



Auffallen – Kammer beteiligt sich an Azubi-Recruitment-Kampagne

Aufkommen – Patientenberatungen stark nachgefragt

Auftritt – KZV und Kammer halten Praxis-Abgeberseminar

Auffrischung – Kammer rückt ZFA- Berufsbild ins rechte Licht

„Du bist alles für uns“ – Kammer beteiligt sich an Azubi-Kampagne

Kampagne zur Rekrutierung von Auszubildenden für den Beruf zur/zum Zahnmedizinischen Fachangestellten (ZFA) gestartet. Im Netz gibt es dazu sogar eine Community für alle ZFA und die, die es werden möchten!



Die Hamburger Zahnarztpraxen sehen großen Herausforderungen entgegen, Azubis für das Berufsbild ZFA zu gewinnen. Die Schwierigkeiten, qualifizierte Auszubildende zu finden, sind jedoch kein Einzelschicksal von Hamburger Zahnarztpraxen: Die Ausbildungssituation in Deutschland bleibt insgesamt angespannt. Das zeigen der Berufs-

bildungsbericht 2019 sowie verschiedene weitere Studien. Der Wettbewerb um Azubis wird also insgesamt härter. Deshalb sind neue Ideen notwendig, um noch mehr in die gezielte Ansprache potentieller Bewerberinnen und Bewerber einzutreten. Darum hat sich die Zahnärztekammer Hamburg der ZFA-Azubi-Kampagne „Du bist alles für uns“ angeschlossen, um das Berufsbild ZFA in Hamburg noch bekannter zu machen.

Hinter ZFA steht ein anspruchsvolles Berufsbild – und die unerlässliche, helfende Hand des Zahnarztes. „Die Hamburger Praxen haben seit Jahren größte Schwierigkeiten, geeignete Auszubildende zu finden. Mit dieser Kampagne wollen wir das interessante Berufsbild und die Weiterentwicklungsmöglichkeiten aufzeigen, um interessierte und qualifizierte Auszubildende für den Beruf ZFA zu gewinnen“, sagt Dr. Maryla Brehmer, Vorstandsmitglied der Kammer und hier zuständig für das Referat Berufsausbildung.

„Du bist alles für uns“ heißt die Initiative, hinter der die Kammern Hamburg, Hessen, Niedersachsen und Nordrhein stehen. Insgesamt drei Testimonials machen Werbung für die Karriere in der zahnärztlichen Branche. Die Kampagne weist insbesondere auf die Vielseitigkeit des Berufs hin.

Dass die ZFA-Azubi-Botschafter ‚auf Augenhöhe‘ daherkommen – hat einen einfachen wie plausiblen Hin-

tergrund: Die drei sind allesamt echte Azubis und keine gecasteten Schauspieler. In kurzen Videos erzählen sie ihre Geschichte – beispielsweise, wie sie zum Beruf gekommen sind – und was sie hier besonders schätzen. Aber es gibt auch Bewerbungstipps für die angehenden Praxishelden.

Auf der Website www.du-bist-alles-fuer-uns.de, auf Facebook und youtube sind die Informationen für Interessierte abrufbar. Natürlich könnten die Inhalte bei Gefallen auch in den sozialen Medien ‚geliked‘ und/ oder geteilt werden. Auf den Seiten können sich Interessierte bei Bedarf auch Infomaterial herunterladen – und bekommen natürlich auch einen direkten Link zum Stellenportal und dem Bereich ‚Ausbildungsplätze‘ von www.zahnaerzthh.de.

Das Motto „Du bist alles für uns“ soll die Bedeutung der ZFA für eine Zahnarztpraxis betonen. Video-Clips, Flyer und Poster kommen hier zum Einsatz – für den Gebrauch in der direkten Ansprache und auf Azubi-Messen, auf denen die Kammer präsent ist.

„Im Azubi-Marketing gibt sehr vielfältige Möglichkeiten für Maßnahmen und Kampagnen, um Auszubildende anzuwerben. Unabhängig von den gewählten Werbeplattformen gilt dabei: Authentische Aussagen zählen mehr als abgedroschene Werbe-Slogans. Deshalb glauben wir fest daran, dass uns genau diese Kampagne bei der Suche nach qualifizierten Azubis für die Hamburger Zahnärzte unterstützen wird“, sagt Dr. Brehmer.

Die Community für Interessierte findet sich auf:

<https://www.facebook.com/praxishelden.zfa>

Informationsmaterial und die Testimonial-Kampagne im Web: <https://du-bist-alles-fuer-uns.de/>



nachrichten

- 02** „Du bist alles für uns“ -
Kammer beteiligt sich an Azubi-Kampagne
- 04** **Kammer-Kurz-Nachrichten**
- 06** **Stärker nachgefragt:**
Die Patientenberatungen von Kammer
und KZV
- 08** **Wissenswertes zur Azubi-Akquise -**
Kammer rückt ZFA-Berufsbild bei der
Agentur für Arbeit ins rechte Licht.
- 12** **Fortbildung Praxismitarbeiterinnen**
Januar 2020
- 13** **Fortbildung Zahnärzte**
Januar 2020
- 15** **Persönliches**
- 17** **Impressum**

kammer-nachrichten

- 10** **Abgeber sucht Übernehmer -**
Übernehmer sucht Abgeber
- 13** **Bezirksgruppen**

kzv-nachrichten

- 14** **Aus dem Vorstand**
- 14** **Einreichtermine für Abrechnungen**
- 14** **Zulassungsausschuss 2019**
- 14** **Zahlungstermine 2019**

verlagsnachrichten

- 16** **Kleinanzeigen**
- 17** **Inserentenverzeichnis 11-2019**
- 18** **Firmeninformationen**



LM ErgoSense SHARP DIAMOND



EINFACH SCHARF.

SCHLEIFFREIE
INSTRUMENTE



- ◆ Nicht zu schleifende Mikrobeschichtung
- ◆ Übertreffende Schärfe
- ◆ Ergonomischer Handgriff



Kammer-Kurz-Nachrichten

Bürgerschaftswahl

Im Vorfeld der Bürgerschaftswahl führt die Kammer gemeinsam mit der KZV eine Podiumsdiskussion mit Politikern am 20.01.20 in der AlsterCity durch. Die Hamburger Zahnärztinnen und Zahnärzte sind herzlich eingeladen. Anmeldungen nimmt Frau Gersch entgegen, unter frieda.gersch@zaek-hh.de.

LAJH

Am 04.11.19 fanden Vorstandssitzung und Mitgliederversammlung der LAJH unter Leitung des Vorsitzenden Herrn von Laffert statt. Die Mitglieder zeigten sich erfreut über die zahlreichen Aktivitäten, die der neue Geschäftsführer der LAJH, Herr Schlichting, im Jahre des 40. Jubiläums angestoßen hat und die auf große Resonanz in der Presse gestoßen sind.



Aligner

Der BDK hat Herrn von Laffert zu der Mitgliederversammlung des Landesverbandes Hamburg am 04.11.19 eingeladen. Er hat über die Aktivitäten der Kammer zu Alignern gesprochen.

Existenzgründer-/Abgeberseminar

Das Existenzgründer-/Abgeberseminar am 09.11.19 in der apoBank war mit 80 Teilnehmern – in etwa gleich viel Gründern wie Abgebern – ausgebucht. Neben den Vorträgen wurde Gründern und Abgebern die Möglichkeit gegeben, miteinander Gespräche zu führen.

Alterszahnheilkunde

Am 08.11.19 hat Herr Dr. Einfeldt ein Gespräch in der Stiftung Alsterdorf zur Zahnmedizin bei Patienten mit Handicap geführt. Am 11.11.19 führte er mit Herrn

Dr./RO Banthien ein Treffen mit aufsuchenden Zahnärzten durch. Am 13.11.19 hielt er in der Berufsschule für die Pflege einen Vortrag über die Zahnmedizin in der Pflege vor über 40 Berufsschullehrern. Mit der Hamburgischen Pflegegesellschaft findet am 20.11.19 ein Treffen statt, bei dem über weitere gemeinsame Aktivitäten beraten wird.

Tarifvertrag ZFA

Am 15.10.19 nahm Frau Dr. Brehmer an der Vorbesprechung der Tarifgemeinschaft für den ZFA-Tarifvertrag teil. Es wurde das Angebot an den Verband vorberaten. Die Tarifverhandlungen finden am 27.11.19 in Hamburg statt.

Hanseatische Lehrstellenbörse

Am 24./25.10.19 fand die Hanseatische Lehrstellenbörse in der Handelskammer statt. Die Kammer war mit einem Stand vertreten. Das Interesse an der ZFA-Ausbildung war leider gering.

