

ZFA.

Dein Wissensabo



Medical Gaslighting: Was ist das genau?



AVL 2026: Überzeugend und rechtssicher beraten



Gesprächsziffern der GOÄ richtig abrechnen

Januar/Februar 2026



Praxisorganisation & QM

Praxisziele 2026: Wie Sie mit klarer Struktur und Teamgeist erfolgreich durchstarten



Save the date:

Neustart 2026: Das müssen Sie für Ihre Abrechnung wissen mit Jana Brandt am 21.01.2026 von 18:30 bis 20 Uhr

Editorial



Warum klare Ziele der Schlüssel zum Praxiserfolg sind

Liebe Leserin, lieber Leser,

Sie kennen das sicher: Der Alltag in der Zahnarztpraxis ist oft geprägt von Eile, spontanen Aufgaben und ständig neuen Herausforderungen. Zwischen Patientenbetreuung, Organisation und Abrechnung bleibt kaum Zeit zum Innehalten. Doch wenn ein Team weiß, wohin es gemeinsam will, kann es trotzdem neue Projekte anvisieren und erfolgreich umsetzen.

Klare, konkrete Ziele sind kein Luxus, sondern die Grundlage für effizientes Arbeiten und langfristigen Erfolg. Sie schaffen Orientierung, Motivation und Zusammenhalt. Ein Ziel kann vieles sein: die Wartezeiten zu verkürzen, die Patientenzufriedenheit zu steigern, Abläufe digitaler zu gestalten oder neue Leistungen anzubieten. Wichtig ist, dass alle wissen, was erreicht werden soll – und warum.

Ziele geben dem Alltag Struktur. Sie helfen, Prioritäten zu setzen und Ressourcen gezielt einzusetzen. Wer weiß, welches Ergebnis angestrebt wird, kann auch besser entscheiden, welche Aufgaben zuerst erledigt werden müssen. Außerdem fördern gemeinsame Ziele den Teamgeist: Alle tragen mit eigenem Engagement dazu bei, dass die Praxis einen Schritt weiterkommt.

Für Sie als ZFA und das gesamte Team bedeutet das: mitdenken, mitgestalten und Verantwortung übernehmen. Denn niemand kennt die Abläufe so gut wie Sie. Wenn Sie Vorschläge einbringen oder auf Verbesserungspotenzial aufmerksam machen, tragen Sie direkt dazu bei, die Praxisentwicklung voranzubringen.

Ob kleine Etappenziele oder große Visionen – entscheidend ist, dass sie realistisch, messbar und gemeinsam getragen sind. Dann werden sie vom bloßen Vorsatz zur echten Motivation. Und genau das ist die Energie, die eine moderne, patientenorientierte Praxis stark macht.

Viel Erfolg für 2026 und beim Umsetzen Ihrer Ziele wünscht Ihnen Ihre

Iris Schluckebier

Expertin für Praxis- und Qualitätsmanagement

Impressum

ZFA. Dein Wissensabo

PKV Institut GmbH

Goethestraße 66, 80336 München

Telefon: 089 452 28 09-0, Fax: 089 452 28 09-50

E-Mail: info@pkv-institut.de, Internet: www.pkv-institut.de

Geschäftsführung: Katrin Egenberger, Tim Egenberger,
Anna Elberskirch; Redaktion: Angelika Rodatus, Silke Uhlemann

Erscheinungsweise: **6 Ausgaben im Jahr (ZKZ 070241)**

© 2026 PKV Institut

Alle Rechte vorbehalten. Wiedergabe – auch auszugsweise – nur mit schriftlicher Einwilligung des Herausgebers. Alle Beiträge sorgfältig recherchiert, aber ohne Gewähr. Die Nutzung der Inhalte dieses Werkes für Text und Data-Mining im Sinne des § 44b UrhG ist ausdrücklich vorbehalten (§ 44b Abs. 3 UrhG) und daher verboten. Die Inhalte dieses Werkes dürfen nicht zur Entwicklung, zum Training und/oder zur Anreicherung von KI-Systemen, insbesondere von generativen KI-Systemen, verwendet werden.

Das PKV Institut ist einzig MFAs, ZFAs und Praxisteams verpflichtet. Gemäß dem Unternehmensmotto „Nah an der Praxis. Nah am Leben“ bietet das PKV Institut Weiterbildungen und Informationen an, damit Praxismitarbeitende ihr volles Potenzial im Berufsleben ausschöpfen können.

