



# PZVD BRIEF

PRIVAT-ZAHNÄRZTLICHE VEREINIGUNG  
DEUTSCHLANDS E.V.

03/2016

## Anschluss verloren?





Verlässlicher, schneller,  
echt freundlich.  
100 % für Sie da.

**Besser Barmenia.  
Besser leben.**

#### **Kranken-Vollversicherung – Spezialtarif für Zahnärzte**

Keine Begrenzung auf die Höchstsätze der Gebührenordnungen, Beitragsrückerstattung bei Leistungsfreiheit, Finanzielle Freiräume durch Wahl eines Selbstbehalts. Vor allem bei Zahnersatz und Inlays drohen gesetzlich Versicherten schnell hohe Zuzahlungen. Wer sicher versorgt sein möchte, muss selbst handeln und privat vorsorgen.

#### **Ergänzungsversicherung für die Zähne: Tarif ZGu+ – für Sie oder Ihre Patienten**

Er leistet u. a. für: Zahnersatz (einschließlich Implantate), Inlays Kunststofffüllungen, Wurzel- und Parodontosebehandlungen, Akupunktur bei Schmerztherapie und Anästhesie, Zahnprophylaxe (z. B. professionelle Zahnreinigung).

**Informieren Sie sich! Barmenia Krankenversicherung a. G.**  
[www.barmenia.de](http://www.barmenia.de) oder Tel. **0202-2570103**

DEUTSCHLANDS  
**KUNDENCHAMPIONS**  
**2016**  
www.deutschlands-kundenchampions.de

**Barmenia**  
Versicherungen

Leben | Kranken | Unfall | Sach

# Inhalt

Editorial .....	2-3
Auszubildende – immer wieder eine Herausforderung .....	4-5
Praxisinhaber – unbewusst erfolglos und zufrieden .....	6-8
Eine Idee .....	9
DGÄZ - AKTUELL .....	10-12
ZahnMedizin: Qualifizierte Mitarbeiter dringend gebraucht.....	13
Rechtsformen der zahnärztlichen Berufsausübung .....	14-15
39. Deutscher Privatzahnärztetag .....	16 -17
Junges Forum Privatzahnmedizin .....	18-20

## JUNGES FORUM PRIVATZAHNMEDIZIN

GUT AUSGEBILDET,

DYNAMISCH, NEUGIERIG –

FRAGEN ZUM

BERUFSEINSTIEG?

ANMELDEN UNTER: [WWW.PZVD.DE](http://WWW.PZVD.DE)



SAMSTAG, 14. JANUAR 2017 · 9 – 18 UHR · HOTEL EUROPÄISCHER HOF · HEIDELBERG



**39. Deutscher Privatzahnärztetag**  
 Zeit, Leistung und Geld - quo vadis?  
 Honorare zum Überleben der Qualitätszahnmedizin

Hotel Europäischer Hof,  
**Heidelberg**

Januar 2017  
**13**

Januar 2017  
**14**

## Impressum

Der PZVD-Brief, interne Mitteilung für Mitglieder der Privatzahnärztlichen Vereinigung Deutschlands, erscheint viermal jährlich. Er kann bei der Geschäftsstelle der PZVD abonniert werden (Adresse siehe Sekretariat). Im Mitgliedsbeitrag ist der Bezugspreis enthalten.

**Redaktion für diese Ausgabe:**  
 Bernadette Gebauer,  
[geschaeftsstelle@pzvd.notes-net.de](mailto:geschaeftsstelle@pzvd.notes-net.de)  
[www.pzvd.de](http://www.pzvd.de)

**Gesamtherstellung + Verlag:**  
 Köllen Druck+Verlag GmbH

**Bildquellen:**  
 Soweit nicht anders gekennzeichnet © [www.colourbox.de](http://www.colourbox.de)

**PZVD Privatzahnärztliche Vereinigung Deutschlands e.V.**

**Vorstand:**  
**Dr. Wilfried Beckmann**, Präsident, Susannenstraße 7 a, 33335 Gütersloh  
**Dr. Marcus Flach**, Vizepräsident, Wall 32, 42103 Wuppertal  
**Dr. Gerd Mayerhöfer**, Generalsekretär, Lindemannstraße 96, 40237 Düsseldorf  
**Joachim Hoffmann**, Vorstand, Würdinghauser Str. 48, 57399 Kirchhundem  
**Dr. Georg Christian Kolle**, Vorstand, Celler Str. 18, 38518 Gifhorn  
**Dr. Christian Lex**, Vorstand, Kressengartenstr. 2, 90402 Nürnberg

**Sekretariat:**  
**Bernadette Gebauer**,  
 Susannenstraße 7a, 33335 Gütersloh  
 Email: [geschaeftsstelle@pzvd.notes-net.de](mailto:geschaeftsstelle@pzvd.notes-net.de)

# Editorial

## Anschluss verloren?

Zahnärztliche Ausbildung und  
Ausbildung der Mitarbeiter ohne Weiterentwicklung?

### Sehr geehrte Kolleginnen und Kollegen,

Bildung ist für erfolgreiche Unternehmen (s. Bertelsmann) ein neues profitversprechendes Geschäftsmodell.

Was leisten die Dentalbranche, die zahnärztliche Standesführung? Wir erlauben uns Stillstand seit Jahrzehnten! Zwar besteht nach 60 Jahren die Option auf eine Novellierung der zahnärztlichen Approbationsordnung. Doch wie sieht es mit der Berufsfähigkeit der jungen Kolleginnen und der wenigen Kollegen aus?

Sie starten mit der sogenannten „Ausbildungsassistenten“-Zeit in den zahnärztlichen Beruf. Dort sollen theoretisch die Kenntnisse für eine eigene Tätigkeit als Vertragszahnarzt erworben werden. Das war nur solange leidlich erfolgreich, wie die jungen Zahnärzte sich für die unausweichlich „drohende“ eigene Niederlassung präparieren mussten. Mit der Option des angestellten Zahnarztes ist dieser Druck, sich vor allem auch mit Ausbildung und Bindung von Mitarbeitern und dem Wust der Umsetzung von staatlichen Vorgaben auseinanderzusetzen, von den Kollegen genommen.

Wer sich heute ausschließlich zahnmedizinisch fachlich (im Rahmen der Arbeitszeit) engagiert, hofft nach den 2 Jahren Ausbildungsassistentenzeit als angestellter Zahnarzt beschäftigt zu werden. Nur die Zahl der anstellenden Zahnärzte wird abnehmen. Damit wächst die Sorge, dass diese Zahnärzte in Strukturen Anstellung finden werden, die nicht oder nicht allein von Zahnärzten bestimmt werden. Die Folgen für Patienten und Zahnärzte können Sie sicher erahnen ...

Deshalb müssen wir die bisherige Ausbildungsassistentenzeit neu gestalten, dass nach dem akademischen Abschluss (Staatsexamen) verbindlich die Berufsfähigkeit erworben wird. Damit sollen betriebswirt-

schaftliche und ggf. vertragszahnärztliche Kenntnisse, Ausbilderfähigkeiten und Teamführungskompetenz genauso erworben werden, wie die korrekte Umsetzung der zahlreichen staatlichen oder behördlichen Vorgaben.

## JUNGES FORUM PRIVATZAHNMEDIZIN

14. JANUAR 2017

GUT AUSGEBILDET,  
DYNAMISCH, NEUGIERIG –  
FRAGEN ZUM  
BERUFSEINSTIEG?



Anmelden unter: [www.pzvd.de](http://www.pzvd.de)

Sa, 14. Januar 2017 • 9 – 18 Uhr

Hotel Europäischer Hof, Heidelberg



Dr. Wilfried Beckmann

Für den Bereich der Mitarbeiter der zahnärztlichen Praxen sind wir dabei, vollends den Anschluss zu verlieren. Konnten wir früher den Nachwuchs für Zahnarztthelferinnen/ZFAs aus der Gruppe von 80% der Schulabgänger gewinnen, sind es heute weniger als 40%, die ohne Hochschulzugangsberechtigung die allgemeinbildenden Schulen verlassen. Das ist aber nicht allein ein quantitatives, sondern auch ein qualitatives Problem. Im Querschnitt ist das Leistungsvermögen dieser Auszubildenden wesentlich geringer. Sie werden sicher auch bemerkt haben, dass dies die erfolgreiche Ausbildung schwieriger gemacht hat und dass dies Problem durch ein Verschieben der Maßstäbe in den Abschlussprüfungen allenfalls notdürftig kaschiert wird. In den Praxen fällt es dann zusehends schwieriger, Mitarbeiter mit Potential für Aufstiegsfortbildungen zu qualifizieren.

Die Bundeszahnärztekammer scheint in völligem Realitätsverlust diese Entwicklung zu negieren.

Dort wird bewusst übersehen, dass bei gerade auch aus demographischen Gründen kleiner werdenden Schulabgangsjahrgängen nicht mehr genügend geeignete Auszubildende gewonnen werden können.

Der Vorstand der BZÄK hat sich bislang allein dafür ausgesprochen, die Abschlussprüfungen gestaffelt über die Ausbildungszeit zu verteilen. Das löst das Problem in keiner Weise!