Kammerbroschüre

Die Kammer hat eine neue Broschüre „Ihre Zahnärztekammer Hamburg stellt sich vor“ erstellt, die neuen Mitgliedern übergeben wird.

Ihre Zahnärztekammer Hamburg stellt sich vor



Famulaturpraxen

Herr Prof. Heydecke wird in der Delegiertenversammlung am 26.11.2019 über die Einbindung von Ausbildungspraxen als Famulaturpraxen in dem neuen Modellstudiengang informieren.

Ausbildungskampagne „Du-bist-alles-für-uns“

Im Zuge der Beteiligung der Zahnärztekammer Hamburg an der Ausbildungskampagne der Zahnärztekammer Nordrhein „Du-bist-alles-für-uns“ sind die ersten Broschüren erstellt worden. Die Kampagne wird in den Internetauftritt integriert.

Zahnmedizinisches Museum Zschadraß

Die Bundeszahnärztekammer wendet sich die an Kammern, um den Appell zur Unterstützung des Zahnmedizinischen Museums in Zschadraß zu unterstützen. Das Präsidium bittet darum, die Aktion positiv zu begleiten und auch im HZB hierüber zu berichten.

Aufstiegsfortbildung ZFA

Am 02.10.19 nahm Frau Dr. Brehmer an der Sitzung des ZFA-Ausschusses der BZÄK teil. Es wurde über Aufstiegsfortbildungen für ZFA beraten.

#Zischow digital

- Bei Zischow ist es komplett digital!

Interesse geweckt? Informationen erhalten Sie per
Fax an 040 - 23 880 98 - 20 oder
Mail an zischow@zischow-dental.de



Ihre #Zischow Experten

Ab hier bitte lächeln mit:

- ▶ **zischow BASE KRONE**
 Monolithische Zirkonoxidkrone ohne Verblendung


- ▶ **zischow PREMIUM KRONE**
 Multilayer-Krone mit mehreren Farbschichten ohne Verblendung


- ▶ **zischow HIGH END KRONE**
 Individuell keramisch verblendetes Zirkongerüst



Alles für Ihre strahlenden Patienten! Sprechen Sie uns an! Wir stellen Ihnen unsere hochästhetischen keramischen Kronen gern vor!

Unsere #Zischow Experten sind für Sie da.



#zischow DIGITAL



zischow dental
hamburg

GLEICH AUSPROBIEREN

Winterhuder Weg 76 a • 22085 Hamburg • T 040 23 880 98 0 • F 040 23 880 98 20 • zischow@zischow-dental.de • www.zischow-dental.de

Stärker nachgefragt: Die Patientenberatungen von Kammer und KZV

Etwa 10 Prozent mehr Kontakte verzeichneten die Patientenberatungen der Körperschaften im Jahr 2018.



Insgesamt wurden im Jahr 2018 2.225 Patienten beraten. Die Kassenzahnärztlichen Vereinigung Hamburg führte 1.231 Patientenberatungen durch und die Zahnärztekammer Hamburg dokumentierte insgesamt 994 Patientenberatungen.

Bundesweit wurden von den Körperschaften mehr als 35.500 Patientenberatungen durchgeführt. Seit 2016 wird die Erfassung der Patientenkontakte über eine bundesweite einheitliche und webbasierte Software erfasst. Am Zentrum für Zahnärztliche Qualität (ZZQ) erfolgt die wissenschaftliche Auswertung der standardisierten Datensätze.

In der Patientenberatung der Zahnärztekammer Hamburg ließen sich die meisten Anfragen durch die umfassende Beratung, Informations- und Wissensvermittlung klären. Insgesamt konnten so 75% der Anfragen problemlösend beantwortet werden. Auch in Konfliktfällen wurden häufig Beratungen in Anspruch genommen, z. B. wenn es um die Klärung zur Ausführung von Leistungen

ging. Durch Aufklärung und Einholung von Stellungnahmen der behandelnden Zahnärzte, konnten so oftmals Unklarheiten beseitigt werden. Darüber hinaus ließen sich die Patienten die Abläufe zur Durchführung von Privatgutachten und Schlichtungen erläutern. Jede Anfrage, die geklärt werden kann, vermeidet u.U. spätere Auseinandersetzungen oder gar langwierige Streitigkeiten.

In 45% der Fälle gaben die Ratsuchenden an, über das Internet Kenntnis von den Beratungsangeboten der Zahnärztekammer erhalten zu haben. Am häufigsten wurde, in 85% der Fälle, die telefonische Beratung genutzt. Persönliche Beratungen nahmen 24 Ratsuchende in Anspruch.

Bei der Zuordnung der Anfragen in Leistungsbereiche, lagen die Fragen zu Zahnersatz mit 45,85% weit vorn. Hierunter fallen z. B. Fragen nach Zahnersatzmaterialien, Allergien, Eingewöhnungsdauer, etc.. Es folgten die Anfragen zu Implantologie und Chirurgie mit 21,98%. Bei den Anfragen zu Patientenrechten lagen die Fragen zur Gewährleistung bei Zahnersatz mit fast 50% der Fälle vorn. An zweiter Stelle folgten die Fragen zum Einsichtsrecht des Patienten in die Behandlungsdokumentation mit 18,48%. Zum Datenschutz gab es erfreulicherweise nur sehr wenige Anfragen von 1,37%.

Bei den gesetzlich versicherten Patienten ist es häufig die Krankenkasse, die auf das Beratungsangebot der KZV hinweist. Über 40% der Patientenkontakte entstehen auf diesem Wege. Das Internet (20,10%) oder der Hinweis aus der Zahnarztpraxis (8,90%) waren weitere Wege zur Patientenberatung.

Thomas Klitzke
Steuerberatung
für Ärzte und Zahnärzte
Bleicherstraße 13
22767 Hamburg
Telefon: 040/34 99 34 33
moin@tk-steuerberater.de
www.tk-steuerberater.de

Ein nicht unerheblicher Teil der Beratungsleistungen der KZV (24,29%) entfiel auf die Serviceangebote rund um Eintragungen für unvollständige oder verlorene Bonushefte. Weit über die Hälfte der Beratungskontakte (55,32%) nahmen allerdings die Fragen zu Kosten und Rechtsthemen ein. Dabei stehen insbesondere die Prüfung von Geldforderungen und Rechnungen durch Eigenanteile bei Zahnersatz, Mehrkosten bei Füllungen und Wurzelkanalbehandlungen im Vordergrund (18,85%). Fragen zu den Pati-

entenrechten in Bezug auf Gewährleistung bei Zahnersatz oder Einsichtsrecht in Behandlungsunterlagen folgten mit 18,44% noch vor der Klärung von Ansprüchen gegenüber den Krankenkassen und Fragen zu Gutachten und Schlichtungsverfahren (je ca. 5,5%).

Neben der Fachberatung und der Klärung von Beschwerden durch die Verwaltung der KZV waren es mit insgesamt 172 telefonischen und persönlichen Kontakten auch die rein zahnärztlichen Beratungen zu medizinischen Fragen, Behandlungsmethoden und zum Heil- und Kostenplan die einen ganz wesentlichen Teil zur Beratungsqualität der beiden Körperschaften beitragen. Da „InfoLine“ und „Zweitmeinungsmodell“ den Patienten die Möglichkeit geben, Fragen in Ruhe und abseits einer Behandlungssituation mit einem Zahnarzt/einer Zahnärztin zu besprechen.

Die Patientenberatungsstellen von ZÄK und KZV sind eine neutrale Instanz, geben sachkundige Informationen



und stehen bei Konflikten zur Verfügung. Wir bieten Beratungen zu Gutachten und Schlichtungen an. Erster Ansprechpartner für die Patienten ist und bleibt der behandelnde Zahnarzt. Selbstverständlich stehen wir auch Ihnen und Ihrem Praxisteam für Auskünfte gerne zur

Schenken Sie Freude!



Gold – Finanzielle Sicherheit mit Zukunft.

- An- und Verkauf von Gold, Silber, Platin, Palladium
- persönliche, diskrete Beratung und Verkauf vor Ort
- bankenunabhängige Schließfachanlage
- Edelmetalldepot ohne Mindestlagerwert
- zertifizierter Onlineshop
- versicherter, deutschlandweiter Versand

Goldkontor
Hamburg GmbH

Kontorhaus Bergstraße • Bergstraße 16 • 20095 Hamburg
Tel.: +49 (040) 30 60 599 10 • Fax: +49 (040) 22 81 359 89
E-Mail: info@feingoldhandel.de • www.feingoldhandel.de

Verfügung. Unser Serviceangebot wird ständig weiterentwickelt und verbessert.