Sie sind in finanziellen Schwierigkeiten? Melden Sie sich bei uns – mithilfe unseres **Solidaritätsfonds** unterstützen wir Ihr Abo gerne!

Bildnachweis S. 1: © Freepik/freepik, S. 5: © Freepik/freepik, S. 8: © Freepik/freepik, S. 9: © Freepik/yuliyafurman, S. 10: © Freepik/senivpetro, S. 12: © Freepik/freepik, S. 13: © Shutterstock/Mish.El, S. 14: © Freepik/freepik

Unsere Mission: Nah an der Praxis. Nah am Leben.

Folgen Sie uns auf Social Media:

@pkvinstitut

@pkvinstitut

Was gibt es Neues im Lerncampus?



Online-Sprechstunden

Abrechnungsfragen im Januar & Februar

Mit Jana Brandt

20.01.2026 | 03.02.2026

17.02.2026

jeweils von 18 bis 19 Uhr

Praxismanagement und QM

Mit Iris Schluckebier

23.02.2026

von 19 bis 20 Uhr



Online-Seminare

Save the date! Diese Online-Seminare im Januar und Februar sollten Sie nicht verpassen:

Mo. 12.01.2026 | 18:30–20:00 Uhr

Hygienepflichtschulung nach RKI-/KRINKO-Richtlinien (Teil 1): Dokumente

Mit Andrea Knauber

Mi. 21.01.2026 | 18:30–20:00 Uhr

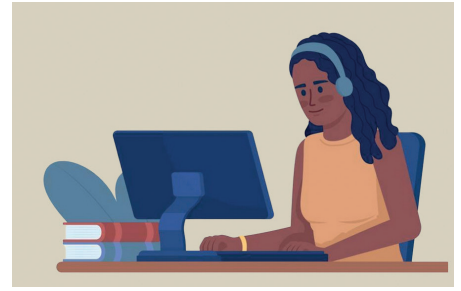
Neustart 2026: Das müssen Sie für Ihre Abrechnung wissen

Mit Jana Brandt

Mo. 02.02.2026 | 18:30–20:00 Uhr

Das „kleine Einmaleins“ der Betriebswirtschaft für ZFAs und Praxismanager/-innen

Mit Michael Kreuzer



Online-Updates

Thema am 1. Januar

„Auf Augenhöhe führen“

Von Sabine Zeller

Thema am 1. Februar

„Probearbeitstag: So finden Sie die passenden neuen Mitarbeitenden für Ihre Praxis“

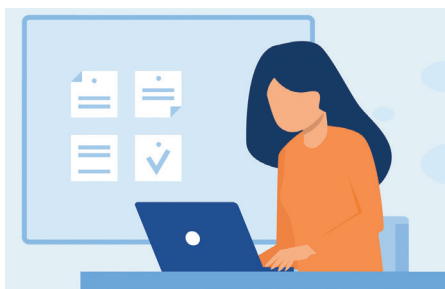
Von Angelika Rodatus



Downloads

Checkliste: Praxisziele erfolgreich erreichen

Vor- und Nachteile von Online-Terminbuchungssystemen



Was Sie in der nächsten Ausgabe März/April erwartet:

Schwerpunktthema:

Hygienebeauftragte/-r in der Praxis: Verantwortung, die sich auszahlt

Weitere Themen:

- So wird Ihr Dienstplan zum Teamverstärker
- Worte, die verbinden – gewaltfreie Kommunikation im Praxisalltag
- PAR in der GKV - Frischen Sie Ihr Wissen auf, vermeiden Sie Regresse!

Themenausgabe: Praxismanager/-in – warum die Position so wichtig ist und welche Aufgaben auf Sie warten



Interview mit Iris Schluckebier: Online-Sprechstunde Praxisorganisation & QM



Iris Schluckebier

Expertin für Qualitätsmanagement

Abonnentinnen und Abonnenten von „ZFA. Dein Wissensabo“ haben regelmäßig die Möglichkeit, Ihnen in den Online-Sprechstunden Fragen zum Thema Praxisorganisation und QM zu stellen. Wie können unsere Leserinnen und Leser an einer solchen Online-Sprechstunde teilnehmen?

