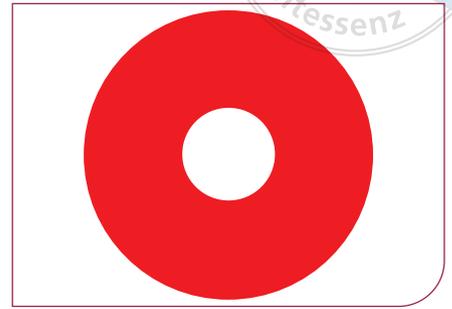
COLTENE engagiert sich aktiv für die Förderung von Zahnmedizinerinnen. Ein besonderes Highlight der COLTENE Academy ist dabei der exklusive Frauenpower-Workshop mit 9 CME-Punkten (bewertet nach BZÄK/DGZMK) am 20. September 2025 in der Kurstadt Bad Herrenalb im nördlichen Schwarzwald.

Die Kursteilnehmerinnen lernen den souveränen Umgang mit dem CanalPro Jeni Endo-Motor und können in praktischen Übungen das innovative HyFlex EDM OGSF Feilen-system für die zügige und zuverlässige Wurzelkanalaufbereitung testen. Tipps und Tricks, die den Arbeitsalltag erleichtern – z. B. zur korrekten Abrechnung –, runden das Kursangebot ab. Offene, lichtdurchflutete Räume, inspirierende Natur mit Panoramaweitblick sowie ein Dreigang-Genussdinner mit regionalen Köstlichkeiten machen die Fortbildung auch für diese Sinne zu einem Erlebnis.

Weitere Informationen zum Frauenpower-Workshop gibt es unter pxl.coltene.com/schwarzwald25. Wer sich bis 20.08.2025 online mit dem Code COLTENE50 registriert, erhält 50,00 EUR Ermäßigung auf die Teilnahmegebühr von 590,00 EUR zzgl. MwSt.

www.coltene.de

DAISY



Mit DAISY zur Praxismanagerin (IHK) in Mannheim

„Wer immer an die Hand genommen wird, hat auch nur eine Hand frei für das was zu tun ist.“

Zeit loszulassen und Selbstständigkeit zu fördern mit dem IHK-Zertifikatslehrgang zur zahnmedizinischen Praxismanagerin bei DAISY. In nur 6 Tagen erarbeiten sich die Teilnehmerinnen gemeinsam mit erfahrenen DAISY-Trainerinnen ihren individuellen Werkzeugkasten für die wichtigsten „Nebentätigkeiten“ in der Praxis rund um Organisation, Management, QM und Marketing.

Unterschätzt wird hierbei gerne, welche Möglichkeiten sich aufseiten der Teilnehmerinnen UND der Zahnärztin ergeben. Die Praxismanagerin kann mit neuem Handwerkszeug auch schwierige organisatorische Herausforderungen meistern, Praxisziele definieren und maßgeblich zu deren Erreichung beitragen. Die Zahnärztin auf der anderen Seite gewinnt dadurch weit mehr als nur zeitliche Freiheiten und kann sich mehr auf das Wesentliche konzentrieren: die Behandlung der Patienten.

Sie haben schon eine passende Kandidatin im Kopf? Die neuen Termine finden sie auf zukunft.daisy.de

www.daisy.de



HUFRIEDYGROUP

**Effizienzsteigerung durch
HuFriedyGroup IMS-Kassetten in der
Praxis**

Das HuFriedyGroup Instrumenten Management System (IMS) mit Kassetten und Tubs unterstützt Zahnarztpraxen bei der strukturierten Organisation, sicheren Aufbereitung und Lagerung von Instrumenten. Farblich gekennzeichnete Kassetten erleichtern das Zuordnen nach Behandlung oder Anwender und ermöglichen ein einfaches Auffinden. Die standardisierte Zusammenstellung reduziert die Vorbereitungszeit und erleichtert die Einarbeitung neuer Mitarbeitender.

Durch den Einsatz von IMS wird der gesamte Aufbereitungsprozess klar strukturiert und nachvollziehbar gestaltet – ein wichtiger Beitrag zur Einhaltung gesetzlicher Vorgaben und Hygienerichtlinien. Die Instrumente bleiben über alle Prozessschritte hinweg geschützt, dokumentierbar und organisiert. Dies verbessert nicht nur die interne Praxisorganisation, sondern erhöht auch die Patientensicherheit und unterstützt eine regelkonforme, effiziente Arbeitsweise im gesamten Team.