Herauszustellen ist, dass die Grundvoraussetzung für eine erfolgreiche Behandlung die gute Zusammenarbeit zwischen Zahnarzt und Patient ist. Das Vertrauensverhältnis ist von hoher Bedeutung und stärkt die Bindung zwischen Patient und Zahnarzt. Hierzu zählt auch die umfassende Aufklärung zu den Behandlungen, Behandlungsalternativen und insbesondere der Kosten. Patienten berichten uns immer wieder, dass sie großen Wert auf eine dauerhafte Verbindung zu einem „Haus-

zahnarzt“ legen, sich eine gute Betreuung, Aufklärung und Beteiligung wünschen.

Weiterführende Quellen und Materialien stehen Ihnen auf den Seiten von der BZÄK und KZBV zur Verfügung.

Uta Steenhus

Zahnärztekammer Hamburg, Patientenberatung

Stefan Baus

Kassenzahnärztliche Vereinigung Hamburg, Patientenberatung

Wissenswertes zur Azubi-Akquise - Das dürfte für Sie von Interesse sein.

Am 24.10.2019 fand in der Agentur für Arbeit Hamburg erstmalig eine informative Veranstaltung rund um das Thema Ausbildung in Gesundheits- und Pflegeberufen statt.

Unter dem Motto „Gesundheitstag“ lud die Fachgruppe Gesundheit Azubi Plus der Jugendberufsagentur zu einem Update für die Azubi-Akquise bestimmter Ausbildungsberufe ein.

Neben Vorträgen von Vertretern des Bundesamts für Familie und zivilgesellschaftliche Aufgaben sowie der Asklepios-Klinik, war auch die Zahnärztekammer Hamburg, vertreten durch Frau Dr. Brehmer, als Referentin präsent.

Azubi Plus.

Ist Ihnen das eigentlich ein Begriff?

Oder anders:

Wir alle müssen uns Fachkräfte von morgen sichern, sehen uns aber schon lange mit den Nachwuchssorgen konfrontiert.

Unsere gemeinsamen Wünsche sind:

- Die Suche nach passgenauen Bewerberinnen und Bewerber für unsere derzeit unbesetzten Stellen
- Professionelle Delegation bzgl. der Vorauswahl der Auszubildenden
- Kostenfreie Veröffentlichung unserer Ausbildungsstellen im Internet
- Eine persönliche Kontaktperson rund um das Thema Ausbildung
- Individuelle Informationen zu möglichen Fördermöglichkeiten
- ZFA-Ausbildung, Ausbildungstouren, Bewerbertage ... Wie gehen wir vor?

Wer hörte sich unsere Bedürfnisse an?

Die Teilnehmer/Zuhörer dieses Gesundheitstages waren Berufsberater/innen und Ausbildungsvermittler/innen aus ganz Hamburg, also diejenigen, die für die passgenaue Vermittlung von Auszubildenden und Fachkräften verantwortlich sind.

KRUMBHOLZ KÖNIG & PARTNER
Steuer+Unternehmensberatung

40 Jahre
Kompetenz
für Heilberufe

M. König,
Steuerberater

H.-G. Fritsche,
Steuerberater

www.berater-heilberufe.de | Tel.: 040 554 994 0

Wir Erfolg-unter-Ziel

Unter dem Motto „Ausbildung ZFA-Berufskunde, Chancen und Wandel“ legte Dr. Brehmer den Fokus auf das stetig wachsende Anforderungsprofil und die Parameter für die Berufswahl ZFA.

Welche Kriterien müssen erfüllt sein, von Schulbildung und Sprachkenntnissen über Soft Skills, Aufgabenvielfalt, technischem Geschick und vielem mehr, damit Ausbildung gelingt?

Erfolgreiche Ausbildung und Ausbildungszufriedenheit sind schließlich die Voraussetzung für den Verbleib im Beruf.

Ist der ZFA-Beruf ein Beruf für jeden? Mitnichten und schon gar nicht für die Übriggebliebenen.

Wenn Unterstützung durch abH (ausbildungsbegleitende Hilfe) und ASA (assistierte Ausbildung) absehbar ist, ist eine Klärung im Vorwege mit dem Ausbilder unumgänglich.

Gelingensfaktoren einer erfolgreichen Ausbildung wurden klar kommuniziert, ebenso mögliche Reibungspunkte, die durch die richtige, passgenaue Auswahl von Azubi Plus, vermieden werden können.

Kurzum: Das sich wandelnde ZFA-Berufsbild wurde ins rechte Licht gerückt. Und das war überfällig. Die anschließende Fragerunde zeigte, dass die Teilnehmer/innen des Gesundheitstages dankbar waren für das „Update ZFA“.

Wenn Sie, liebe Kolleginnen und Kollegen, den Glauben an die ZFA-Ausbildung und somit an Ihre eigene Personalpolitik weiterhin mit Herzblut aufrecht erhalten und

sich weiterhin beherzt der Suche nach „Ihren“ Auszubildenden widmen, dann nutzen Sie unser Netzwerk und den direkten Kontakt zur Jugendberufsagentur.

Kontakte und weitere Informationen zu Azubi Plus finden Sie unter:



Dr. Maryla Brehmer
Vorstandsmitglied
(Referat Praxismitarbeiterinnen)



ILSABE FÜRSTENHOFF-RÜB ■ CREATIVE DIRECTION

Werbung · Design · Praxismarketing



www.fuerstenhoff.com

Websites, Logo Design und Praxismarketing für Zahnarztpraxen.

Ich biete Ihnen professionelle und umfassende Beratung in allen Bereichen des modernen Praxismarketings:

- Erstellung von Websites
- Suchmaschinenoptimierung (SEO) für gute Platzierung bei Google & Co.
- Re-Design bestehender Websites
- Einrichtung und laufende Betreuung von Profilen bei Bewertungsplattformen
- Logo Design
- Praxisbroschüren und Patienteninformationen

Vereinbaren Sie jetzt Ihren unverbindlichen Beratungstermin: 0173 – 24 56 533 oder info@fuerstenhoff.com

Abgeber sucht Übernehmer - Übernehmer sucht Abgeber

Der (oder die) Eine ist am Ende seines Berufslebens und möchte seine Praxis abgeben, die (oder der) Andere möchte seine berufliche Zukunft aufbauen und sucht eine Praxis. Was sich einfach anhört, ist in der Praxis nicht immer so einfach umzusetzen. Grund genug für die Kammer gemeinsam mit der KZV und der apoBank eine Veranstaltung für Existenzgründer und Praxisabgeber zu organisieren. Dieses Mal mit einer zusätzlichen Option: dem Angebot eines persönlichen Kennenlernens.



Kammerpräsident von Laffert (Foto, M) und KZV-Vorstand Dr./RO Banthien (l.) berichten aus der Praxis für die Praxis über wissenswertes zur Existenzgründung

Großes Interesse

Der Existenzgründer- und Praxisabgebtag für Zahnärzte am 09.11.2019 stieß auf großes Interesse. Lange vor dem Termin war die Veranstaltung ausgebucht und die Warteliste lang. Und anders als man zunächst vielleicht denkt, waren es nicht nur Praxisabgeber, die den Termin wahrnehmen wollten, sondern auch Existenzgründer, die sich über die Möglichkeiten der Übernahme informieren und vielleicht schon erste Kontakte knüpfen wollten. Und so waren Abgeber und Gründer in ähnlich großer Zahl gekommen, um interessante und praxisnahe Vorträge zu hören.

Persönliches Kennenlernen

Die Kammer hatte erstmals die Möglichkeit angeboten, dass sich Abgeber und Übernehmer persönlich kennen lernen können. Hierzu wurden die Abgeber als auch Übernehmer angeschrieben und gebeten, einen Fragebogen auszufüllen, um festzustellen, welche Übernehmer zu welchen Abgebern passen könnten. Diese neue Möglichkeit der Kontaktaufnahme wurde interessiert angenommen und die Gesprächspartner waren sich anschließend einig, dass es eine gute Möglichkeit war, einen ersten Eindruck zu gewinnen, um feststellen zu können, ob sich weitere Gespräche lohnen. Nicht alle Anwesenden hatten von dieser Möglichkeit Gebrauch gemacht. Einige stellten erst vor Ort fest, dass es eine gute Möglichkeit des zwanglosen Kennenlernens ist, von der sie auch hätten Gebrauch machen wollen. Für die nächste Veranstaltung wird schon darüber nachgedacht, wie das Angebot noch attraktiver gestaltet und leichter zugänglich gemacht werden kann. "Ein solches Gespräch ist hilfreich und schult, auch wenn die konkrete Praxis vielleicht nicht infrage kommt", so ein Gründer.