Als Abonnentin bzw. Abonnent von **ZFA. Dein Wissensabo** können Sie die Online-Sprechstunde zu den angegebenen Terminen (siehe Kasten unten) kostenlos in Anspruch nehmen.

- Loggen Sie sich im Lerncampus ein und klicken Sie auf **ZFA. Dein Wissensabo** → Dein Abo.

- Scrollen Sie weiter nach unten und klicken Sie unten links auf Meine Online-Sprechstunden → Zum Angebot.
- Klicken Sie hier auf Praxismanagement & QM → Zur Sprechstunde. Hier finden Sie Termin und Uhrzeit, wann die nächste Sprechstunde stattfindet. Die Sprechstunde wird zu diesem Termin freigeschaltet und Sie können ohne Anmeldung teilnehmen.

Warum bietet das PKV Institut seinen Abonnentinnen und Abonnenten diese Online-Sprechstunde?

Die Online-Sprechstunden finden 6-mal im Jahr statt. Als Expertin für Praxis- und Qualitätsmanagement mit langjähriger Erfahrung in der Beratung bespreche ich hier mit Ihnen die Anliegen aus Ihrem Praxisalltag. Teilen Sie mir mit, was Ihnen in Ihrem beruflichen Alltag auf der Seele brennt, und wir versuchen, gemeinsam einen Lösungsansatz zu finden. Bei allen ZFAs, QMBs, Praxismanagerinnen und Praxismanagern treten immer wieder wichtige Fragen und Probleme auf. Doch sie haben in der Regel keine Expertinnen und Experten an der Seite, die ihnen Ideen für erste Lösungen bieten können. In Ihrer kostenlosen Online-Sprechstunde von **ZFA. Dein Wissensabo** bin ich gerne für Sie da.

Sie sind Expertin für Praxis- und Qualitätsmanagement. Warum halten Sie es für wichtig, dass sich nicht nur Praxismanagerinnen bzw. -manager und Qualitätsmanagementbeauftragte mit diesen Themen beschäftigen, sondern auch alle ZFAs in der Praxis?

Weil Praxisorganisation, -abläufe und QM immer Teamthemen sind. Wenn das gesamte Team von Anfang an in diese Themen einbezogen wird, läuft die Umsetzung im Alltag viel besser, weil alle von den Maßnahmen überzeugt sind.

Welche Fragen stellen Ihnen Praxismanagerinnen und Praxismanager, QMBs und ZFAs erfahrungsgemäß am häufigsten?

Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer unserer Sprechstunde stellen schwerpunktmäßig Fragen zu den folgenden Themenbereichen:

Terminmanagement: Wie kann ich Wartezeiten reduzieren? Wie erreiche ich, dass die Zahnärztinnen und -ärzte pünktlich zur ersten Sprechstunde am Morgen kommen? Wie führen wir am besten eine Notfallsprechstunde ein?

Teambuilding (Konflikte): Wie mache ich Kolleginnen und Kollegendiplomatisch darauf aufmerksam, wenn sie Fehler machen, wie etwa Unpünktlichkeit, unsauberes Arbeiten, unfreundlicher Umgang mit Patientinnen und Patienten?

Dienstplan/Urlaubsplan: Wie kann ich Dienst- und Urlaubspläne so gerecht wie möglich und vor allem konfliktfrei gestalten?

Welche Fragen halten Sie – aus Ihrer Expertise heraus – in diesem Themenbereich für am wichtigsten?

Es ist immer die Frage am wichtigsten, die der Teilnehmerin oder dem Teilnehmer gerade auf dem Herzen liegt, egal welche das ist. Jede Frage ist wichtig. Aus meiner Perspektive sind vor allem Fragen rund um die Verbesserung der Zusammenarbeit im Team von Bedeutung. Prozesse, Abläufe, QM, Hygiene – all das funktioniert nur gut, wenn das Team harmonisch zusammenarbeitet. Man kann schwierige Situationen nur dann bewältigen, wenn das Team wirklich zusammenhält. Beispiel Corona: Die Teams, die bereits gut waren, haben diese Zeit gut überstanden, andere sind daran gescheitert.



Das sind die Termine für die Online-Sprechstunden von Januar bis Juni 2026:
23.02., 29.04. und 29.06.2026
von 19 bis 20 Uhr
Loggen Sie sich dazu wie oben beschrieben in Ihren Lerncampus ein.