Gleichzeitig wiederholt die Bundeszahnärztekammer ständig, einem Glaubensbekenntnis desgleichen, dass zusätzliche Berufsbilder für die Zahnmedizin nicht in Frage kommen. Mit nach hinten gewandtem Blick soll unbedingt verhindert werden, dass neue Berufe mit akademischem Abschluss Eingang in unsere Praxen finden.

Doch nur wenn es gelingt, den Kreis derjenigen anzusprechen, die sich für eine Hochschulausbildung

qualifiziert haben, dürfen wir Aussicht haben, Stellen mit komplexeren, sensiblen Aufgaben erfolgreich zu besetzen.

Warum sollen wir aus Angst vor einer neuen Dualität in der Zahnmedizin den Weg erfolgreicher Arbeitsteilung verlassen? Wir wären die einzige „Branche“, die sich hartnäckig dem Wandel entzieht. Der Handwerksmeister beschäftigt als Nichtakademiker, wenn er erfolgreich sein möchte, längst akademisch gebildete Mitarbeiter im kaufmännischen und planerisch-technischen Bereich.

Wir haben die ZFA immer weiter mit abstrakten, theoretischen Inhalten überfrachtet und lehnen aber differenzierte zusätzliche Berufsbilder ab. So limitieren wir die Chancen der freiberuflichen Praxis selber.

Wir Privatzahnärzte haben längst erkannt, welch ein Erfolgsfaktor exzellente Mitarbeiter für unsere Praxen sind. Neben vielen ausgezeichneten und vielfach weitergebildeten ZFAs beschäftigen wir seit langem Quereinsteiger, die Qualifikationen aus anderen Bereichen mitbringen.

Für die Zukunft muss stärker in die freiberufliche Kompetenz von Zahnärzten und in eine breit differenzierte Qualifikation von Mitarbeitern investiert werden. Das fordern wir für unsere privat Zahnärztlichen Praxen und das wird auch von Vorteil für die Vertragspraxen sein.

Ihr

Wilfried Beckmann

# Auszubildende

## – immer wieder eine Herausforderung

Dr. Susanne Woitzik, ZA eG

Unterirdische Zeugnisse, Unpünktlichkeit, Respektlosigkeit – früher hätte niemand einen Azubi mit derartigen „Qualifikationen“ freiwillig eingestellt. In Zeiten des Fachkräftemangels jedoch bleibt vielfach keine andere Möglichkeit.

Entscheidend ist die Motivation, die bei Schülern aus nicht ganz so einfachen Verhältnissen, erst dann geweckt wird, wenn sie die erste Chance in ihrem Leben bekommen. Doch für den Ausbilder stellen sie zunächst einmal eine Herausforderung dar, denn sie müssen quasi bei Null beginnen und geduldig Aufbauarbeit leisten:

- Es fängt schon bei den Umgangsformen an, denn Pünktlichkeit, Grüßen, Siezen, Bitte-und-Danke-Sagen gehört keineswegs zu den Selbstverständlichkeiten.
- Auch die für den Beruf erforderlichen Grundlagenkenntnisse müssen erst vermittelt werden: Rechtschreibung, Grundrechenarten, Prozentrechnung, Dreisatz usw.

Erst wenn diese Grundlagen in mühsamer Kleinarbeit gelegt sind, aber vor allem der Auszubildende verstanden hat, dass eine Ausbildung für ihn Zukunftssicherung ist, kann die eigentliche Ausbildung beginnen. Um die Auszubildenden Schritt für Schritt zu entwickeln, ist es wichtig, sie nicht zu überfordern und sie konsequent nach dem nachstehend beschriebenen Schema auszubilden:

### 1. Schritt:

**Reines Handwerk einer Tätigkeit – ohne Hintergrundwissen – vermitteln.** Denn allein damit sind die Auszubildenden schon ausreichend beschäftigt. Erst wenn Sie sicher sind, dass der Auszubildende die Fähigkeit beherrscht, wird der 2. Schritt angegangen.

### 2. Schritt:

**Hintergrundinformationen „anfüttern“.** Warum wird diese Tätigkeit gemacht? Warum wird sie genau so ausgeführt? Was kann passieren, wenn man es anders macht? Usw. Wenn Sie das Gefühl haben, dass der Auszubildende diese Hintergrundinformationen kennt, können Sie zu Schritt 3 wechseln.

### 3. Schritt:

**Einbeziehen.** Fragen Sie den Auszubildenden, was er in einer bestimmten Situation tun und wie er es tun würde. Wenn Sie die richtigen Antworten bekommen, können Sie die letzte Stufe der Ausbildung in dieser Tätigkeit beginnen.

### 4. Schritt:

**Delegieren.** Dort, wo Sie sich sicher sind, dass der Auszubildende genau weiß, was er wann zu tun hat, können Sie diese Aufgabe dem Auszubildenden getrost übergeben. Er kann dann die volle Verantwortung für diese Aufgabe übernehmen. In diesem Kontext ist wichtig, dass dem Auszubildenden klar ist, dass er auch für die Konsequenzen einer nicht ordnungsgemäß erledigten Aufgabe gerade zu stehen hat. Kontrollieren Sie nach Bedarf und sprechen Sie Ihren Auszubildenden auf Versäumnisse an:

- Tatsache – Das Speibecken wurde nach dem letzten Patienten nicht gereinigt.
- Konsequenz – Herr X hat das dreckige Speibecken gesehen und denkt jetzt bestimmt, dass wir immer so schlampig arbeiten.
- Ihr Gefühl – Ich bin enttäuscht, dass wir als Team so ein Bild nach außen vermitteln.
- Bitte um Verhaltensänderung – Bitte tragen Sie zukünftig dafür Sorge, dass so etwas nicht wieder passiert. Alternativ können und sollten Sie auch um einen Lösungsvorschlag bitten – Wie sollen wir jetzt damit umgehen? Was schlagen Sie vor? Je mehr Ihr Auszubildender gelernt hat, Verantwortung zu übernehmen, desto eher ist dieser letzte Weg geeignet.



Dr. Susanne Woitzik

Dem Auszubildenden muss klar sein, dass sie konsequent am Ball bleiben. Dann wird er sich darauf einstellen und in Ihrem Sinne agieren.

Natürlich hat jeder Auszubildende sein eigenes Tempo. Der eine wird mehr Zeit für die einzelnen Stufen brauchen als der andere. Wenn Sie jedem seine Zeit lassen, werden Sie am Ende die Früchte Ihrer Geduld ernten dürfen: eigenständig agierende Auszubildende.

Sofern dies für Sie zeitlich darstellbar ist, sollten Sie kontinuierlich ausbilden, um immer eigenen Nachwuchs zu haben, wenn andere Mitarbeiter zum Beispiel wegen Schwangerschaft, Krankheit, Wegzug o. a. ausfallen. Die von Ihnen selbst mit viel Mühe aufgezogenen Mitarbeiter kennen die Praxis am Ende der Ausbildung aus dem Effeff und können an vielen Stellen direkt einspringen und so auch unter schwierigen Umständen einen reibungslosen Praxisablauf gewährleisten.

Leider finden kaum höher gebildete Auszubildende den Weg in die Zahnarztpraxis. Schade, denn gerade dort bieten sich aufgrund der Vielseitigkeit der Aufgaben und der zahlreichen Aufstiegsfortbildungen spannende Aufgabenfelder. Woran liegt das?

Ein Grund dürfte sein, dass kaum einer das Berufsfeld der/des Zahnmedizinischen Fachangestellten im Detail kennt. Als Patient sieht man nur die Rezeptionskraft und die Stuhlassistenz, die dann auch noch „Helferin“ genannt wird. „Helferin“ kann zwar grundsätzlich auch positiv im Sinne von „Patienten helfen“ verstanden werden, wird aber häufig eher im Sinne von „Handlanger des Zahnarztes/der Zahnärztin mit Putzqualitäten“ interpretiert. Dies wiederum ist nicht so einfach mit den eigenen Vorstellungen von einem verantwortungsvollen Beruf zusammenzubringen. Dagegen können wir alle etwas tun, indem wir das Wort „Helferin“ aus unserem Sprachschatz verbannen.

Ebenso können Sie die Breite des Berufsbildes bekannter machen, indem Sie z.B. in Ihren Praxen auf die gelungene Internetseite der Zahnärztekammer Baden-Württemberg verweisen:

<http://www.lzk-bw.de/index.php?id=72>

Der dort angebotene Informationsfilm zum Berufsbild, die Informationsbroschüre zum Berufsbild und das Ausbildungsposter der Zahnärztekammer Baden-Württemberg sind sehr gut gemacht. Besonders angetan hat es mir die Informationsbroschüre, die aufzeigt, welche Möglichkeiten dieser Ausbildungsberuf – gerade auch für Abiturientinnen – bietet.

Vielleicht kann so der eine oder andere für eine Ausbildung in Ihrer Zahnarztpraxis begeistert werden.