Gemeinsamer Start

Zum Auftakt der Veranstaltung begrüßte Marco Lindenberg, Abteilungsdirektor und Teamleiter Berater selbstständige Heilberufe der apoBank die zahlreichen Teilnehmer. Er verwies auf die aktuelle Studie von apoBank und IDZ zu zahnärztlichen Existenzgründungen,

wieder belege, dass die Praxisübernahme die wichtigste Gründungsform sei. Von daher sei eine Veranstaltung wie diese wichtig, um die Beteiligten zusammenzubringen. Kammerpräsident von Laffert dankte der apoBank für die

Organisation der Veranstaltung, die sie gemeinsam mit Frau Dr. Menzel von der Kammer entwickelt hatte. Er verwies auf die Statistik, wonach es im Bundesgebiet weiterhin 82 % Einzelpraxen gibt, so dass diese sowohl für die Abgeber wie auch für die Übernehmer Zukunft habe. Dr./RO Eric Banthien begrüßte die Teilnehmer seitens der KZV und wünschte ein erfolgreiches Seminar.

Wie hoch ist der Wert der Praxis?

Der erste Vortrag von Herrn Frank Boos, vom Sachverständigenbüro Pfeffer & Boos war ebenfalls für alle Beteiligten angelegt. Denn nachdem sich Abgeber und Übernehmer gefunden haben und sich grundsätzlich einig sind, kommt es häufig bei der Frage nach dem Praxiswert zu sehr unterschiedlichen Vorstellungen. Die Berechnung ist nicht einfach und wird auch zunehmend hinterfragt, weshalb die Kammer ihr Angebot, Praxisbewertungen vorzunehmen auch leider einstellen musste. Herr Boos ist öffentlich bestellter Sachverständiger für die Bewertung von Praxen im Gesundheitswesen und wird daher auch bei Gerichtsverfahren als Gutachter beigezogen.

Modifiziertes Ertragswertverfahren

Für die Bewertung gab es früher mehrere Verfahren, die zu unterschiedlichen Ergebnissen führten. Der Bundesgerichtshof hat dem ein Ende bereitet und lediglich das modifizierte Ertragswertverfahren zugelassen, so der Referent. Dabei geht es nicht nur um den derzeitigen Umsatz, sondern auch den zurückliegenden und die Zukunftsprognose. Daneben spielen der Standort und die Art und Zusammensetzung der Patienten und die Konkurrenzsituation eine Rolle. So wichtig hierzu schriftliche Unterlagen sind, so muss der Gutachter sich doch vor

Ort ein Bild verschaffen, um eine angemessene Bewertung durchführen zu können.

Wichtige Berater

Die Entscheidung, eine Praxis abzugeben bzw. eine Praxis zu übernehmen, ist eine Lebensentscheidung von erheblichem finanziellen Umfang. Diese Entscheidung sollte unbedingt mit erfahrenen Beratern getroffen werden, so die Botschaft der Referenten der weiteren Vorträge, die getrennt für Abgeber und Übernehmer gehalten wurden. Ohne Bank, Juristen und Steuerberater wird man realistischer Weise solche Schritte nicht gehen. Die Beratung sollte weit vor dem späteren Vertragsschluss erfolgen, denn es gilt, die Weichen für Abgabe wie Übergabe rechtzeitig zu stellen.

INKO

Die Gründer wurden über das INKO Programm (Investitions- und Kostenberatungsprogramm) der apoBank

informiert. Der Gründer berechnet gemeinsam mit dem Berater den erforderlichen Umsatz, der nicht nur die Kosten der Praxis, sondern auch die der persönlichen Lebensführung umfasst. Dafür werden auch die Daten der konkreten Praxis mit dem Durchschnitt der Daten aller Praxen (soweit bekannt) in einen Vergleich gesetzt, damit der Gründer sehen kann, wie Kosten und Ertragsstruktur der Praxis im Verhältnis zu anderen Praxen sind. Auch erfolgt ein kostenloser Standortcheck, denn die Lage und die Konkurrenzsituation der Praxis sind wichtige Faktoren für die künftigen Erfolgsaussichten.

Vermögensaufbau

Der Abgeber hat den Praxiserlös häufig als Bestandteil seiner Altersvorsorgeplanung eingeplant. Anders als man zunächst denkt, macht die heutige Zinssituation den Vermögensaufbau auch für Praxisgründer interessant. So ist es durchaus denkbar, die Praxis zu finanzieren und parallel Vermögensanlage zu betreiben.



Wir sind die Experten aus Hamburg, bei Versicherungen für die Zahnmedizin

Passgenauer Versicherungsschutz und optimale Beratung durch Experten mit 15 Jahren Erfahrung

Einsparung von Praxiskosten durch faire Beiträge

Voller Marktzugriff auf alle Versicherer, Transparente Abläufe und schnelle Hilfe im Schadenfall

Martin Waldtmann
Geschäftsführer

Unter www.zaevers.de oder **040 637 022 48** individuelles Angebot einholen und bis zu 50% bei der Berufshaftpflicht sparen!

Nicht fehlen dürfen für beide Seiten die Versicherungen. Für den Gründer sind dies neben der Berufshaftpflichtversicherung insbesondere Versicherungen, die bei einem etwaigen Praxisausfall, sei es aufgrund von Schäden an den Praxisräumen, oder aufgrund von Problemen mit der eigenen Gesundheit, eintreten. Für Abgeber ist das Thema Lebensversicherung und Auszahlung bzw. Kapitalisierung der Beträge ein wichtiges Thema.

An die Steuern denken

Der Brutto-Praxiserlös mag manchen Abgeber erfreuen. Wenn der Nettobetrag nach Steuern aber erheblich darunter liegt, wird die Freude getrübt. Wichtig ist es daher, mit seinem Steuerberater vor dem Vertragsschluss über steuerliche Möglichkeiten, die zu diesem Zeitpunkt noch bestehen, zu sprechen. Steuerberater Jens Witte vom Steuerberatungsbüro Witte & Rühl zeigte auf, auf welche Punkte Abgeber zu achten haben. Und auch für den Gründer gibt es zahlreiche Aspekte, die ihm vermutlich nicht bekannt sein werden. Jede Aktivität im Zusammenhang mit der späteren Gründung kann einen Aufwand darstellen, der steuerlich geltend gemacht werden kann. Daher ist die rechtzeitige Kontaktaufnahme zum Steuerberater sinnvoll.

Die Gründung ist das eine, der laufenden Praxisbetrieb das andere. Die Erfahrung zeigt, dass ein Steuerberater wichtiger Ansprechpartner für sämtliche Fragen um Gehaltsabrechnung und Meldungen an Krankenkassen etc. ist. Er kann aber auch betriebswirtschaftliche Auswertungen, sogenannte BWAs liefern, mit denen der Zahnarzt weiß, welche Einnahmen und Ausgaben er hat und wo er wirtschaftlich steht.

Schriftlicher Kaufvertrag

Ist die passende Praxis gefunden und eine Einigung über den Kaufpreis erfolgt, ist der Kaufvertrag zu formulieren. Dieser Vertrag ist die Grundlage für die Übertragung der Praxis wie für alle nachträglich entstehenden Fragen, Probleme oder Auseinandersetzungen. Von daher ist es wichtig, hierauf große Sorgfalt zu verwenden um alle Eventualitäten zu berücksichtigen. Der erfahrene Anwalt kennt aus seiner Berufserfahrung und seinen fachlichen Fortbildungen die möglichen Fallstricke, die es zu bedenken gibt. Auch wenn sie sich für Abgeber und Übernehmer zunächst teilweise etwas fremd anhören können, die Praxis hat gezeigt, dass es solche Konstellationen gibt. Rechtsanwalt und Fachanwalt für Medizinrecht Sven Hennings von der Kanzlei CausaConcilio machte den Abgebern deutlich, dass es gut ist, diese in den Vertrag aufzunehmen. Rechtsanwalt Prof. Dr. Dr. Thomas Ufer ebenfalls Fachanwalt für Medizinrecht der Kanzlei CausaConcilio zeigte den Gründern auf, wie wichtig ein guter Kaufvertrag ist und in welche Verträge ein Übernehmer eintritt, wie zum Beispiel den Mietvertrag und bestehende Arbeitsverträge.

Netzwerk wichtig

Es wurde deutlich, dass Gründer wie Abgeber auf ein gutes Netzwerk, das miteinander zusammenarbeitet angewiesen sind. Ohne diese kann es an vielen Stellen zu Problemen kommen, mit Ihnen ist der Zahnarzt gut beraten und kann auch alle laufenden Themen im Praxisbetrieb rechtzeitig erörtern. Der positive Zuspruch und die lange Warteliste machen die Entscheidung für den nächsten Existenzgründer- und Praxisabgebortag für Zahnärzte den Verantwortlichen einfach.