Medical Gaslighting: Wenn Patientinnen und Patienten sich nicht ernst genommen fühlen

Die Patientin kommt zum dritten Mal zum Zahnarzt: „Meine Schmerzen werden einfach nicht besser!“ Der Zahnarzt wirft einen Blick auf die Untersuchungsunterlagen: „Ihre Befunde sind unauffällig. Röntgenbilder und klinische Diagnostik zeigen keinen Befund. Vielleicht gönnen Sie sich einmal eine Woche Urlaub. Möglicherweise leiden Sie unter Stresssymptomen.“

Eigentlich sagt das Gefühl der Patientin, dass ihre Schmerzen im Kiefer mit Stress nichts zu tun haben. Irgendwas stimmt nicht mit ihr. Trotzdem beginnt sie langsam an ihrem eigenen Körpergefühl zu zweifeln.

Immer wieder berichten Patientinnen und Patienten davon, dass ihre Beschwerden in (Zahn-)Arztpraxen oder Kliniken nicht ernst genommen werden. Aussagen wie „Das ist bestimmt nur Stress“ oder „Sie übertreiben ein bisschen“ sind nicht nur unbedacht – sie können Ausdruck eines Phänomens sein, das in den letzten Jahren unter dem Begriff Medical Gaslighting bekannt wurde.

Was bedeutet Medical Gaslighting?

Medical Gaslighting beschreibt eine Situation, in der medizinisches Fachpersonal – oft unbewusst – die Symptome und Erfahrungen von Patientinnen und Patienten abwertet, infrage stellt oder bagatellisiert.

Warum sind Frauen häufiger betroffen?

Studien zeigen, dass Frauen deutlich öfter von Medical Gaslighting betroffen sind als Männer. Beschwerden von Frauen – etwa chronische Schmerzen, Erschöpfung, Menstruationsprobleme oder Herzsymptome – werden häufiger als „psychisch“ oder „hormonell bedingt“ abgetan. So erhalten Frauen beispielsweise bei gleichen Symptomen seltener Schmerzmittel oder werden später auf Herzinfarkt untersucht. Stereotype Vorstellungen, dass Frauen „emotionaler“ seien, tragen unbewusst dazu bei, dass ihre Symptome weniger ernst genommen werden.

Es gibt sicher auch psychosomatische Beschwerden. Eine diesbezügliche Diagnose sollte aber erst gestellt werden, wenn vorher sorgfältig diagnostiziert wurde und organische Ursachen ausgeschlossen werden können.



Typische Beispiele für Medical Gaslighting:

- Eine Patientin berichtet über anhaltende Schmerzen. Es wird bei den Untersuchungen keine offensichtliche Ursache gefunden. Sie bekommt deshalb zu hören: „Das ist bestimmt die Psyche.“
- Ein chronisch erschöpfter Patient wird ohne weitere Diagnostik mit dem Hinweis „Sie sollten mal für ausgiebigen Schlaf sorgen“ entlassen.

Das sind die negativen Folgen von Medical Gaslighting

Solche abwertenden Diagnosen entstehen selten aus böser Absicht, sondern meist aufgrund von Zeitdruck, Routine, unpassender und diffuser Befunde oder unbewussten Vorurteilen. Dennoch haben sie gravierende Folgen:

- Verspätete Diagnosen: Es wird oft falsch oder zu spät behandelt. Dadurch entstehen unnötiges Leid und ein Vertrauensverlust in das Gesundheitssystem.
- Vertrauensverlust in die Praxis: Patientinnen und Patienten nehmen keine Termine mehr wahr, sind davon überzeugt, dass ihnen die Schulmedizin nicht helfen kann, und wenden sich alternativen Heilmethoden zu, die nicht immer ungefährlich sind.
- Angespannte Kommunikation: Betroffene fragen immer wieder beim Praxispersonal nach, auf beiden Seiten entstehen Ungeduld und Unzufriedenheit, was Konflikte begünstigt.

Wie können Sie dazu beitragen, Medical Gaslighting zu vermeiden?

Als ZFAs sind Sie oft die ersten und letzten Ansprechpersonen im Praxisalltag – Ihre Haltung und Kommunikation prägen das Erleben der Patientinnen und Patienten entscheidend mit.