Ein weiterer Grund dürfte sein, dass die Entlohnung der Praxismitarbeiter nicht allzu üppig ist und dem gewünschten Lebensstandard junger Menschen nicht gerecht wird. Dies haben findige Praxisinhaber erkannt und zahlen deutlich über dem Durchschnitt liegende Gehälter, da ihnen bewusst ist, dass die Mitarbeiter einen ganz entscheidenden Anteil am Praxiserfolg haben. Wenn sie die ersten Kontaktpunkte mit den Patienten so gestalten, dass diese positive Erfahrungen mit der Praxis machen, ist auf dem Beziehungskonto zum Patienten bereits ein Grundstock eingezahlt und der Praxisinhaber profitiert von diesem Vertrauensvorschuss.

**Fazit:** Ausbilden ist mühsam, aber es zahlt sich auf lange Sicht aus. Denn gerade die Eigengewächse, die Sie selbst groß gezogen haben, fügen sich in Ihre Praxis am besten ein und werden Ihren Ansprüchen am ehesten gerecht.

# Praxisinhaber

– unbewusst erfolglos  
und zufrieden

Es ist vielen Zahnmedizinern sicher noch gut in Erinnerung: die vermittelten Inhalte des Studiums der Zahnheilkunde. An der Uni haben Sie Ihr Handwerk gelernt. Sie haben dort Ihre fachliche Kompetenz als Grundfundament aufgebaut und sind seither hochqualifiziert auf Ihrem Gebiet – nicht mehr und auch nicht weniger.

Der Stellenwert der fachlichen Kompetenz wird bei der Zahnärzteschaft deutlich höher bewertet als bei den Patienten. Befragt man Patienten zu den, ihrer Meinung nach, wichtigsten Eigenschaften eines Zahnarztes, so kommt es den meisten Patienten im Wesentlichen darauf an, dass dieser freundlich und empathisch ist und die Behandlung schmerzfrei verläuft. Die Fachkompetenz des Zahnarztes nimmt bei der Aufzählung der Eigenschaften einen der unteren Plätze ein. Der Patient setzt voraus, dass Sie als Zahnarzt Ihr Handwerk verstehen. Es ist vielmehr die soziale Kompetenz, die ein Patient einzuschätzen versteht.

Zahnärzte schätzen den Einfluss ihrer Fachkompetenz auf den beruflichen Erfolg so hoch ein, dass sich der weit überwiegende Teil der von Zahnärzten besuchten Fort- und Weiterbildungsmaßnahmen mit der Thematik zur Erweiterung der fachlichen Kompetenzen befasst. Sie sammeln ihre Fortbildungspunkte und hängen die Zertifikate in die Flure und die Zimmer ihrer Praxis. Sie glauben, dass der Patient ihre überdurchschnittliche fachliche Kompetenz anerkennt und eine Sogwirkung auf die Praxis entsteht. Sie erhoffen sich einen Logenplatz im Kopf des Patienten und eine bessere Positionierung im Vergleich zu anderen Zahnarztkollegen in ihrem Umfeld – ein großer Irrtum! Denn fachliche Kompetenz braucht immer eine Bühne, eine Plattform, um es herauszuschreien und ein Publikum, welches begeistert wurde und nachfragt. Wie ein Geiger, der in den Gassen der Altstadt seinen Hut auf die Straße legt. Würde er sich als Virtuose positionieren und ein Konzert ausschreiben, würden die Einnahmen um ein Vielfaches steigen.

Als Zahnärztin oder Zahnarzt am Markt erfolgreich zu sein, hat diese Berufsgruppe nicht gelernt. Viele sehen diesen Beruf als Berufung, geprägt mit hoher, sozialer Motivation. Dies ist legitim, doch wenig erfolgsversprechend. Aber Vorsicht: Erfolg ist freiwillig. Viele Unternehmer möchten sich zwar verbessern, sich dabei aber nicht verändern. Wer sich nicht für Erfolg interessiert, kann an dieser Stelle aufhören zu lesen.

Es ist meist die alte Leier, die eine Hürde auf dem Weg zum Erfolg darstellt. Die meisten Zahnärzte kennen nicht die möglichen Gewinne, die aus einer Zahnarztpraxis erwirtschaftet werden können. Sie kennen keine Vergleichszahlen und denken, sie müssten große Praxen haben, um große Gewinne zu erzielen. Die Realität sieht jedoch ganz anders aus. Es sind vor allem die kleineren Praxen, in denen hohe Erträge zu erzielen sind. Doch grundsätzlich gilt: Gute Gewinne machen nur gute Strategen. Durch unbekannte Bezugsgrößen ist Erfolg schlecht zu messen. Die Praxisinhaber glauben, sie hätten Erfolg und haben keine Vorstellung davon, dass es mit neuen unternehmerischen Strategien und dem gleichen Arbeitseinsatz wirtschaftlich wesentlich besser aussehen würde. Sie sind „zufrieden“. Die allermeisten Zahnärzte sind bescheiden in der Abrechnung ihrer hochqualifizierten Leistungen. Sie kennen meist nur den 2,3-fachen Satz oder darunter, akzeptieren dabei den seit Jahrzehnten unveränderten Punktwert der GOZ und glauben, §2 Abs.1 und 2 GOZ sei nur für Universitätsprofessoren in die Gebührenordnung mit aufgenommen worden. Sie tun sich schwer, für ihre gute Arbeit auch ein gutes Geld zu verlangen, weil ihnen dazu die kommunikative Kompetenz fehlt.

Zahnärzte haben es nicht gelernt, ein Verkaufsgespräch professionell zu führen. Jeder Mensch ist bekanntlich anders. Jeder besitzt seine eigene Persönlichkeit, sein eigenes, von anderen beobachtbares Verhalten. Es besteht eine zwingende Notwendigkeit, sich bei



Stephan Paare

Gesprächen mit seinem Verhalten auf die unterschiedlichen Persönlichkeiten seines Gegenübers einzustellen. Gelingt dies nicht, wird das Verkaufsgespräch zum Glückspiel und viele HKPs landen letztendlich in der Ablage P – oder beim kommunikativ geschulten Zahnartzkollegen von nebenan. Viele Zahnärzte sind Allrounder. Das Angebot ihrer Dienstleistung richtet sich nach der Nachfrage des Patienten, ähnlich einem großen Supermarkt. Experten sind jedoch niemals Fachleute aller Fachrichtungen und in der Regel auch niemals Durchschnittsverdiener. Die Integration neuer Behandlungsstrategien in einer Zahnarztpraxis mit Spezialisierung auf bestimmte Gebiete kann die Umsätze enorm steigern.

Auch Verkaufen muss gelernt sein. Gelingt es Zahnärzten nicht, den „AUDI“ zu verkaufen, wird in der Regel der Vorhang geöffnet und der „LADA“ in den Verkaufsraum geschoben. Auch wenn beispielsweise dem Kassenpatienten von Gesetzes wegen die Kassenleistung zusteht, ist hier kommunikatives Geschick gefragt, um Überzeugungsarbeit zu leisten. Dies ist durchaus zu erlernen. Grundsätzlich gilt: Bei einem Geschäft verkaufen immer beide Seiten. Sie verkaufen ein Produkt oder eine Dienstleistung, der Patient verkauft Ihnen sein „Nein“. Wer bei einem Geschäft der anderen Seite was auch immer verkauft, hängt vor allem von seiner sozialen und kommunikativen Kompetenz ab. Hier sollte man immer besser geschult sein als der Mensch gegenüber, denn sonst kauft man sein „nein“ und Sie verkaufen überwiegend eine Regelversorgung. Und schon wieder bestimmt der Patient Ihr Angebot. Wie häufig dies geschieht, sieht man täglich in den Mündern der Patienten. Da werden ganze Amalgamkronen modelliert, obwohl die Indikation des Materials laut Herstellerangaben dies gar nicht zulässt; da werden Wurzelkanalbehandlungen jenseits von Ingle-Klasse-I auf Biegen und Brechen gemacht, obwohl der Zahnarzt den Mehraufwand aus der eigenen Tasche bezahlt.

Hier fehlt die kommunikative Kompetenz, um über die Alternativen der Regelversorgung zu sprechen, oder der soziale Motivator in der Persönlichkeit des Zahnarztes übersteigt deutlich den ökonomischen. Wer aber immer nur helfen will, wird immer auch weniger Geld verdienen. Persönlichkeits- und Kommunikationstraining können hier helfen.

Es gibt heute ganz neue Konzepte, um Mitarbeiter in Erfolgsstrategien mit einzubinden. Der „Gott in weiß mit seinen saugenden Untertanen“ - oder auch das „Die Frau vom Chef passt auf, dass alle arbeiten“ - Konzept sollte in einer Zahnarztpraxis der Vergangenheit angehören. Strategien zu erarbeiten, um seine Mitarbeiter gezielt in eine Erfolgsstrategie zu integrieren, in der sich eine Motivation zu einem wirtschaftlich orientierten Arbeiten zum Selbstläufer entwickeln, sind extrem erfolgsversprechend. Das Praxisteam lässt sich gut mit einem Rennwagen vergleichen. Es ist immer nur so gut, wie die schlechteste Komponente. Das Tuning für die Mitarbeiter, die gemeinsam mit Ihnen das Rennen gewinnen möchten, ist der Weg zu ungeahnten Möglichkeiten. Dabei ist es wichtig, die Motivatoren seiner Mitarbeiter zu kennen. Diese zeigen auf, wie die Persönlichkeit eines Menschen entsteht und welche individuellen Antriebsfedern aufgezogen sind, wenn der Mitarbeiter morgen bei der Arbeit erscheint. Sind die Motivatoren bekannt, so ist es möglich, zuvor verborgene Bedürfnisse und Wünsche gezielt zu nutzen, um Mitarbeiter zu motivieren. Dass man Motivatoren heute mit geeigneten Tools analysieren und messen kann und das Wissen um diese, gezielt bei der Personalführung eingesetzt werden können, dürfte in einem wirtschaftlich orientierten Unternehmen hoffentlich bekannt sein.