Fortbildung Zahnärzte Januar 2020

Professionelle Dentalfotografie – Basiswissen Dentalfotografie und Praxis der Patientenfotografie Erhard J. Scherpf, Bad Zwesten Ort: Zahnärztliches Fortbildungszentrum im NFI, Möllner Landstraße 31, 22111 Hamburg	Kurs-Nr.: 21180 INTER Termin: 11.01.2020 Gebühr: € 390,00
Erkennen problematischer Patienten und Verhaltensstrategien zum Eigenschutz des Praxisteams Dr. Martin Gunga, Lippstadt Ort: Zahnärztliches Fortbildungszentrum der ZÄK Hamburg, Weidestraße 122b, 22083 Hamburg	Kurs-Nr.: 21176 INTER Termin: 15.01.2020 Gebühr: € 145,00
Aktualisierung der Fachkunde im Strahlenschutz nach § 48 StrlSchV mit Erfolgskontrolle Dr. Jan Bregazzi, Hamburg Ort: Hotel Panorama Hamburg-Billstedt, Billstedter Hauptstraße 44, 22111 Hamburg	Kurs-Nr.: 70079 RÖ Termin: 22.01.2020 Gebühr: € 85,00
14. Hamburger Zahnärztetag. Implantologie. Heute. diverse Referenten Ort: Empire, Riverside Hotel, Bernhard-Nocht-Straße 97, 20359 Hamburg	Kurs-Nr.: 14. Hamburger Zahnärztetag Termin: 24.01.2020/ 25.01.2020 Gebühr: € 290,00

Anmeldungen bitte schriftlich an die Zahnärztekammer Hamburg, Fortbildung, Postfach 76 12 67, 22062 Hamburg,
Frau Gries, Tel.: 040 - 73 34 05-55 oder Frau Westphal, Tel.: 040 - 73 34 05-38, Fax: 040 - 73 34 05-76 oder per Mail: fortbildung@zaek-hh.de.
Das Fortbildungsprogramm finden Sie auch unter www.zahnaerzte-hh.de, Rubrik „Fortbildung“.

Fortbildung Praxismitarbeiterinnen Januar 2020

1x1 der GOZ und des BEMA – für Wiedereinsteigerinnen und Mitarbeiterinnen nach der Ausbildung (40-Std.-Kurs)

Stefan Baus, Hamburg/ Stephanie Schampel, Hamburg/ Marion Wisch, Hamburg
 Ort: Norddeutsches Fortbildungsinstitut (NFI), Möllner Landstraße 31, 22111 Hamburg
 Weitere Termine: 15.01.2020, 22.01.2020, 29.01.2020, 05.02.2020, 12.02.2020, 19.02.2020, 26.02.2020, freitags, 10.01.2020, 17.01.2020

Kurs-Nr.: 10475 ABRG
 Termin: 08.01.2020
 Gebühr: € 600,00

Grundkurs BEB/BEL mit Schwerpunkt Reparaturen. Erst verstehen, dann abrechnen!

Astrid Dell, Hamburg
 Ort: Zahnärztliches Fortbildungszentrum der ZÄK Hamburg, Weidestraße 122b, 22083 Hamburg

Kurs-Nr.: 10483 ABRG
 Termin: 08.01.2020
 Gebühr: € 110,00

AUSGEBUCHT: Strahlenschutzkurs (Erst-/Neuerwerb) für ZAH/ZFA

Dr. Carsten Ehm, Hamburg/ Jolanta Kascha, Hamburg/ Maren Ihde, Hamburg
 Ort: Zahnärztliches Fortbildungszentrum im NFI, Möllner Landstraße 31, 22111 Hamburg

Kurs-Nr.: 74025 RÖ
 Termin: 11.01.2020/ 18.01.2020/ 25.01.2020
 Gebühr: € 330,00

Medizinprodukteaufbereitung. Eine Auffrischung in Theorie und Praxis

Viola Milde, Hamburg
 Ort: Norddeutsches Fortbildungsinstitut (NFI), Möllner Landstraße 31, 22111 Hamburg

Kurs-Nr.: 10479 HYGIENE
 Termin: 24.01.2020
 Gebühr: € 120,00

14. Hamburger Zahnärztetag. Implantologie. Heute.

ZA Mathias Schade, Hamburg/ Frauke Müller, Genf/ Ute Rabing, Dörverden
 Ort: Empire, Riverside Hotel, Bernhard-Nocht-Straße 97, 20359 Hamburg

14. Hamburger Zahnärztetag
 Termin: 24.01.2020
 Gebühr: € 99,00

Implantologie für die Mitarbeiterin

Ute Rabing, Dörverden
 Ort: Norddeutsches Fortbildungsinstitut (NFI), Möllner Landstraße 31, 22111 Hamburg

Kurs-Nr.: 10478 IMPL
 Termin: 25.01.2020
 Gebühr: € 180,00

Einführung in die Prophylaxe und Zahnsteinentfernung für Auszubildende ab dem dritten Ausbildungsjahr

Edeltraud Schiedhelm, Hamburg / Nicole Schumann, Hamburg
 Ort: Norddeutsches Fortbildungsinstitut (NFI), Möllner Landstraße 31, 22111 Hamburg

Kurs-Nr.: 60136 AZUBI
 Termin: 31.01.2020/ 01.02.2020
 Gebühr: € 170,00 (€ 200,00 Umland)

Anmeldungen bitte schriftlich an das Norddeutsche Fortbildungsinstitut für zahnmedizinische Assistenzberufe GmbH,

Postfach 74 09 25, 22099 Hamburg, Susanne Weinzeig, Tel.: 040 - 73 34 05-41, Fax: 040 - 73 34 05-75, Mail: susanne.weinzeig@zaek-hh.de.
 Das Fortbildungsprogramm finden Sie auch unter www.zahnaerzte-hh.de, Rubrik „Fortbildung“.



Praxisbörse

Bezirksgruppen

Bezirksgruppe 10

Weihnachtsstammtisch

Termin: Donnerstag, 12. Dezember 2019, ab 19:30 Uhr

Ort: Restaurant „anno 1905“, Holstenplatz 17, 22765 Hamburg-Altona

Reinhard Rexer / Dr. Tania Roloff MSc

[dentisratio]

Der Wert Ihrer Arbeit

Unser Angebot für Ihre Praxis:

smart ZMV®

Mit einer intelligenten Abrechnungs- und Verwaltungslösung schafft [dentisratio] Freiräume in Ihrer Zahnarztpraxis.

Coaching und Fortbildung

Mit [dentisratio] bleiben Sie aktuell in den Themen

- ▶ Abrechnung und Praxisorganisation
- ▶ Personalplanung und Zeitmanagement
- ▶ Teambuilding und Praxiskultur

Betriebswirtschaftliche Beratung

Sie treffen strategische Entscheidungen, [dentisratio] berät und begleitet Sie auf Ihrem Weg zum Erfolg.

Digitalisierung der Zahnarztpraxis

[dentisratio] erarbeitet Ihr Konzept für eine zukunftssichere Transformation von der Karteikarte zum digitalen Praxissystem.

[dentisratio] Abrechnungs- und Verwaltungsdienstleistungen für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde

dentisratio Hamburg · Süderstraße 75 · 20097 Hamburg · Tel. 040 334 61 59 14 · info@dentisratio.de · www.dentisratio.de

Aus dem Vorstand

Zum 4. Quartal 2019 sind weniger als 40 Hamburger Zahnarztpraxen nicht an die TI angeschlossen. Es wird vermutet, dass sich innerhalb dieser Anzahl auch Praxen befinden, die angeschlossen sind – aber die TI noch nicht verwendet haben. Deshalb: Praxen, die erst kürzlich an die TI angeschlossen worden sind, sollten dafür Sorge tragen, dass ‚ein Marker‘ gesetzt ist – indem beispielsweise ein Stammdatenabgleich über das System vorgenommen wird. Für Praxen, die sich nicht an die TI anschließen oder die TI nicht kenntlich verwendet haben, hat das BMG (Bundesministerium für Gesundheit) einen Honorar-Abzug vorgesehen.

Das Zahnärzte-Praxis-Panel – kurz ZäPP – geht in die finale Runde für das Jahr 2019. Ziel des ZäPP ist es, eine aussagekräftige und belastbare Datengrundlage über die wirtschaftliche Entwicklung der Praxen in ganz Deutschland zu gewinnen. Daher bitten die Kassenzahnärztliche Vereinigung Hamburg und die Kassenzahnärztliche Bundesvereinigung (KZBV) die Vertragszahnärztinnen und Vertragszahnärzte auch in diesem Jahr wieder um aktive Unterstützung und Mithilfe bei diesem wichtigen Langzeitprojekt. Es geht um die individuellen Rahmenbedingungen für die Praxen und damit um die bestmögliche Versorgung der Patienten! Letzter Abgabetermin für die Unterlagen ist der 31. Januar 2020.