So beugen Sie Medical Gaslighting in Ihrer Zahnarztpraxis vor:

Hören Sie aktiv zu. Geben Sie Patientinnen und Patienten Raum, ihre Beschwerden vollständig zu schildern – ohne zu unterbrechen oder vorab zu bewerten.

Kommunizieren Sie empathisch. Sätze wie „Ich sehe, dass Sie sich Sorgen machen“ oder „Das klingt belastend“ zeigen Verständnis und stärken das Vertrauen.

Blieben Sie objektiv. Vermeiden Sie vorschnelle Deutungen oder Bewertungen der Symptome. Medizinische Einschätzungen sollten Zahnärztinnen und -ärzten vorbehalten bleiben. Reagieren Sie verständnisvoll, wenn sich eine Person eine Zweitmeinung einholen will, oder raten Sie ihr sogar dazu, wenn sie Unzufriedenheit äußert.

Sprechen Sie das Thema im Team an. Achten Sie gemeinsam darauf, Medical Gaslighting in Ihrer Zahnarztpraxis zu vermeiden.

Dokumentieren Sie sorgfältig. Eine lückenlose Dokumentation der geschilderten Symptome sorgt dafür, dass wichtige Informationen nicht verloren gehen.

Praxisziele 2026: Wie Sie mit klarer Struktur und Teamgeist erfolgreich durchstarten

Eine Zahnarztpraxis ist in erster Linie ein Behandlungsort für Patientinnen und Patienten. Daneben ist sie aber auch eine Organisation, die unternehmerisch agieren muss, um erfolgreich zu sein und zu bleiben. Ziele sind ein wichtiges Mittel, um ein Unternehmen auf Erfolgskurs zu halten. Deshalb gibt auch die QM-Richtlinie medizinischen Einrichtungen vor, geeignete Ziele zu definieren.

Praxisziele sind konkrete, messbare meist kurzfristige oder mittelfristige Ziele, die die Zahnarztpraxis erreichen möchte. Sie dienen dazu, die Praxis weiterzuentwickeln oder bestimmte Herausforderungen zu bewältigen. Auch um die Sicherheit von Patientinnen und Patienten und des Teams jetzt und in Zukunft zu gewährleisten, sind Praxisziele enorm wichtig. Sie werden am besten gemeinsam im Team besprochen und entwickelt, damit bei der Umsetzung alle Beteiligten dahinterstehen.

Warum sind Praxisziele so wichtig?

- Ziele schaffen Orientierung. Sie geben dem Praxisteam einen gemeinsamen Fokus und sorgen dafür, dass alle effektiv arbeiten.
- Sie sind eng mit der Praxisvision verbunden und helfen dabei, dieser Schritt für Schritt näher zu kommen.
- Sie machen Fortschritte messbar und nachvollziehbar. So sehen Sie als Team, ob Sie auf Kurs sind.
- Sie motivieren. Erreichte Etappenschritte wirken als kleine Erfolge und geben Rückenwind.
- Ressourcen (Zeit, Personal, Geld) werden effizienter eingesetzt, wenn klar ist, worauf man hinarbeitet.
- Sie ermöglichen Verbesserungen: Durch regelmäßige Überprüfung erkennt das Team, wo Nachsteuerung nötig ist.

So entwickeln und erreichen Sie Ihre Ziele

Schritt 1: Ist-Analyse durchführen

In Zahnarztpraxen sind neben medizinischen Leistungen auch organisatorische, administrative und qualitätsbezogene Ziele relevant, z. B. kürzere Wartezeiten, digitale Prozesse, Qualitätsmanagement, Patientenkommunikation oder Fortbildung.

Machen Sie eine Bestandsaufnahme im Team mit dem Ziel, eine Liste von Problempunkten und Handlungsfeldern zu benennen und nach Dringlichkeit und Machbarkeit zu priorisieren:

- Wo „hakt“ es aktuell in der Praxisorganisation, beispielsweise bei der Patientensteuerung, bei der Kommunikation im Team, bei der Dokumentation, im Bereich Qualität?
- Welche Beschwerden oder Verbesserungsvorschläge gibt es vom Team oder den Patientinnen und Patienten (direktes Feedback und auch Patientenbefragung)?
- Welche Kennzahlen liegen vor (z. B. durchschnittliche Wartezeit, Absagequote, Termintreue, Abwesenheitszeiten im Team, Anzahl Fehler, Beschwerden)?
- Welche Ressourcen stehen zur Verfügung (Personal, Zeit, Budget für Fortbildung oder Technik)?
- Was sind die Wünsche und Visionen der Praxisleitung (z. B. Ausbau eines spezifischen Leistungsbereichs, Ausbau Telemedizin)?