www.hufriedy.eu

IVOCLAR

**IPS e.max feiert 20 Jahre!
All ceramic – All you need**

Mit seiner Einführung vor 20 Jahren hat IPS e.max die Qualität vollkeramischer Restaurationen neu definiert. Die hochfesten und hochästhetischen Materialien haben neue Maßstäbe gesetzt und bieten sichere Lösungen für unterschiedlichste Anforderungen. IPS e.max hat entscheidend zur Etablierung minimal-invasiver Behandlungsansätze beigetragen und damit die Patientenversorgung nachhaltig verändert. Ob es um Lösungen für Einzelzahnrestaurationen oder größere prothetische Anwendungen geht – IPS e.max liefert immer überzeugende Ergebnisse. Lernen Sie jetzt das neueste Mitglied der IPS e.max-Familie kennen: Mit dem innovativen IPS e.max ZirCAD Prime-Block bieten Sie Ihren Patientinnen und Patienten nicht nur die bewährte Zuverlässigkeit dank hoher Biegefestigkeit, sondern auch ein ästhetisch überzeugendes Endergebnis. Die verkürzte Sinterzeit ermöglicht die Herstellung von Zirkonoxid-Restaurationen in nur einer Sitzung.

www.ivoclar.com

MEISINGER

**Zertifizierung für die Aligner-
Therapie mit meiAligner:
Die smarte Lösung für ästhetische
Zahnkorrekturen**

meiAligner bietet ein innovatives Aligner-Angebot, das perfekt auf die Bedürfnisse von Patientinnen und Patienten sowie Zahnarzt oder Zahnärztin abgestimmt ist. Der Behandler kann zwischen tiefgezogenen Alignern und 3D-gedruckten Alignern wählen, je nachdem, welche Methode für seine Bedürfnisse am besten geeignet ist. Beide Optionen überzeugen durch individuelle biomechanische Eigenschaften zur Optimierung der Zahnbewegung. Die Behandlung kann so noch effizienter gestaltet werden, während Patienten von der unsichtbaren und komfortablen Lösung profitieren.

Bei dem speziell darauf zugeschnittenen Zertifizierungskurs können Behandler die neue Aligner-Innovation „Made in Germany“ kennenlernen und sich kompakt an einem Tag für die Therapie mit meiAligner qualifizieren.

Weitere Informationen finden Sie auf der Website von Hager & Meisinger:

www.meisinger.de

SDS



Effizientes Praxismanagement mit SDS-Zirkonoxid-Implantaten

Das einteilige SDS-Zirkonoxid-Implantat System optimiert das Management in der Zahnarztpraxis, indem es eine sofortige und sichere Implantation sowie ästhetische Versorgungen direkt am Behandlungsstuhl ermöglicht. Es reduziert die Anzahl der Konsultationen, minimiert die Behandlungsdauer und senkt die Gesamtkosten durch erhöhte Effizienz, Profitabilität und Patientenzufriedenheit.

Klinische Vorteile: Die Biokompatibilität von Zirkonoxid, die geringe Plaqueanhaftung und das Fehlen von Mikrospalten verringern das Risiko einer Periimplantitis.

Vorteile für die Praxis: Weniger Termine und optimierte Arbeitsabläufe schonen Ressourcen und erhöhen die Kapazität für weitere Patienten.

Vorteile für Patient/innen: schnellere Behandlung, weniger Besuche in der Praxis, bessere Mundgesundheit und eine gesteigerte Lebensqualität.

Das SDS-System steht für einen modernen, patientenorientierten Ansatz in der Implantologie. Werden Sie Teil dieser Innovation und besuchen Sie beim JCCI Kongress im Oktober – <https://joint-congress.com/>.

www.swissdentalsolutions.com

SDS SWISS DENTAL SOLUTIONS 

DENTAL ENGLISH

Der Englisch-Podcast für den Praxisalltag mit Sabine Nemec



Überall, wo's Podcasts gibt!



ICH BEANTRAGE DIE
AUFNAHME IN DEN
DENTISTA VERBAND

Name/Vorname _____

PLZ/Ort _____

Straße/Hausnummer _____

Geb.-Datum _____

Telefon/Telefax _____

E-Mail _____

Website _____

Beruf _____

... als

- ordentliches Mitglied: 175,- EUR Jahresbeitrag
- Mitglieder Studium / Assistenz / Elternzeit / Ruhestand: 15,- EUR Jahresbeitrag
- alleinerziehendes Mitglied: 87,50 EUR Jahresbeitrag
- Fördermitglied / natürliche Person: 175,- EUR Jahresbeitrag
- Fördermitglied / juristische Person: 450,- EUR Jahresbeitrag

- Ich überweise selbst nach Rechnungseingang
- Ich bitte um SEPA-Lastschriftzug von meinem Konto:

IBAN: _____

BIC (bei Auslandsgeldverkehr) _____

Die Gläubiger-Identifikationsnummer des Dentista Verbandes: DE02ZZZ00000302282

Freiwillige statistische Angaben:

Kinder: Nein Ja, Anzahl _____

Ort der Tätigkeit:

Einzelpraxis BAG Labor

Unternehmen Hochschule Anderes

Fachliche Schwerpunkte _____

Die Satzung des Verband der Zahnärztinnen – Dentista e. V. ist mir bekannt. Mit der Zusendung des Mitgliederjournals/des Newsletters bin ich einverstanden (falls nicht, bitte Entsprechendes streichen).