Zulassungsausschuss 2019

Für die Anträge an den Zulassungsausschuss sind folgende Abgabetermine unbedingd zu beachten:

Sitzungstermine	Abgabefrist bis
04.12.2019	13.11.2019

Hinweis zu den Abgabefristen

Die Fristen für die Abgabe der Anträge müssen strikt eingehalten werden, da nur fristgerecht gestellte Anträge dem Zulassungsausschuss in seiner nachfolgenden Sitzung vorgelegt werden. Diese Fristen gelten auch für einen gemäß § 6 Absatz 7 BMV-Z einzureichenden schriftlichen Gesellschaftsvertrag der beantragten Berufsausübungsgemeinschaft. Der Vertrag ist für den Zulassungsausschuss vorbereitend durch unsere Juristen zu prüfen und daher rechtzeitig vorab bei uns zur Durchsicht einzureichen. Über Unbedenklichkeit bzw. notwendige Änderungen des Vertrages werden Sie dann schnellstmöglich informiert.



Einreichtermine für Abrechnungen

Der Vorstand der KZV Hamburg hat die Einreichtermine für 2019 festgelegt. Die Termine sind verbindlich.

Datum	Monatsabrechnungen	Quartalsabrechnungen
16.12.2019	ZE, PAR, KBR 12/2019	
07.01.2020		KCH/KFO IV/2019
15.01.2020	ZE, PAR, KBR 01/2020	
17.02.2020	ZE, PAR, KBR 02/2020	
17.03.2020	ZE, PAR, KBR 03/2020	
06.04.2020		KCH/KFO I/2020
15.04.2020	ZE, PAR, KBR 04/2020	
14.05.2020	ZE, PAR, KBR 05/2020	
15.06.2020	ZE, PAR, KBR 06/2020	
06.07.2020		KCH/KFO II/2020
15.07.2020	ZE, PAR, KBR 07/2020	
17.08.2020	ZE, PAR, KBR 08/2020	
15.09.2020	ZE, PAR, KBR 09/2020	
05.10.2020		KCH/KFO III/2020
15.10.2020	ZE, PAR, KBR 10/2020	
16.11.2020	ZE, PAR, KBR 11/2020	
14.12.2020	ZE, PAR, KBR 12/2020	

Zahlungstermine 2019

Datum	für
20.11.2019	1. AZ für IV/2019
25.11.2019	ZE, PAR, KBR 10/2019
10.12.2019	2. AZ für IV/2019
23.12.2019	ZE, PAR, KBR 11/2019

Unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern ist es nicht erlaubt, telefonisch Auskünfte über Kontostände oder Zahlungen zu geben.

Kassenzahnärztliche Vereinigung Hamburg

Sprechstunden:

Die Mitglieder des Vorstandes der KZV Hamburg
Dr./RO Eric Banthien, Dr. Claus Urbach und
Dipl.-Kfm. Wolfgang Leischner stehen für persönliche Gespräche
im Zahnärzthehaus, Katharinenbrücke 1, 20457 Hamburg,
zur Verfügung.

Es wird um vorherige telefonische
Anmeldung im Vorstandssekretariat gebeten:
Frau Gehendges 36 147-176
Frau Oetzmann-Groß 36 147-173

Postanschrift:

Kassenzahnärztliche Vereinigung Hamburg,
Postfach 11 12 13, 20412 Hamburg

E-Mail/Internet: info@kzv-hamburg.de · www.kzv-hamburg.de

Jubiläen

Herzlichen Glückwunsch

20 Jahre tätig

ist am 1. Dezember 2019

Alexandra Braasch

ZFA, MFA und QMB in der Praxis Dr. Dr. Stefan Kanehl, Facharzt f. Mund-Kiefer-Gesichtschirurgie und Dr. Ulrich Konter, Facharzt f. Mund-Kiefer-Gesichtschirurgie

10 Jahre tätig

ist am 9. Dezember 2019

Andrea Girmann

ZMP in der Praxis Mary Frances Hartung, Dr. Sven Hartung und Dr. Fried-Ulrich Valentiner

Zahnärztekammer und KZV Hamburg gratulieren.

Geburtstage

Herzlichen Glückwunsch zum...

90. Geburtstag

am 16.12. Dr. Peter Dimigen

80. Geburtstag

am 24.12. Eva Peter

75. Geburtstag

am 18.12. Dr. Wolfgang Schildt

am 26.12. Dr.-Medic. Institut f. Medizin Rovana Popescu

am 30.12. Rafael Stern

70. Geburtstag

am 05.12. Britta Mißfeld

am 20.12. PD Dr. Dr. Günther Nehse,
Facharzt für Mund-Kiefer-Gesichtschirurgie

am 20.12. Axel Wölfle

am 26.12. Dr. Christiane Werner,
Fachzahnärztin für Kieferorthopädie

65. Geburtstag

am 04.12. Christiane Anderson

am 04.12. Dr. Ulrich Göttsche

60. Geburtstag

am 09.12. Dr. Günter Fritzsche, Zahnarzt und FZA für Oralchirurgie

am 14.12. Dr. André van Sprang

am 31.12. Dr. Jörg Lemke

Zahnärztekammer und KZV Hamburg gratulieren.

Sollten Sie keine Veröffentlichung Ihres runden Geburtstages wünschen, bitten wir um Nachricht unter Tel.: 040 - 73 34 05-18 oder per Mail: regina.kerpen@zaek-hh.de

Wir nehmen Abschied

15.01.2019

Oliver Meier

geboren 9. August 1971

30.09.2019

Frank Schlüter

geboren 15. April 1943

06.10.2019

Detlef Johann Kreidel

geboren 21. April 1926

14.10.2019

Dr. Bernd Gronwald

geboren 22. März 1945

Wir werden ihr Andenken in Ehren halten.
Zahnärztekammer Hamburg und
Kassenzahnärztliche Vereinigung Hamburg.



AESCUTAX
Steuerberatungsgesellschaft

Steuerberatung statt Steuerverwaltung.
Speziell für Zahnärzte!

Burchardstraße 19 | D - 20095 Hamburg | Tel.: +49 (0) 40 - 767 5883 - 160
Fax: +49 (0) 40 - 767 5883 - 166 | info@aescutax.net | www.aescutax.net

**Dentalmedizinischer
Abrechnungsdienst**

- Zahnmedizinische Abrechnung
- Praxisorganisation
- Laborverwaltung
- Abrechnungsschulung
- Implementierung von „Solutio“

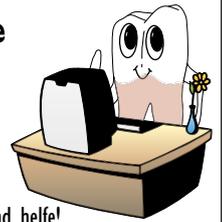
Birgit Arens
Tel.: 0178/59 69 349
Fax: 040/244 39 23
@: BirgitArensde@yahoo.de

Ihr Abrechnungsservice

- Wir übernehmen Ihre zahnärztliche Abrechnung komplett oder in Teilbereichen
 - Wir arbeiten mit allen gängigen Abrechnungssoftwareprogrammen inkl. Charly / Solutio
 - Wir unterstützen Sie bei der Strukturierung Ihrer Verwaltung
- Lassen Sie sich von uns überzeugen!

ZmA&O Carmen Schildt
Tel. 040 609 43 06 70
c.schildt@zmao.de

**zahnärztliche
Abrechnung
Kieck**



Sie sind Zahnarzt
und brauchen Hilfe
bei Ihrer Abrechnung?
Ich springe für Sie ein und helfe!
Holen Sie sich jetzt ein Angebot.

- ! alle Abrechnungstätigkeiten
- ! Abrechnungsdienst
- ! Praxisorganisation
- ! Eigenlaborverwaltung
- ! diverse PC-Programme

exxi77@aol.com
Telefon 0170 - 328 69 73



Schnell schicken an:
**anzeigen@
hzb-verlag.de**

Praxisabgabe

**Planen Sie Ihre Praxisabgabe oder
Praxiserweiterung?**

Möchten Sie Ihre Praxis professionell bewerten lassen? Sprechen Sie uns an!
Pluradent AG&Co KG Hamburg, Weidestraße 122c, 22083 Hamburg Ihr Partner – mit über 100 Jahren dentaler Kompetenz.

Ansprechperson: Chris Schöps,
Tel.: (040) 32 90 80 37,
Mail: chris.schoeps@pluradent.de

Planen Sie Ihre Praxis bald abzugeben?

Dann wenden Sie sich vertrauensvoll an uns. Gern vermitteln wir Ihnen den richtigen Bewerber aus unserer umfangreichen Kartei.
Poulson Dental GmbH, 20097 Hamburg,
Tel.: (040) 66 90 78 70, Herr Marco Bark.