Die Abrechnung der zahnärztlichen Leistungen bleibt auch in der heutigen Zeit sehr häufig immer noch allein der Abrechnungshelferin überlassen. In den meisten Praxen verlässt man sich blind auf die Kompetenz

dieser Mitarbeiterin. Es gibt immer wieder Zahnarztpraxen mit einem riesigen Liquiditätsproblem, obwohl der Zahnarzt den ganzen Tag an Zähnen bohrt. Ein Grund dafür ist, dass Zahnärzte oftmals Defizite in der Abrechnung haben bzw. sich nicht für Abrechnung interessieren. Doch wer die Handgriffe nicht kennt, die später in der Liquidation auch einen Wert besitzen, wird sie auch nicht zur Abrechnung in seine Karteikarte eintragen. Und wer als Praxisinhaber der Meinung ist, er habe keine Zeit, sich auch noch um die Abrechnung zu kümmern, braucht sich um stagnierende Umsatzzahlen nicht mehr wundern. Dies gehört zum Geschäft, denn die aufgetretenen Schwierigkeiten in der Behandlung und die vielen kleinen Handgriffe, aus der eine komplexe Behandlung besteht, werden meist nicht vollständig dokumentiert, um sie der Abrechnungskraft in ihrem Büro am anderen Ende der Praxis zur Liquiditätserstellung vorzulegen. Womöglich soll sie dann auch noch den Steigerungsfaktor dazu dichten.

Bei der Überlegung, mehr Service für den Patienten in der Praxis zu bieten, verhalten sich viele Zahnärzte wie der Café-Besitzer an der nächsten Ecke. Sie räumen eine Ecke im Wartezimmer frei und stellen Wasserspender und Kaffeautomaten auf, um ihren Patienten die Wartezeit zu versüßen. Aber warum warten diese Patienten eigentlich? In serviceorientierten Praxen gibt es keine Wartezeiten. Punkt! Daher wird auch weder Wasserspender noch Kaffeautomat benötigt, außer im Besprechungsraum, der so hochwertig ausgestattet sein sollte, wie die Arbeit, die Sie versuchen zu verkaufen. Patienten, die ihr Geld ebenfalls durch Arbeit und durch den Einsatz des Faktors Zeit verdienen, möchten nicht warten. Durch entsprechende Praxisorganisation gehören Wartezeiten der Vergangenheit an – ganz sicher! Das ist Service! Aber mal grundsätzlich: Wird mehr Service in einer Praxis gewünscht, dann kommt dieser stets von Innen und nicht von Außen. Die Königsdisziplin der Serviceleistung geht immer vom Inhaber selbst aus, von seiner Persönlichkeit, seiner Empathie im Umgang mit seinen Patienten – oder aber von einer Mitarbeiterin, die gezielt geschult wurde, genau das Gleiche zu leisten.

Eine nur durchschnittliche Kompetenz und Schaffenskraft in diesen aufgezählten Erfolgsfaktoren lässt sicher auch nur einen durchschnittlichen Erfolg als Dienstleistungs-Unternehmer einer Zahnarztpraxis erwarten. Allein ein Praxisschild an seine Eingangstür zu hängen, reicht bei weitem nicht aus, um eine Sogwirkung auf die Patienten zu erzielen und eine Zahnarztpraxis zum Erfolg zu führen. Fachliche Kompetenz allein macht aus einer Zahnarztpraxis keine Goldgrube. Wer keine Werkzeuge und keine Anleitung erhält, um das Gold abzubauen, wird auch kein Geld damit verdienen, und der Erfolg bleibt aus.

Doch was bedeutet es, Erfolg zu haben? Wann fängt er an und wann hört er auf?

Spricht jemand von dem Erfolg eines Zahnarztes, so ist meist der berufliche Erfolg, der vor allem ökonomisch messbar ist, gemeint. Der berufliche Erfolg ist ein Teilstück des Lebenserfolges, und Lebenserfolg ist stark abhängig vom Faktor „Zeit“. Eine ausgeglichene work-life-balance trägt maßgeblich zum Lebenserfolg bei. Die durchschnittliche wöchentliche Arbeitszeit eines Zahnarztes liegt heute bei etwa 47 Stunden pro Woche. Nur 30% der Zeit, in der sie nicht schlafen, bleiben den Zahnärzten für die Familie, Freunde und Freizeit. Verglichen mit der durchschnittlichen Arbeitszeit aller Erwerbstätigen liegt die Mehrarbeit der Zahnärzte im Bundesdurchschnitt um rund ein Drittel höher als im Durchschnitt aller Erwerbstätigen.

Der steuerliche Einnahmen-Überschuss der Inhaber von Zahnarztpraxen liegt median bei etwa 10.000 Euro pro Monat. Das bedeutet, dass 50% der Praxisinhaber ein geringeres Einkommen vor Steuer haben und 50% ein höheres. Jeder zehnte Inhaber hat ein Einkommen pro Monat von nur 4.000 Euro und weniger. Der Anteil der Praxisinhaber mit einem monatlichen Einkommen vor Steuern von über 20.000 Euro liegt nur bei circa. 8%.

Bei entsprechender Positionierung der Praxis und des „Menschen“ Zahnarzt mit seiner individuellen Persönlichkeit, kann die Anziehungskraft auf einen Patienten gigantisch werden. Mit Hilfe der richtigen unternehmerischen, auf Zahnarztpraxen abgestimmten, Erfolgsstrategie, lassen sich Einkommen und Erfolg überdimensional steigern – vorausgesetzt, man interessiert sich überhaupt für Erfolg.

**Stephan Paare**, Zahnarzt und gelernter Zahntechniker, ist Inhaber einer der erfolgreichsten Zahnarztpraxen in Deutschland. Mit mehr als 20 Mitarbeitern und 400 qm Praxisfläche betreibt er eine der größten Zahnarztpraxen in Rheinland-Pfalz. Zudem ist er geprüfter Sachverständiger als Zahnarzt und geprüfter Sachverständiger des Zahntechniker-Handwerks. Neben seiner Tätigkeit als zahnärztlicher Unternehmer ist er der gefragteste Vortragsredner zum Thema „Wirtschaftliche Potenzialentwicklung von Zahnarztpraxen“. Er ist Geschäftsführer der Denteplus, dem „Institut für Dentale Erfolgsstrategien“. Der mehrfach ausgezeichnete Ausnahmeunternehmer erhielt in 2014 die Akkreditierung als INSIGHTS MDI Berater und wurde in 2015 mit dem „Best PRactice Award“ für herausragende Leistungen im Bereich der Unternehmensberatung von Zahnarztpraxen ausgezeichnet.

© Stephan Paare, Denteplus

## Eine Idee...



Die Ausbildung zur ZFA ist vielseitig, durchaus attraktiv und muss wieder ein besseres Ansehen bekommen. Wer könnte dies besser und auf Augenhöhe vermitteln, als eine Auszubildende im zweiten oder dritten Ausbildungsjahr.

Mit derzeit knapp 350 Ausbildungsberufen für alle Branchen bietet die duale Ausbildung sämtlichen Schulabgänger/innen viel Raum für die individuelle Berufswahl. Eine Ausbildung zur ZFA kann sowohl das persönliche als auch das berufliche Profil schärfen. Engagierte Schüler/ Schülerinnen und Abiturienten/innen haben beispielsweise die Möglichkeiten, die reguläre Ausbildungszeit zu verkürzen. Die duale Ausbildung bietet exzellente Voraussetzungen für den Aufstieg in anspruchsvolle Fach- und Führungskarrieren.

Viele Jugendliche verlassen die Schule ohne konkreten Berufswunsch und ziehen immer seltener eine Ausbildung in Betracht. Die hervorragenden Beschäftigungsperspektiven und Aufstiegschancen nach Abschluss der Ausbildung sind oft zu wenig bekannt. Daher wäre eine Botschaft auf Augenhöhe eine Chance, bei der Auszubildende in allgemeinbildenden Schulen authentisch über die Praxis der Berufswelt berichten. Sie präsentieren ihre persönlichen Erfahrungen in ihrem Beruf und ihrer Ausbildung und zeigen die Chancen und Möglichkeiten. Manche Fragen lassen sich einfach leichter mit einer/m Gleichaltrige/n besprechen, als mit Lehrkräften oder Ausbildungsleiter/innen. Schülerinnen und Schüler bekommen dadurch authentische Einblicke in die Berufswelt.