Datum/Unterschrift _____

Bitte per Fax an Dentista:

030 / 26 39 17 30 32 46

Oder per Post an: Dentista e.V.,

Amelie Stöber, Schuckertdamm 332, 13629 Berlin

DENTISTA-KONTAKT

Telefon: 030 / 2581 1757 • info@dentista.de
www.dentista.de

Anzeige

Kennen Sie schon unsere Podcasts?

QUINTESSENZ PUBLISHING

IMPRESSUM

Dentista

Wissenschaft | Praxis | Leben

Offizielle Zeitschrift des Verband der Zahnärztinnen – Dentista e. V.

Herausgeber:

Christian Wolfgang Haase

Herausgeber Emeritus:

Dr. h. c. H.-W. Haase

Geschäftsführung:

Christian Wolfgang Haase

Redaktionsleitung Zeitschriften:

Dr. Marina Rothenbücher

Verlag: Quintessenz Verlags-GmbH,

Ifenpfad 2-4,
12107 Berlin

Redaktion: Susann Lochthofen

Vertrieb: Agnieszka Studzinska, abo@quintessenz.de

Anzeigen: Markus Queitsch,

queitsch@quintessenz.de, Tel.: 0172 9 33 71 33

Layout: Nina Küchler

Herstellung: Ina Steinbrück

Kontakt und Redaktion Dentista Verband:

Amelie Stöber, stoerber@dentista.de

Copyright © 2025 Quintessenz Verlags-GmbH Berlin

Die Zeitschrift „Dentista“ erscheint in der Quintessenz

Verlags-GmbH, Ifenpfad 2-4, 12107 Berlin.

Geschäftsführer: Christian W. Haase

Sitz/Registergericht: Berlin 93 HRB 15 582

Tel.: 030 76180-5, Fax: 030 76180-680/-691/-692/-693

E-Mail: info@quintessenz.de

Web: www.quintessencepublishing.com

Zweigniederlassung: 83700 Rottach-Egern

Bei redaktionellen Einsendungen ohne besonderen diesbezüglichen Vermerk behält sich der Verlag das ausschließliche Recht der Vervielfältigung in jeglicher Form sowie das der Übersetzung in fremde Sprachen ohne jede Beschränkung vor. Die in der Zeitschrift veröffentlichten Beiträge sind urheberrechtlich geschützt. Mit Ausnahme der gesetzlich zugelassenen Fälle ist eine Verwertung ohne Einwilligung des Verlages straf-

bar. Der Verlag haftet nicht für die Richtigkeit mitgeteilter Angaben. Als Originalarbeiten werden grundsätzlich nur Erstveröffentlichungen angenommen. Nach Annahme für eine Veröffentlichung dürfen diese Arbeiten nicht in gleichem oder ähnlichem Wortlaut an anderer Stelle angeboten werden. Die Redaktion behält sich vor, den Zeitpunkt der Veröffentlichung zu bestimmen.

Die „Dentista“ erscheint vierteljährlich im März, Mai, August und November.

Bezugspreise: Jahresabonnement 2025 Inland 48,- EUR (Ausland: 56,- EUR), Einzelheft 15,- EUR. Die Abonnementpreise verstehen sich einschl. MwSt. und sämtlicher Versandkosten. Sofern nichts anderes vereinbart ist, laufen Abonnements zunächst für 12 aufeinander folgende Monate und verlängern sich anschließend automatisch auf unbestimmte Zeit zu den dann jeweils gültigen Preisen. Nach Ablauf der ersten Bezugszeit können Abonnements mit einer Frist von 30 Tagen zum Monatsende gekündigt werden. Bei Ausfall der Lieferung durch höhere Gewalt, Streik oder dergleichen ergeben sich hieraus keine Ansprüche auf Lieferung oder Rückzahlung des Bezugsgeldes durch den Verlag, Lieferung erfolgt auf Gefahr des Empfängers.

Zahlungen:

Quintessenz Verlags-GmbH

Commerzbank AG Berlin

IBAN: DE6110040000180215600, BIC: COBADEFF

Deutsche Apotheker- und Ärztebank eG

IBAN: DE36300606010003694046

BIC: DAAEDEDXXX

Anzeigenpreisliste Nr. 75, gültig ab 1. Januar 2025

Erfüllungsort und Gerichtsstand: Berlin.