Stellengesuche

Wachsendes MVZ in Hamburgs Süden

Zur Erweiterung unseres Teams in unserem Zahnmedizinischen Versorgungszentrum suchen wir eine/n **angestellte/n Zahnarzt (m/w/d) in Vollzeit.**

Wir sind ein modernes, voll digitalisiertes medizinisches Versorgungszentrum im Herzen von Buchholz. Unser Behandlungsspektrum umfasst alle Gebiete der Zahnheilkunde: Oralchirurgie mit Schwerpunkt Implantologie (auch in ITN), ästhetische Zahnheilkunde, Prothetik, Parodontologie und Endodontie.

Vervollständigt wird unser ganzheitliches Behandlungskonzept durch eine Abteilung für Kieferorthopädie.

Bei uns finden Sie ein interessantes und qualitätsorientiertes Arbeitsumfeld, ein modernes CAD/CAM System erlaubt einen digitalen Workflow vom Intraoralscan am Patienten bis zur integrierten 5-Achs-Fräsanlage in unserem großen innovativen Praxislabor.

Wir bieten Ihnen einen attraktiven Arbeitsplatz, mit leistungsgerechter Vergütung, flexiblen Arbeits- und Urlaubszeiten im Schichtsystem sowie weitreichende Fortbildungsmöglichkeiten. Wenn Sie, wie wir, einen hohen Service- und Qualitätsanspruch haben, über Engagement, Zuverlässigkeit, fachliche Kompetenz und Freude an Mitgestaltung verfügen, dann sind Sie bei uns richtig.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!
info@zahnaerztehaus-buchholz.de

COUPON

Bitte veröffentlichen Sie für mich eine Kleinanzeige mit folgendem Text:

unter: Chiffre Telefon Adresse E-Mail

Rechnungsadresse (evtl. Telefon):

Der Preis beträgt brutto € 48,-- bis 6 Zeilen à 35 Buchstaben, darüber hinaus pro Zeile € 8,-- und Chiffregebühr € 8,--.



QR-Code für die Erfassung der Kleinanzeigen:

DENTAL-ABRECHNUNGS-SERVICE

Bei uns erhalten Sie
**professionelle Unterstützung
in allen Abrechnungsbereichen.**

- Individuelles Praxismanagement
- Lohn- und Finanzbuchhaltung
- Wir arbeiten mit allen gängigen EDV-Programmen

Iris Ehling-Rachuth
Mobil 0171/27 20 526
ehling-rachuth@t-online.de
Tel. 0 41 53/5 43 13
Fax 0 41 53/8 11 31



**Zahnärztliche Abrechnung
Praxis-QM**

- Zahnärztliche Abrechnung
- Eigenlaborabrechnung
- Praxisinterne Abrechnungsschulung
- Einführung eines QM Systems

Sabine Klinke
Praxismanagerin, Dipl. QMB
www.praxis-organisation.com
0151-124 066 96

Mein Service für Sie!

- Zahnärztliche Abrechnung
- Eigenlaborabrechnung
- Praxisorganisation
- Mitarbeiterschulung

Andrea Graumann
0178/422 33 10
andrea.graumann@web.de

Inserentenverzeichnis 11-2019

Inserenten		Seite
1	Loser www.loser.de	3
2	Zischow digital www.zischow-dental.de	5
3	Thomas Klitzke www.tk-steuerberater.de	6
4	Goldkontor www.feingoldhandel.de	7
5	Krumbholz König & Partner www.berater-heilberufe.de	8
6	Ilisabe Fürstenhoff-Rüß info@fuerstenhoff.com	9
7	ZAEVERS www.zaevers.de	11
8	dentisratio www.dentisratio.de	13
9	Aescutax info@aescutax.net	15
10	Birgit Arens BirgitArensde@yahoo.de	16
11	Carmen Schildt ZmA & O www.zahnärztlicher-abrechnungs-service.de	16
12	Zahnärztliche Abrechnung Kieck tanja.kieck@web.de	16
13	DAS Dental-Abrechnungs-Service ehling-rachuth@t-online.de	17
14	Sabine Klinke www.praxis-organisation.com	17
15	Andrea Graumann andrea.graumann@web.de	17
16	dentisratio www.dentisratio.de	Beilage

Impressum

Herausgeber Zahnärztekammer Hamburg, Weidestraße 122 b, 22083 Hamburg, Tel.: 040 - 73 34 05-0, Fax: 040 - 73 34 05-75, E-Mail: info@zaek-hh.de, und Kassenzahnärztliche Vereinigung Hamburg, Katharinenbrücke 1, 20457 Hamburg, Tel.: 040 - 361 47-0, Fax: 040 - 36 44 70, E-Mail: info@kvz-hamburg.de

Verlag, Anzeigen und Druck Heigener Europrint GmbH, Theodorstraße 41 d, 22761 Hamburg, Tel.: 040 - 89 10 89, Fax: 040 - 890 48 52, E-Mail: anzeigen@hzb-verlag.de, Website: www.hzb-verlag.de

Redaktion: Arne Schlichting, Tel.: 040 - 73 34 05-17, Fax: 040 - 73 34 05 99 17, Weidestraße 122 b, 22083 Hamburg, E-Mail: arne.schlichting@zaek-hh.de

Sekretariat: Regina Kerpen, Tel.: 040 - 73 34 05-18, E-Mail: regina.kerpen@zaek-hh.de

Fotonachweise: Titel: ZÄK Nordrhein
Seite 6: ©MH - stock.adobe.com
Seite 7: Ä© proDente e.V.
U 4: ©master1305 - stock.adobe.com

Die nächste Ausgabe des Hamburger Zahnärzteblattes (Dezember-2019) erscheint ab dem 20.12.2019.

Einsendungen von Zuschriften und Anfragen bitte nur an die Redaktion. Die Redaktion übernimmt keine Gewähr für den Inhalt der amtlichen Mitteilungen der Körperschaften und solcher Artikel, deren Verfasser namentlich genannt sind. Für unaufgefordert eingesandte Zuschriften oder Fotos wird keine Garantie oder Rücksendung gewährt. Der Nachdruck, auch auszugsweise, ist grundsätzlich verboten, für offizielle Mitteilungsblätter anderer zahnärztlicher Landes- oder Bundesorganisationen unter voller Quellenangabe erlaubt. Für Hamburger Zahnärzte ist der Bezugspreis des Hamburger Zahnärzteblattes mit dem Mitgliedsbeitrag für die beiden Körperschaften abgegolten.

Zahnärztekammer Hamburg

Sprechstunden und Bürozeiten:
Der Präsident und der Vizepräsident der Zahnärztekammer Hamburg stehen für Gespräche telefonisch zur Verfügung:
Konstantin von Laffert, Tel.: 73 34 05-11
Dr. Thomas Einfeldt, Tel.: 73 34 05-11 oder 227 61 80.
Bei Bedarf können persönliche Gespräche vereinbart werden.
Bürozeiten: Montag bis Donnerstag 8:00 bis 16:30 Uhr,
Freitag 8:00 bis 13:00 Uhr

Sprechstunden Versorgungsausschuss:
Der Vorsitzende des Versorgungsausschusses der Zahnärztekammer Hamburg Kollege Dr. Pfeffer und sein Stellvertreter Kollege Dr. Baumbach stehen für Gespräche montags bis freitags telefonisch (73 34 05-12) zur Verfügung.
Bei Bedarf können persönliche Besprechungen vereinbart werden.

Postanschrift:
Zahnärztekammer Hamburg,
Postfach 76 12 67, 22062 Hamburg,
E-Mail: info@zaek-hh.de

DG PARO-Jahrestagung: Ästhetik in der Parodontologie

Die Deutsche Gesellschaft für Parodontologie (DG PARO) lockte dieses Jahres rund 900 Teilnehmer zu ihrer Jahrestagung nach Darmstadt.

Das Hauptprogramm der Jahrestagung begann am Freitag mit dem Themenkomplex „Der Frontzahn mit tiefer Tasche“. Prof. Dr. Teughels brach eine Lanze für die Vermeidung chirurgischer Eingriffe und verwies auf das unglaubliche Potential der körpereigenen Heilung und Regeneration. Prof. Dr. Wachtel und Prof. Dr. Stefanini standen gemeinsam auf der Bühne, um Einblicke in ihre minimal-invasiven Therapiekonzepte zu geben.