Als Botschafter kommen Auszubildende in Betracht, die mitten in der Ausbildung stehen. Sie bringen eine ausreichende persönliche und fachliche Eignung mit und berichten daher glaubwürdig, was an ihrem Beruf Spaß macht, mit welchen Herausforderungen sie umgehen müssen und wie ihr täglicher Arbeitstag aussieht.

Und jede ausbildende Praxis sollte hier Unterstützung anbieten und das Engagement loben. Denn dies eröffnet einen „Zugriff“ auf potentielle neue Fachkräfte. Lassen Sie sich diese Chance nicht entgehen. Motivieren Sie eine Ihrer Auszubildenden, mal diesen Gang zu wagen.

Es kann daraus nur eine win-win-Situation entstehen.

### Schülerinnen/ Schüler

- erhalten einen authentischen Einblick in den Beruf der ZFA
- vergrößern ihre Berufsorientierung.
- bekommen weitere Perspektiven nach dem Schulabschluss.

### Zahnarztpraxis

- handelt zukunftsorientiert.
- fördert den direkten Weg der Schülerinnen/Schüler in die Berufsausbildung.
- sichert sich ihre Fachkräfte.

### Auszubildende

- stärken ihre persönliche Verantwortlichkeit.
- stellen ihr bereits erworbenes Fachwissen unter Beweis.
- erarbeiten mit Ihnen ein Zukunftsprojekt.



Deutsche Gesellschaft für  
Ästhetische Zahnmedizin  
e.V.

## DGÄZ

Liebe PZVD'lerinnen und PZVD'ler,

kaum ein Berufsstand hält seine Bildungsanstrengungen nach dem Studium auf so hohem Niveau wie die Zahnmedizin. Unzählige Fort- und Weiterbildungskurse und Vortragsveranstaltungen stehen zur Auswahl und oft fällt es den jungen Zahnärztinnen und Zahnärzten schwer, sich zu entscheiden, an welcher Stelle mit der persönlichen Fort- oder Weiterbildung sinnvollerweise beginnen werden soll. Leider bereitet das zahnmedizinische Studium darauf nahezu gar nicht vor, eine strukturierte postgraduale Ausbildung und einen allgemeinen Weiterbildungskatalog gibt es nicht, ausgenommen natürlich für die beiden speziellen Fachzahnarztweiterbildungen für Oralchirurgie und Kieferorthopädie.

Basierend auf einer antiquierten zahnärztlichen Approbationsordnung aus dem Jahr 1955 hat sich leider das Studium an den Universitäten nicht im Laufe der Zeit mit- und weiterentwickelt. Gelehrt werden weiterhin vor allem Kenntnisse und Fertigkeiten in den Behandlungskursen, die vorwiegend der Rekonstruktion von

zerstörter Zahnhartsubstanz dienen. Große Ausnahme ist hier die Parodontologie, wenn sie denn an der Universität intensiv gelehrt wird. Medizinische Inhalte, die in der Praxis aufgrund der sich ändernden Altersstruktur der Bevölkerung eine immer größere Rolle spielen, werden häufig nur nebenbei, in langweiligen Frontalvorlesungen und damit nur unzureichend vermittelt. Und wie viele Studierende schließen heute ihr Studium ab, ohne je auch nur einen einzigen Zahn gezogen zu haben?

Weitere praxishochrelevante Themen wie Betriebswirtschaft, Ergonomie, Praxismanagement, Dokumentation und Abrechnung, Teamführung oder Kommunikation mit dem Patienten finden in der Ausbildung kaum Beachtung. Erschreckend ist für mich auch wie wenig die Studierenden über die Funktionszusammenhänge des stomatognathen Systems lernen. All dies führt aber zu einer Weiterbildungssehnsucht der gerade examinierten Kolleginnen und Kollegen, die dann direkt nach dem Studium eine Vielzahl von Kursen buchen und natürlich dafür auch selbst zahlen. Die Politik freut sich, denn Weiterbildung kostet viel Geld und hier spart der Staat gerne. Aber ist das gut so, dass es hier keinen Weiterbildungsfahrplan“ gibt?

Dabei ist doch der Anspruch nach außen hin sehr hoch – das zahnmedizinische Studium mit Staatsexamen und Approbation bildet offiziell einen berufsfertigen Zahnarzt aus, der alles kann und darf. Ganz anders als in der Humanmedizin, in der nach der Approbation erst eine Pflichtweiterbildungszeit absolviert werden muss, da hier das Studium zunächst nur dazu dient, dass die frisch approbierte Ärztin oder der Arzt berufsfähig sind und sich ihre oder seine berufliche Qualifikation dann erst individuell erarbeiten müssen.





Prof. Dr. mult. Robert Sader, Präsident

Oft dient dann in der Zahnmedizin die Zeit als sog. Vorbereitungsassistent (für die KZV-Zulassung, nicht für eine qualitativ hochwertige Tätigkeit als Zahnarzt) für eine selbstorganisierte, aber unstrukturierte nebenberufliche Weiterbildung, während in der Praxis selbst auch heute noch Assistentinnen und Assistenten leider nicht selten eher für einfache „Zubringerarbeiten“ eingesetzt werden, mit teilweise beschämendem Lohn, statt sie strukturiert und qualitativ hochwertig fortzubilden. Gerade junge Zahnärztinnen, die einen hohen Qualitätsanspruch an ihre eigene Tätigkeit haben, bringen hier ihre Unzufriedenheit immer öfters zum Ausdruck. Besonders Frauen wollen sich aus Qualitätsgründen gerne auch spezialisieren und lieber eines richtig perfekt machen als vieles nur halb zu können. Konsequenterweise entwickeln sich deshalb jetzt bereits zunehmend Spezialisierungsprogramme außerhalb des konventionellen Fachzahnarztangebotes, es existieren Weiterbildungscurricula zur Erlangung einer Tätigkeitsschwerpunktsbezeichnung oder Masterprogramme z.B. für Endodontologie, für Parodontologie oder Implantologie. Schon lange hat wurde eine Spezialisierung in der Zahnmedizin vom Deutschen Wissenschaftsrat gefordert. Aber in der Zahnmedizin kostet Weiterbildung sehr viel Geld; ganz anders als in der Medizin, bei der sie quasi berufsbegleitend während der bezahlten Arbeitszeit erfolgt. Welches Konzept ist hier richtig?

Letztendlich ist dieses System natürlich auch gut für unsere Kammern, denn das Fortbildungsgeschäft boomt, und auch die wissenschaftlichen Gesellschaften haben sich hier sehr gut positionieren können und profitieren maßgeblich von der Durchführung von Fort- und Weiterbildungsveranstaltungen. Besonders auch für die DGÄZ ist dies eine Erfolgsgeschichte geworden, denn unser strukturiertes APW-Curriculum

für Ästhetische Zahnmedizin ist nach der Implantologie das zweiterfolgreichste zahnmedizinische Curriculum in Deutschland. Und genauso wie einige andere Fachgesellschaften kooperiert die DGÄZ ja auch in einem wissenschaftlichbasierten Masterstudiengang einer Universität. Letztendlich führt dies alles aber zu einem kunterbunten unstrukturierten Fort- und Weiterbildungs-Blumenstraußprogramm, bei dem letztendlich weder Zahnärzte noch Patienten wissen, was eigentlich am Ende besser ist: ein abgeschlossenes Weiterbildungscurriculum mit Tätigkeitsschwerpunkt, ein Fachzahnarztstatus oder ein Mastertitel.

Und dann gibt es ja noch die Vielzahl von industriegetragenen Veranstaltungen, die allerdings primär dem Marketing der Produkte dienen. Echtes zahnmedizinisches Weiterbildungswissen wird hier nur im Kontext des Produktes und damit einseitig, subjektiv und unvollständig gelehrt. Hier wird sich allerdings durch das jüngst in Kraft getretene Anti-Korruptionsgesetz im Gesundheitswesen sehr viel ändern, weil die Industrie solche Veranstaltungen in Zukunft nicht mehr so einfach durchführen und vor allem finanziell unterstützen kann. Dies wird den Fortbildungsmarkt sehr stark verändern und die Objektivität und die Produktunabhängigkeit von Veranstaltungen wird deutlich in den Vordergrund treten. Dies ist große Chance und zugleich Aufgabe für die wissenschaftlichen Gesellschaften, sich hier rechtzeitig zu positionieren. Denn genauso wie in der Medizin sollten auch Zahnärztin und Zahnarzt nicht nur wissenschaftlich an der Universität ausgebildet werden, sondern auch die anschließenden Fort- und Weiterbildungen müssen wissenschaftlich basiert sein, damit der Praktiker befähigt bleibt, ein Leben lang neuen Produkten gegenüber kritisch zu denken, aber genauso offen zu bleiben gegenüber Neuerungen zum Wohle seiner Patienten und ganz im

Sinne eines lebenslangen Lernens. Damit wir unseren Patienten immer die neuesten und besten Therapieformen anbieten können!

Welche Aufgaben wird es also künftig für Aus-, Fort- und Weiterbildungen geben?