ISSN: 2366-3634

Druck: WKS Print Partner GmbH, Felsberg,
www.wksgruppe.de

HESSISCHER ZAHNÄRZTETAG 2025

copyright by
all rights reserved
Quintessenz

HESSISCHER
ZAHNÄRZTETAG
2025

KOM25
KONGRESS ORALE MEDIZIN

ORALE MEDIZIN: GEMEINSAM. WEITER. AGIEREN

NEUER TERMIN!

26. / 27. September 2025

NEUER ORT!

Campus Westend, Hörsaalzentrum
Theodor-W.-Adorno-Platz 5, 60323 Frankfurt

FREITAG, 26. SEPTEMBER 2025

- 12:30–13:15 **Begrüßungsimbiss in der Dentalausstellung**
- 13:15–13:30 **Begrüßung & Einführung**
*Doris Seiz, Muzafar Bajwa
Jan-Frederik Güth
Peer W. Kämmerer*
- 13:30–14:00 **Die Natur und ihr Wert – Verhalten einer naturfernen Gesellschaft**
Roman Wüst
- 14:00–14:45 **Digitale Biomimetik – profitieren Patienten von Einsatz digitaler Technologien?**
Jan-Frederik Güth
- 14:45–15:30 **Grenzen der Aligner-Therapie im interdisziplinären Umfeld**
Babak Sayahpour
- 15:30–15:45 **Diskussion mit allen Referierenden**
- 15:45–16:15 **Pause und Besuch der Dentalausstellung**
- 16:15–17:00 **Ätiologie der Molaren-Inzisiven-Hypomineralisation (MIH) – Therapeutische Möglichkeiten und präventive Strategien**
Franz-Xaver Reichl
- 17:00–17:45 **Update Zahntrauma und dessen Versorgung**
Ralf Krug
- 17:45–18:00 **Diskussion mit allen Referierenden**
- 18:00–21:00 **Get-together Party**

SAMSTAG, 27. SEPTEMBER 2025

- 09:00–09:45 **Medikamentenmanagement in der zahnärztlichen Praxis**
Peer W. Kämmerer
- 09:45–10:30 **Vitamin D in der Zahnarztpraxis: Leitlinie und klinische Relevanz von der Mundgesundheit bis zur Krebsvorsorge**
Moritz Schlenz
- 10:30–10:45 **Diskussion mit allen Referierenden**
- 10:45–11:15 **Pause und Besuch der Dentalausstellung**
- 11:15–12:30 **Implantologiealltag in der niedergelassenen Praxis**
Farsad Freund
- 12:30–13:15 **Praxisorientierte Aspekte im Rahmen regenerative Strategien – Das Tissue Master Concept**
Stefan Neumeyer
- 13:15–13:30 **Diskussion mit allen Referierenden**
- 13:30–14:30 **Pause und Besuch der Dentalausstellung**
- 14:30–15:15 **PA-Chirurgie, was ist heute noch zeitgemäß?**
Thorsten Auschill
- 15:15–16:00 **Die Wurzelspitzenresektion – Ein Auslaufmodell?**
Matthias Kreisler
- 16:00–16:15 **Diskussion mit allen Referierenden**
- 16:15–16:30 **Verabschiedung und Ausblick 2026**



Weitere Informationen, auch zum Parallelprogramm für das Praxisteam, zur Dentalausstellung und Anmeldung unter: www.quint.link/kom25



Exclusive Founding Partner:

DAISYO
AKADEMIE + VERLAG GMBH



 **QUINTESSENZ PUBLISHING**

ONE-DAY VENEER MASTERCLASS

DIGITALE ÄSTHETIK. INTERNATIONALE EXPERTISE.
KOMPAKT AN EINEM TAG.

8. November 2025 in Düsseldorf



DR. NAZARIY MYKHAYLYUK
Spezialist für digitale ästhetische
Zahnmedizin

ROELAND DE PAEPE
Experte für Smile Makeovers und
komplexe Restaurationen

WAS SIE ERWARTET:

- Digital Smile Design und integrative Diagnostik
- 4D-Funktionsanalyse und optimierte Workflows
- Live-Demos: Präparation, Adhäsivtechnik, klinische Umsetzung
- Material-Insights: Aidite 3D Pro, EZneer



*a perfect new smile
for your patient*



VERANSTALTUNGSORT: Karl-Häupl-Institut
Hammfelddamm 11, 41460 Neuss

SPRACHE: Englischsprachig 

TEILNAHMEOPTIONEN:

1. One-Day Veneer Masterclass (nur 8. November)
2. Veneer Masterclass mit Networking-Dinner
(7./8. November) im Düsseldorfer Medienhafen