DG PARO Jahrestagung mit zahlreichen Hands-on-Kursen

„Rezessionen und schwarze Dreiecke in der Front – restaurativ“ war die darauffolgende Vortragsreihe überschrieben, welche keramische und kunststofftechnische Optionen zur Verbesserung der Ästhetik vorstellte. Prof. Dr. Krastl aus Würzburg präsentierte Kompositlösungen, die langzeitstabil seien und auch den ästhetischen Ansprüchen der Behandler und Patienten standhalten könnten. Dr. Boldt führte durch das Düsseldorf prothetische Behandlungskonzept bei parodontal kompromittierten Frontzähnen. Die folgende Session: „Rezessionen und schwarze Dreiecke in der Front – chirurgisch“ griff operative Lösungsvorschläge für dieses parodontale Problem auf. Unterminierende Operationstechniken waren das Themengebiet von Prof. Dr. mult. Sculean, und Dr. Cairo ergänzten diese

Ausführungen durch die Vorstellung verschiedener Lappentechniken.

Der Freitag fand den Abschluss in der Präsentation scheinbar untherapierbarer Fälle in der Front unter der Überschrift: „Der stark parodontal geschädigte Zahn“. Am Samstagmorgen kümmerte man sich um die Frage, was zu tun sei bei ästhetischen Problemen um Implantate, danach stand die Versorgung von Patienten mit mehreren fehlenden Frontzähnen im Mittelpunkt.



Die DG PARO prämierte auch dieses Jahr die besten Poster und Kurzvorträge

Den Abschluss machte das neue Format „DG PARO/EAO – Battle of Concepts“. Prof. Dr. Fickl leitete gekonnt den fachlichen Schlagabtausch zwischen Dr. Adriaens, Dr. Mühlemann und Dr. Navarro, welche ihre Konzepte bei schweren parodontalen Erkrankungen in der Front vorstellten – von Zahnerhalt, über klassische prothetische Versorgung bis hin zu Implantatrestorationen.

Die jährliche Vergabe der wissenschaftlichen Preise war ebenfalls Bestandteil dieses Kongresses, dazu gehörten: der DG PARO-Dissertationspreis, die DG PARO/meridol®-Forschungsförderung, der Eugen-Fröhlich-Preis der DG PARO und der Implantatforschungspreis.

Diese Jahrestagung richtete sich aber nicht nur an Zahnärzte, sondern

bot Unterhaltung und Weiterbildung für das ganze Team. Der DG PARO-Teamtag zum Beispiel konzentrierte sich auf zahnmedizinische Fachangestellte, Dentalhygienikerinnen und Zahnmedizinische Fachassistenten. Es wurden aktuelle Neuerungen praxisorientiert dargestellt und relevante Therapieverfahren präsentiert. Auch wurde der Forschung eine Bühne geboten: zahlreiche Poster wurden gezeigt. Am Freitag wurden ganztägig Kurzvorträge gehalten.



Neue DG PARO-Präsidentin Prof. Dr. Bettina Dannewitz und Tagungspräsident Prof. Dr. Moritz Kebschull

Die DG PARO hat auch dieses Jahr wieder die besten Poster und Kurzvorträge prämiert.

Die nächste DG PARO-Jahrestagung findet vom 17.-19. September 2020 in Stuttgart unter dem Motto: „Parodontale Therapie im Wandel“ statt.

**Kontakt: Deutsche Gesellschaft für Parodontologie e.V., Neufferstraße 1, 93055 Regensburg
Tel.: +49 (0) 941/942799-0, Fax: +49 (0) 941/942799-22, kontakt@dgparo.de, www.dgparo.de**

Firmenveröffentlichung

Gemeinsam mehr erreichen. Warum die Privatabrechnung outsourcen?

Die Praxis als Unternehmen sehen, wirtschaftlich arbeiten: Auf den ersten Blick geht das nur auf Kosten der Zeit für die Patienten. Dabei ist diese Zeit zentral für die Patientenzufriedenheit, die wiederum für den dauerhaften Praxiserfolg existentiell ist. Wie kann der Spagat gelingen? Konzentration auf die Kernkompetenz: Die Befreiung von administrativen Tätigkeiten und die Abgabe einzelner Aufgaben an spezialisierte Dienstleister, schaffen Raum und Zeit, sich auf die bestmögliche Behandlung der Patienten zu konzentrieren.

Mehr finanzielle Freiräume: Jede (noch) nicht bezahlte Rechnung ist wie ein zinsloses Darlehen für den Patienten. Durch die 100 % Sofortauszahlung gepaart mit echtem Factoring, bei dem die Abrechnungsstelle das Zahlungsausfallrisiko übernimmt, entstehen attraktive finanzielle Freiräume.

Abrechnungsstelle inklusive Finanzleistungen als ganzheitlicher Partner: Als einzige „Voll-Bank“ unter den Abrechnungsstellen bietet die mediserv Bank Zahnärzten nahtlos umfangreiche Finanzdienstleistungen wie Geldanlage oder kurz-, mittel- und langfristig Finanzierungen. Individuelle Anforderungen definieren und Preis-Leistungs-Verhältnissen testen: Ein realistischer Vergleich anhand des gewünschten Leistungsumfangs zeigt meist, dass „Selber machen“ teurer ist als Outsourcing. Und nervenaufreibender. Denn eine Abrechnungsstelle übernimmt fast alle anfallenden Aufgaben der Privatabrechnung, bietet zusätzliche Leistungen und spezialisiertes Know-how. Die Gebühren stehen erheblichen Einsparungen und einem Gewinn an Zufriedenheit gegenüber. Die Leistungen der mediserv Bank kann eine Praxis drei Monate kostenlos testen.

Gewinn an Zufriedenheit durch ehrliche Bestandsaufnahme und Entscheidungsfreude: Eine Bestandsaufnahme und individuelle Kosten-Nutzen-Abwägung lohnen sich in jedem Fall. Es ist nicht das zentralste Thema in einer Praxis. Hat man sich aber einmal damit auseinandergesetzt, bleibt danach automatisch mehr Zeit für alles andere.

Weitere Informationen über das umfassende Angebot der mediserv Bank sowie alle Kontaktdaten finden Sie auf der Internetseite www.mediserv.de.

Beratung: mediserv Bank GmbH, Am Halberg 6, 66121 Saarbrücken, E-Mail: info@mediserv.de, Telefon: +49 (0)6 81 / 4 00 07 97, Fax: 06 81 / 4 00 07 87

Firmenveröffentlichung



Keramik-Implantate ein- und zweiteilig: jetzt auch in short & ultrashort

Noch vor wenigen Jahren galt das Dogma, lange Implantate mit einem möglichst großen BIC (Bone Implant Contact) zu inserieren, als unumstößlich. Mittlerweile hat sich die Erkenntnis durchgesetzt, dass kurze und ultra-short Implantate (6 mm) erheblich Vorteile gegenüber langen Designs haben – bei unveränderter Stabilität und Verweildauer.

Während die Konstruktion von zweiteiligen Titan-Implantaten als short und ultra-short Designs kein Problem darstellen, ist dies bei Keramik-Implantaten nicht ohne weiteres umsetzbar.

Das Problem liegt in der Verbindung Implantatkörper-Abutment. Während Verschraubungen bei Titan-Implantaten sehr gut funktionieren, ist eine Verschraubung bei Kera-

mik ohne Mikropalt nicht möglich, egal, ob es sich um eine Schraube aus Gold, Zirkondioxid, Karbon oder einem anderen Material handelt. Diese Schraube verhindert gleichzeitig die Konstruktion von short- oder gar ultra-short-Implantaten aus Keramik, da die Schraube tief in den Implantatkörper reichen muss, um eine solide Verbindung herzustellen. Champions-Implants geht mit seinem zweiteiligen Keramik-Implantat „BioWin!“ einen anderen Weg. Das Abutment wird nicht verschraubt, sondern supra-gingival verklebt. So ist die Verbindung völlig bakterien-dicht, da es keinerlei Spalt gibt, noch nicht einmal einen Mikropalt oder einen Hohlraum im Implantatkörper. Dieser Weg ermöglicht die Konstruktion von kurzen und ex-

CHAMPIONS

trakurzen Implantaten. Champions-Implants hat jetzt sein zweiteiliges Keramik-Implantat in den Längen 6 mm und 8 mm vorgestellt, jeweils in den Durchmesser \varnothing 4,5 und \varnothing 5,5 mm. Die Implantate sind, ebenso wie die Längen 9 – 11 – 13 mm (\varnothing 4,1 – 4,5 – 5,0) ab Lager verfügbar.

Wollen Sie mehr erfahren? Wir beraten Sie gerne:
Champions-Implants GmbH, Champions Platz 1, D-55237 Flonheim, Tel. 0 67 34 / 91 40 80, info@champions-implants.com, www.champions-implants.com

Firmenveröffentlichung



Curriculum Sportzahnmedizin

Ab August 2020 in Ihrer Hamburger Zahnärztekammer
Eine Kooperation der ZÄK Hamburg mit der DGzPRSport