- Das Studium gehört dringend revolutioniert (im wahrsten Sinne des Wortes) und muss künftig für die echten Anforderungen an einen Berufsanfänger ausbilden.
- Nach dem Studium muss es eine strukturierte und wissenschaftlich basierte Weiterbildung geben, die den frisch Approbierten qualitätsorientiert zu einer echten Berufsfertigkeit führt.
- Die Bandbreite von sinnvollen und möglichen Spezialisierungsfächern, wie schon lange vom Deutschen Wissenschaftsrat gefordert, muss erweitert werden.
- Fort- und Weiterbildungsveranstaltungen müssen künftig noch viel wissenschaftlicher werden und von ihrer teilweise extremen Industrielastigkeit befreit werden. Hier werden sich die wissenschaftlichen Gesellschaften gemeinsam mit den Universitäten stärker positionieren müssen, eine sehr große Aufgabe.

Eine Frage bleibt für mich offen und ich darf sie provokativ in den Raum stellen:

Wie werden sich hier künftig die Zahnärztekammern positionieren, für die Fort- und Weiterbildung ja ebenfalls ein sehr großes und lukratives Geschäft geworden ist? Werden unsere Kammern einen solchen Weg proaktiv gemeinsam mit den Universitäten und den wissenschaftlichen Fachgesellschaften mitgehen können oder werden sie im Geist einer Zeit, die durch eine über 60-Jahre alte Approbationsordnung geprägt ist, verhaftet bleiben?

Ihr



Robert Sader

## Schon angemeldet?

**Juradent**   
Eine Marke des Asgard-Verlags

# www.juradent.de

- **Rechtsprechung**
- **individueller Rat von Experten**
- **Textbausteine und Musterbriefe**
- **kompetente Erläuterungen zu Fachfragen**
- **Merkblätter**

... damit Sie wieder mehr Zeit für Ihre Patienten haben!



www.juradent.de



# ZahnMedizin:

## Qualifizierte Mitarbeiter dringend gebraucht

Erst Ersch.: DZW 8/ 2016

In den vergangenen Wochen und Monaten haben wir in der DZW immer wieder in Fach- und Meinungsbeiträgen das Thema „Mitarbeiter“ von verschiedenen Seiten beleuchtet. Seit mehr als einem Jahr erscheint unser eigener Mitarbeiterteil in der DZW, die FAN, einmal monatlich immer in der zweiten Ausgabe des Monats. Und immer wieder geht es um gut qualifiziertes, engagiertes Personal für eine moderne, präventionsorientierte und den Menschen zugewandte ZahnMedizin.

Dass dieses Thema den Nerv trifft, zeigen die Reaktionen und Kommentare zum Beispiel auf Facebook – wo zugleich eine große Zahl von Stellenangeboten aus Zahnarztpraxen die wachsende Personalnot deutlich macht.

Klar ist: Ohne Delegation an qualifiziertes Fachpersonal sind zahnmedizinische Prävention, erfolgreiche Parodontaltherapie und eine adäquate Betreuung von Patienten mit Handicap, sei es durch Behinderung oder Pflegebedürftigkeit (siehe das Statement von Dr. Fedderwitz auf Seite 4), nicht möglich. Die EFP will unter der Präsidentschaft von Prof. Jepsen die Information des Fachpersonals und die Aufklärung der Patienten über Parodontalerkrankungen intensivieren (siehe Seite 3).

Zugleich verlangen die umfangreichen Verwaltungsaufgaben und der technische Fortschritt auch in diesen Bereichen anders qualifizierte Mitarbeiter – es entstehen ganz neue Berufsbilder. Das Team ist zudem ein ganz wichtiger Faktor für die Zufriedenheit der Patienten und damit den Erfolg einer Praxis.

Delegation ist also notwendig und sinnvoll – aber qualifizierte Mitarbeiter haben auch einen Anspruch auf ein entsprechendes Gehalt. Dies muss die Zahnarztpraxis über adäquate Leistungsvergütungen und Honorareinnahmen finanzieren können. Zwar ist die Gehaltshöhe nicht alles, wenn es um die Zufriedenheit am Arbeitsplatz geht, wie diverse Umfragen immer

wieder zeigen, aber eine angemessene Bezahlung ist eine wichtige Grundlage. Daher muss den Kostenträgern – gesetzlichen Kranken- und Pflegekassen, Privatversicherungen und Beihilfe – und der Politik in den Verhandlungen deutlich gemacht werden, dass Delegation an qualifiziertes Fachpersonal nicht zum Nulltarif zu haben ist. Viel zu lange schon sind in Kliniken und Pflegeeinrichtungen immer wieder anspruchsvolle und verantwortungsvolle Aufgaben an das Personal delegiert worden, um Kosten zu sparen – denn entsprechend ihrer nötigen höheren Qualifikation besser bezahlt wurden Schwestern, Pfleger und Pflegekräfte nicht. Ganz im Gegenteil: Der rigide Sparkurs in Krankenhäusern und Pflegeeinrichtungen traf und trifft vor allem das Personal, schlechte Bezahlung, chronischer Personalmangel durch Unterbesetzung und Überlastung ist in fast allen Kliniken und Pflegeheimen an der Tagesordnung.

Einer solchen Substitution (zahn-) ärztlicher Leistungen – nicht-zahnärztliches Personal als „billige“ Arbeitskraft mit unangemessen niedriger Vergütung – muss der zahnärztliche Berufsstand daher weiter deutlich entgegenreten. Gleichzeitig muss er sich der Diskussion um die sinnvolle Qualifikation der zahnmedizinischen Assistenzberufe und einer Weiterentwicklung der Delegation stellen – und sich von alten Denkmustern verabschieden. Dazu gehört es, Berufsbilder weiterzuentwickeln, die Aus- und Fortbildung zu aktualisieren, sich der zum Teil unterirdischen Qualität des Berufsschulunterrichts anzunehmen und echte Perspektiven für alle anzubieten, die gerne und engagiert in den Praxen arbeiten. Das zieht auch gute Mitarbeiter nach.

Dr. Marion Marschall  
DZW-Chefredakteurin

# Rechtsformen der zahnärztlichen Berufsausübung

## Ein Überblick über Gestaltungsmöglichkeiten

Vor der Gründung einer zahnärztlichen Praxis machen sich Gründerinnen und Gründer Gedanken darüber, wie ihre zukünftige Berufsausübung aussehen soll. Es stellt sich beispielsweise die Frage nach der Work-Life-Balance oder der Vereinbarkeit von Beruf und Familie. Aber auch im Laufe des Berufslebens kann immer wieder der Zeitpunkt kommen an dem man die Frage stellt, ob man tatsächlich die für die individuellen Bedürfnisse geeignete Organisationsform für seine berufliche Tätigkeit gewählt hat oder ob Änderungen Vorteile bringen.

Heute stehen die verschiedensten Organisationsformen zur Verfügung, in denen der zahnärztliche Beruf ausgeübt werden kann. Nach wie vor gibt es die traditionelle Einzelpraxis und die Berufsausübungsgemeinschaft in Form der Gesellschaft bürgerlichen Rechts GbR. Daneben stehen heute aber auch die Partnerschaftsgesellschaft und die

GmbH - vorbehaltlich der jeweiligen anzuwendenden Berufsordnungen - als Gesellschaftsformen offen. Im Bereich der vertragszahnärztlichen Versorgung zudem das Medizinische Versorgungszentrum – MVZ, das als Organisationsform in wiederum verschiedenen Gesellschaftsformen zur Verfügung steht.

Abhängig von den individuellen Vorstellungen der beteiligten Zahnärzte ist zu prüfen, welches im konkreten Einzelfall die geeignete Organisations- und Gesellschaftsform darstellt. Wenn haftungsrechtliche Gesichtspunkte im Vordergrund stehen, sind andere Schwerpunkte zu setzen, als wenn beispielsweise ein Höchstmaß an Unabhängigkeit und freier Entscheidungsmöglichkeit gewünscht wird. Der Ansatz, die Gestaltung so vorzunehmen, dass das steuerlich optimalste Modell gefunden wird, ist nach diesseitiger Auffassung wenig geeignet, um zu einer wirklich guten Lösung zu gelangen, denn das gewählte Konstrukt muss sich im täglichen Arbeitsleben bewähren, d.h. dass man es auch leben können muss, ohne ständig Checklisten zu überprüfen. Der richtige Weg ist es, ein Modell zu finden, das den persönlichen Vorstellungen und Bedürfnissen der Gründer am ehesten entspricht und dieses dann steuerlich zu optimieren.

Wer sein eigener Herr sein will und sich nicht von anderen reinreden lassen möchte, sollte eine Einzelpraxis gründen oder übernehmen.

Beide Szenarien haben ihre Tücken und sollten steuerlich und rechtlich kompetent begleitet werden. Genannt werden sollen nur die Stichworte: Wirtschafts- und Investitionsplan, Bewertung der zu übernehmenden Praxis, Konkurrenzschutz, Gestaltung des Kaufvertrages. In der Einzelpraxis besteht die Möglichkeit, mit angestellten Zahnärzten zu arbeiten, soll jedoch an der vertragszahnärztlichen Versorgung teilgenommen werden, ist die Zahl der angestellten Zahnärzte auf maxi-



Frank Heckenbücker

mal vier Halbtagsstellen begrenzt. Wer darüber hinaus expandieren möchte, sollte die Gründung eines MVZ als Einpersonen-GmbH in Betracht ziehen.

Die klassische Berufsausübungsgemeinschaft in Form der Gesellschaft bürgerlichen Rechtes ist bewährt. Diese Gesellschaft entsteht durch die gemeinsame Aufnahme der Tätigkeit. Des Abschlusses eines formellen Gesellschaftsvertrages bedarf es nicht. Darauf zu verzichten, oder sich schnell einen Formularvertrag aus dem Internet zu ziehen, ist an der falschen Stelle gespart. Die Kosten der rechtlichen Betreuung einer streitigen Praxisauseinandersetzung sind in diesen Fällen um ein vielfaches höher als die Kosten für die Erstellung eines Gesellschaftsvertrages, der die individuellen Wünsche der Beteiligten aufnimmt und vorsorgende Regelungen trifft, falls man eines Tages nicht mehr miteinander reden mag. Zu beachten ist, dass bei der Wahl dieser Gesellschaftsform jeder Gesellschafter mit seinem gesamten Vermögen auch für Behandlungsfehler seiner Mitgesellschafter haftet.

Will man dies vermeiden, kann die Partnerschaftsgesellschaft die richtige Lösung sein. Man spricht insoweit auch von der „kleinen GmbH der freien Berufe“, da die Partnerschaftsgesellschaft erhebliche Haftungsmodifikation zur Gesellschaft bürgerlichen Rechts vornimmt. Zwar haften grundsätzlich auch in der Partnerschaftsgesellschaft die Gesellschafter als Gesamtschuldner; jedoch mit der Abweichung, dass die Haftung für den beruflichen Fehler, also den Behandlungsfehler, grundsätzlich auf den Partner beschränkt wird, dem der Fehler auch unterlaufen ist.

Im Rahmen der vertragszahnärztlichen Versorgung bietet das nunmehr zulässige zulassungsgleiche MVZ eine Vielzahl von Gestaltungsmöglichkeiten. Neben der Expansionsmöglichkeit über angestellte Zahnärzte, die schon angesprochen wurde, richtet sich das Interesse

der Zahnärzteschaft immer wieder auf die Möglichkeit ein MVZ als GmbH zu gründen. Dies verbunden mit der Hoffnung, über diese Konstruktion die umfassende persönliche Haftung für Behandlungsfehler ausschließen zu können. Hierzu ist anzumerken, dass ein Ausschluss der umfassenden persönlichen Haftung auch auf diesem Weg nicht erreicht werden kann. Grund dafür ist, dass ein Behandlungsfehler nicht allein einen Schadensersatzanspruch aus dem Behandlungsvertrag auslöst. Neben den vertraglichen Ansprüchen stehen bei einem Behandlungsfehler immer die deliktischen Ansprüche gegen den Zahnarzt persönlich wegen Verletzung der Gesundheit, die nicht ausgeschlossen werden können. Unabhängig davon ist das MVZ insbesondere im Hinblick auf eine unternehmerische Gründung, also ein MVZ in dem der gründende Zahnarzt nicht persönlich mitarbeiten möchte, durchaus eine interessante Gestaltungsmöglichkeit.

Alle hier aufgezeigten Modelle haben Vor- aber auch Nachteile. Im Rahmen einer guten steuerlichen und rechtlichen Beratung sollte die individuell günstigste Organisationsform gefunden werden, die über einen möglichst langen Zeitraum den sicheren Rahmen für die berufliche Tätigkeit gewährleistet.

Frank Heckenbücker  
Fachanwalt für Medizinrecht  
Dr. Zentai – Heckenbücker  
Rechtsanwälte PartG mbB  
kanzlei@d-u-mr.de

#### **Sie haben Fragen dazu?**

Mit der Gelegenheit zum direkten Austausch bietet die PZVD allen Interessierten jungen Zahmedizinerinnen das „Junge Forum Privatzahnmedizin“ an.

# Zeit, Leistung, Geld – quo vadis?

## 39. Deutscher Privatzahnärztetag



Foto: Hotel Europäischer Hof

Zeit, Leistung, Geld – quo vadis? Honorare zum Überleben der Qualitätszahnmedizin. Diese Themen behandeln wir auf dem nächsten Deutschen Privatzahnärztetag am 13. und 14. Januar 2017 in Heidelberg.

Wir laden Sie herzlich ein, im Hotel Europäischer Hof namhaften und versierten Referenten zu erleben. **Professor Claus Dierksmeier** vom Weltethos-Institut spricht über eine „qualitative Freiheit mit Selbstbestimmung in weltbürgerlicher Verantwortung“. Er beschäftigt sich mit der Bedeutsamkeit der Freiheit – einer Freiheit, die ausgefüllt und gelebt werden muss.

Der Volkswirtschaftler **Professor Dr. Lars P. Feld** ist Spezialist in gesamtwirtschaftlichen Entwicklungsfragen; seine Kenntnisse sind wichtig für die Finanzpolitik in den Ländern und im Bund. Ende 2013 wurde er in den Beirat des deutschen Stabilitätsrats gewählt. Sie dürfen also auf seine umfassenden Ausführungen gespannt sein.

Betriebswirtschaftlich und praxisnah sind die Informationen, die wir von **Monika Brendel** erwarten. Bilden Sie mit Ihrer fachlichen Kompetenz ein stabiles ökonomisches Fundament für Ihr Unternehmen. Steigern Sie Ihr Interesse am wirtschaftlichen Erfolg. Besonders auch durch eine kluge Abrechnung zahnärztlicher Leistungen. Dazu bekommen Sie von **Dr. Susanne Woitzik** gut durchdachte Tipps und Strategien. Die Qualitätszahnmedizin in den Praxen muss in ein entsprechendes Honorar umgesetzt werden. Verzichten Sie nicht auf das, was Ihnen zusteht. Ihre Leistung hat einen hohen Wert – auch in Euro und Cent!

Juristisch finden wir auch auf dem nächsten Privatzahnärztetag wieder Unterstützung und aktuelle, wertvolle Informationen von **Dr. Susanna Zentai** und **Frank Heckenbücker**.

Wer sich aus der Politik im Wahljahr 2017 auf unserer Veranstaltung zeigen wird, steht bisher leider noch nicht fest.

**Kommen Sie nach Heidelberg.**

**Nehmen Sie unser Tagungsangebot an.**

**Diskutieren Sie mit uns und feiern Sie mit uns.**

Zu einem ersten Treffen am Donnerstagsabend, dem 12. Januar, kommen Sie doch bitte ins Kaminzimmer des Hotels. Am Freitagabend treffen wir uns im Heidelberger Schloss zu einem gemeinsamen, festlichen Abendessen. Genießen Sie das Gespräch, leckeres Essen und guten Wein – fröhlich und entspannt.

Erstmalig bieten wir „das Junge Forum Privatzahnmedizin“ in Heidelberg an. Diese Veranstaltung richtet sich an junge Zahnärztinnen und Zahnärzte und an Studierende der Zahnmedizin. Der PZVD-Vorstand hat ein erstklassiges Programm erstellt, das exakt auf einen jungen, am Anfang des Berufsweges stehenden Teilnehmerkreis zugeschnitten ist. Einen ausführlichen Hinweis dazu finden sie an anderer Stelle in dieser Publikation.

Motivieren Sie bitte junge Kolleginnen und Kollegen zur Teilnahme.

Es lohnt sich – auch als Perspektive für die PZVD!

Ihr PZVD Vorstand

## Anmeldung

### 39. Deutscher Privatzahnärztetag und Jahreshauptversammlung am 13. und 14. Januar 2017 in Heidelberg

Ja, ich nehme an der Tagungsveranstaltung teil. Bitte reservieren Sie die Teilnahme verbindlich für

_____	<b>PZVD Mitglied</b> Tagungsgastronomie-Pauschale	110 Euro
_____	<b>Begleitperson(en)</b> von Mitgliedern	130 Euro
_____	<b>Mitglieder der Kooperationspartner</b> ZAG, DGÄZ, BDIZ (Nachweis) Tagungsgebühr inkl. Tagungsgastronomie	175 Euro
_____	<b>Gäste</b> Tagungsgebühr inkl. Tagungsgastronomie	350 Euro

Titel, Name, Vorname

Mitglied \_\_\_\_\_  
 Begleitung des Mitglieds \_\_\_\_\_  
 Mitglied eines Kooperationspartners \_\_\_\_\_  
 Gäste/ Nichtmitglieder \_\_\_\_\_

Ja, ich nehme an der **Abendveranstaltung** teil. 110 Euro  
 Scharff's Schlossweinstube im Heidelberger Schloss Freitag, 13.01.2017 ab 19:00 Uhr

Titel, Name, Vorname

\_\_\_\_\_ Teilnehmer \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_ Begleitung \_\_\_\_\_

Ihre **Anmeldung** richten Sie bitte **rechtzeitig** an: Geschäftsstelle der PZVD, Bernadette Gebauer  
 Susannenstr. 7a 33335 Gütersloh Fon 05241 9705-16 Fax 05241 9705-88 e-mail: [info@pzvd.de](mailto:info@pzvd.de)

Ihre **Überweisung der Kostenpauschalen** wird **vorab** erbeten an: Deutsche Apotheker- und Ärztebank, Köln  
 IBAN DE11 3006 0601 0002 2931 37 BIC DAAEDEDXXX

Ihr **Hotelzimmer** buchen Sie bitte **direkt bis zum 10. Dezember 2016**  
 Hotel Europäischer Hof Friedrich-Ebert-Anlage 1 Heidelberg  
 Fon 06221 515-501 Fax 06221 515-555 e-mail: [reservations@europaeischerhof.com](mailto:reservations@europaeischerhof.com)

**EZ 189 Euro DZ 211 Euro jeweils inkl. Frühstück**  
**Stichwort:** Privatzahnärztliche Vereinigung Deutschlands



# Junges Forum Privatzahnmedizin

14. Januar 2017 / 9–18 Uhr  
Heidelberg, Hotel Europäischer Hof



## Vom Kassenzahnarzt zum Klasse – Zahnarzt Echte Anforderungen an Berufseinsteiger

Im ersten „Forum Junge Privatzahnmedizin“ stellen wir jungen Zahnmedizinern berufsnahe Informationen und Erfolgsstrategien vor.

Als engagierte Zahnärztinnen und Zahnärzte bemerken Sie sicherlich, dass Ihre überdurchschnittlichen Bemühungen innerhalb des üblichen Gebührenrahmens kaum leistungs- und kostengerecht vergütet werden. Manche Ihrer Rechnungen enthalten anteilmäßig mehr Durchlaufposten als zahnmedizinischen Leistungen. Das muss nicht sein!

Unsere Referenten machen deutlich, wie ein erfolgreicher Praxisalltag gelingen kann.

- Wer bin ich jetzt und wo will ich hin?
- Welche Praxisform ist für mich die richtige?
- Wie kalkuliere ich meine Arbeitszeit?
- Wie setze ich moderne Verfahren in Honorar um?

Wo finde ich Unterstützung und Ansprechpartner zu Praxisthemen, die über das Fachliche hinausgehen, aber doch zunehmend den Alltag bestimmen?

Die PZVD - eine erfahrene Kollegenschaft mit sehr hoher Fachkompetenz - möchte Ihren Berufsweg zum erfolgreichen, passionierten und stets ambitionierten Zahnmediziner begleiten. Steigern Sie Ihre Anziehungskraft auf Patienten durch Persönlichkeit, Kompetenz und professionelle Kommunikation. Lernen Sie, sich für Ihren Erfolg zu interessieren und entwickeln Sie Freude daran.

Dank der Unterstützung der ZAeG in Düsseldorf und der Deutschen Apotheker- und Ärztebank können wir eine Tagungspauschale inkl. Tagungsgastronomie für 95 Euro anbieten. Von der PZVD erhalten Sie ein Teilnahmezertifikat; darin bestätigen wir Ihnen auch 8 Fortbildungspunkte.

Wir heißen Sie herzlich willkommen und freuen uns über weitere Veranstaltungen dieser Art gemeinsam mit Ihnen.

„Junges Forum Privatzahnmedizin“: Brauchbare Kenntnisse heute erfahren und morgen bereits umsetzen. Wir halten, was wir versprechen.

Ihre Privatzahnärztliche Vereinigung Deutschlands



**Henryk Lüderitz**, Diplom-Kaufmann, entwickelt außergewöhnlich praxisbezogene Vorträge und Workshops. Mit Erfahrung und Leidenschaft möchte er aus Talenten Profis machen. Hier erleben Sie nichts „von der Stange“, sondern ein frisches Konzept – zur direkten Umsetzung bestens geeignet.



**Dr. Stefan Neumeyer**, Spezialist für Implantologie und Parodontologie, hält seinen Fachvortrag: „Das Tissue Master® Concept“ – hier erhalten Sie Expertenwissen auf höchstem Niveau.



Ihre Arbeit soll Ihnen Freude machen, sie muss sich aber auch lohnen. **Diana Brendel** stellt die Profitcenterrechnung als wichtige Grundlage der Honorarkalkulation dar.



Und dieses Honorar für Ihre Leistung sollte sich, so **Dr. Susanne Woitzik**, in bare Münze umsetzen lassen. Und zwar vollständig und bestens berechnet. Dazu bekommen Sie wohldurchdachte Strategien und Tipps.



**Dr. Georg C. Kolle**, Vorstandsmitglied in der PZVD, Zahnarzt und Oralchirurg rät Ihnen zu Abdingung und Analog-Positionen. Und er sagt Ihnen auch, wie Sie diese richtig und erfolgreich anwenden können.



Einen Überblick über rechtliche Formen der zahnärztlichen Berufsausübung vermittelt Ihnen Rechtsanwalt **Frank Heckenbücker**. Machen Sie sich gemeinsam auf die Suche nach einer individuell günstigen Organisationsform für Ihr Berufsleben.



# Anmeldung

---

Junges Forum Privatzahnmedizin 14. Januar 2017 in Heidelberg  
10:00 bis 18:00Uhr

Ja, ich nehme am **Jungen Forum Privatzahnmedizin** teil und bitte um verbindliche Reservierung.

**Sonderpreis für Tagungsgebühr und Tagungsgastronomie**

**95 Euro**

mit freundlicher Unterstützung:

ZAeG, Düsseldorf und Deutsche Apotheker- und Ärztebank

Titel, Name, Vorname

---

Adresse

---

Fon

---

E-Mail

---

Praxisadresse

---

**Bitte bis zum 15.11.2016 anmelden:**

PZVD Geschäftsstelle, Bernadette Gebauer

Susannenstr. 7a - 33335 Gütersloh - Fon 05241/9705-16 - Fax 05241/9705-88 - e-mail:  
info@pzvd.de

**Überweisung der Kostenpauschale** wird **vorab** erbeten: Deutsche Apotheker- und Ärztebank, Köln  
IBAN DE11 3006 0601 0002 2931 37 BIC DAAEEDDDXXX

**Hotelzimmer** bei Bedarf bitte **direkt bis zum 10. Dezember 2016** buchen:

Hotel Europäischer Hof - Friedrich-Ebert-Anlage 1 - Heidelberg - Fon 06221 515-501

e-mail: reservations@europaeischerhof.com

**EZ 189 Euro, DZ 211 Euro, jeweils inkl. Frühstück**

**Stichwort:** Privatzahnärztliche Vereinigung Deutschlands

**Alternativ** sind in der Nähe auch das Altstadt Hotel, Leonardo Hotel oder Holiday Inn.

Die Jugendherberge Heidelberg befindet sich auf der gegenüberliegenden Neckarseite.

GUT AUSGEBILDET,

DYNAMISCH, NEUGIERIG –

FRAGEN ZUM

BERUFSEINSTIEG?



**PZVD**

PRIVAT-ZAHNÄRZTLICHE VEREINIGUNG  
DEUTSCHLANDS E.V.



Im Rahmen des 39. Deutschen Privatzahntages findet das JUNGE FORUM PRIVATZAHNMEDIZIN statt. Es werden Vorträge und Workshops zu wichtigen Themen zur Privatzahnmedizin, zu Kalkulationen und zum erfolgreichen Praxisalltag gehalten. Experten beantworten Euch aktuelle Fragen rund um die Privatzahnmedizin.

**Ihr seid herzlich eingeladen, an diesem Forum teilzunehmen.**

WIR GEBEN DIE ANTWORTEN

+8 BZÄK-FORTBILDUNGSPUNKTE

# JUNGES FORUM PRIVATZAHNMEDIZIN

SAMSTAG, 14. JANUAR 2017 · 9 – 18 UHR · HOTEL EUROPÄISCHER HOF · HEIDELBERG



---

AUF EIN WORT.

[www.die-za.de](http://www.die-za.de)

# VERANTWORTUNG.

Es sind zwei schätzenswerte Bereiche, die unser unternehmerisches Handeln prägen. Einerseits die Beziehung zu unseren Kunden, denen wir durch unsere Factoring-Dienstleistung und viele Services eng verbunden sind. Andererseits als ein Unternehmen mit berufsständischen Wurzeln, das Verantwortungsbewusstsein für alle Zahnarztpraxen bundesweit zeigt. Deshalb haben wir uns bereits im Sommer 2015 mit den Auswirkungen des damals geplanten Antikorruptionsgesetzes beschäftigt und einschlägig juristisch beraten lassen. Und mit diesem Wissen haben wir bereits im Januar 2016 als erster Factoring-Anbieter das sogenannte Partnerschaftsfactoring eingestellt, trotz des Risikos von Umsatznachteilen. Fast alle Mitbewerber sind inzwischen unserem Beispiel, wenn auch deutlich zeitversetzt, gefolgt. Somit wurden durch unsere Initiative viele Zahnärzte mittelbar und unmittelbar vor der Gefahr einer strafrechtlichen Verfolgung bewahrt.

Aus Verantwortung erwächst Vertrauen. Auf Vertrauen gründen Ideen. Aus Ideen entstehen Lösungen.

**DIE ZA – EIN STARKES TEAM**  
ZA AG | ZA eG | ALEX | ZA NORD

---