Schritt 2: Themenbereiche auswählen und priorisieren

Definieren Sie gemeinsam die Bereiche, in denen Verbesserungsbedarf besteht, z. B.:

- Verbesserung der Terminkoordination und Verkürzung der Wartezeiten
- Digitalisierung (z. B. Online-Terminbuchung, digitale Patientenakte)
- Fehlervermeidung und Reduktion von Beschwerden (QM, Checklisten, Feedbacksysteme)
- Fortbildung und Kompetenzentwicklung im Team
- Patientenkommunikation und Servicequalität
- Prozessoptimierung im Homeoffice (z. B. Abrechnung, Dokumentation)

Nicht alle Baustellen lassen sich gleichzeitig angehen. Wählen Sie 2 bis 3 Themenfelder, auf die Sie sich 2026 konzentrieren wollen. Bewerten Sie deshalb jedes Themenfeld danach:

1. Was ist für uns als Praxis am wichtigsten?
2. Wie groß ist das Verbesserungspotenzial?
3. Wie gut kann das Team mitgestalten?
4. Welche Auswirkungen auf Patientinnen, Patienten und Praxisbetrieb hat die Verbesserung?
5. Wie viel Aufwand und Ressourcen sind nötig?

Danach priorisieren Sie Ihre Top-2-Ziele für 2026.

Schritt 3: Ziele entwickeln und SMART formulieren

Entwickeln Sie für jedes priorisierte Themenfeld konkrete Zielformulierungen mithilfe der SMART-Formel:

Ziele SMART formulieren

- S**pezifisch. Was genau? Beispiel: Wartezeit senken → durchschnittliche Wartezeit von 25 auf 15 Minuten.
- M**essbar. Wie messen? Beispiel: über Systemauswertungen, Zeiterfassung (Check-in bis Arztkontakt).
- A**ttaktiv. Das Ziel sollte herausfordernd, aber erreichbar sein.
- R**elevant. Das Ziel muss realistisch und bedeutsam sein. Es soll zur Gesamtstrategie der Praxis passen und einen echten Nutzen bringen.
- T**erminiert. Bis wann? Bis zu welchem konkreten Termin, ggf. mit Zwischenzielen, soll das Ziel erreicht werden?



Beispiele für Zielformulierungen, die SMART sind:

- Wir senken die durchschnittliche Wartezeit der Patientinnen und Patienten von derzeit 25 Minuten auf unter 15 Minuten bis zum 31.12.2026 und halten diese Vorgabe an 80 Prozent der Behandlungstage ein. Wir messen die Zielerreichung mithilfe unseres Praxismanagementsystems.
- Wir führen bis zum Ende des zweiten Quartals 2026 eine Online-Terminbuchung ein, die im Jahresdurchschnitt zu mindestens 30 Prozent von unseren Patientinnen und Patienten genutzt wird. Wir messen das Ergebnis mithilfe unseres Online-Terminbuchungssystems.

Schritt 4: Konkrete Umsetzung

Ziele zu formulieren allein reicht nicht aus, entscheidend ist die konsequente Umsetzung. Diese Schritte haben sich bewährt:

a) Gliederung des Gesamtziels in Teilziele/Meilensteine

Beispiel: Wartezeit senken. Beispiele für mögliche Meilensteine:

- Tagesstatistik und Analyse der Wartezeiten über 3 Monate, Identifizierung von häufigen Engpässen (z. B. 11–12 Uhr)
- Anpassung des Terminmanagements durch Terminpuffer oder Sprechzeitenblöcke
- Schulung des Empfangsteams im Zeitmanagement
- Implementierung eines Wartezeiten-Controllings

b) Zuständigkeiten klar festlegen

Jede Maßnahme braucht eine Verantwortliche oder einen Verantwortlichen und ein Zeitfenster. Beispiele:

- Wer kümmert sich um Datenerhebung und schließt sie bis wann ab?
- Wer ist bis wann (Datum) dafür verantwortlich, dass die Ergebnisse auf das Terminmanagement übertragen werden?
- Wer übernimmt das monatliche Controlling?

c) Ressourcen klären und sichern

Stellen Sie sicher, dass die geplanten Maßnahmen realisierbar sind. Beispiele:

- Zeitbudget der Verantwortlichen
- Technische Hilfsmittel oder Software
- Budget für eventuelle Anschaffungen oder Fortbildungen

d) Regelmäßige Meetings zum Controlling

Mindestens einmal im Monat trifft sich das Zielteam, etwa Praxisleitung und beteiligte ZFAs, zum Austausch:

- Werden Meilensteine erreicht (Soll-Ist-Vergleich)?
- Frühzeitige Identifikation von Problemen, Verzögerungen oder Blockaden
- Feiern von Teilerfolgen, Belohnung und Anerkennung zur Motivation

e) Nachsteuerung und Anpassung

Ein Zielplan ist kein starres Regelwerk. Falls sich Rahmenbedingungen ändern, z. B. Personalausfall, neue gesetzliche Anforderungen oder das Praxiswachstum, dann muss geprüft und im Bedarfsfall nachjustiert werden:

- Ist das Ziel noch sinnvoll?
- Müssen Zwischenziele angepasst werden?
- Müssen Ressourcen neu zur Verfügung gestellt und verteilt werden?

f) Abschließende Bewertung

Wenn das endgültige Ziel erreicht ist, werden die neuen Maßnahmen noch einmal vom gesamten Team getestet und geprüft. Es gibt einen abschließenden Soll-Ist-Vergleich und evtl. sind noch kleinere Nachjustierungen notwendig.

Die folgende Checkliste gibt Ihnen noch einmal einen Überblick darüber, wie Sie Ihre Ziele Schritt für Schritt umsetzen.

Checkliste: Praxisziele erfolgreich erreichen

Phase	To-do	Check
Vorbereitung und Analyse	<ul style="list-style-type: none"> • Ist-Analyse: Schwachstellen, Kennzahlen, Feedbacks • Ressourcen klären (Personal, Zeit, Budget) 	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Themen auswählen und priorisieren	<ul style="list-style-type: none"> • 2–3 Schwerpunktthemen auswählen • Bewertung nach Wirkung, Aufwand, Machbarkeit 	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Zielformulierung	<ul style="list-style-type: none"> • Zielideen formulieren • Ziele SMART formulieren 	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Ziele aufgliedern	<ul style="list-style-type: none"> • Teilziele festlegen • Reihenfolge und Zeitfenster/Termine definieren 	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Zuständigkeiten und Ressourcen	<ul style="list-style-type: none"> • Verantwortlichkeiten klar verteilen • Technische, zeitliche und finanzielle Mittel sicherstellen 	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Umsetzung und Controlling	<ul style="list-style-type: none"> • Regelmäßige Fortschrittsmeetings einplanen • Fortschritte dokumentieren und vergleichen • Teilerfolge feiern und im Team sichtbar machen 	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Anpassung und Lernen	<ul style="list-style-type: none"> • Bei Abweichungen Ursachen analysieren • Ziel- oder Maßnahmenpläne bei Bedarf anpassen 	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Abschließende Bewertung	<ul style="list-style-type: none"> • Soll-Ist-Vergleich und Teamcheck 	<input type="checkbox"/>



Außervertragliche Leistungen 2026: So beraten Sie empathisch, überzeugend und rechtssicher

AVL sind außervertragliche zahnmedizinische Leistungen, die als Sachleistung nicht im Leistungskatalog der gesetzlichen Krankenversicherung enthalten und von den Patientinnen und Patienten selbst zu zahlen sind. Diese Leistungen sind oft zahnmedizinisch notwendig und werden von Ihrer Zahnarztpraxis ergänzend angeboten.



Das sind die rechtlichen Rahmenbedingungen, wenn Sie AVL in Ihrer Zahnarztpraxis anbieten

Ihre Praxis muss die Person in Bezug auf AVL sachlich, vollständig und ohne wirtschaftlichen Druck informieren. Grundlage ist das Patientenrechtegesetz, das u. a. Folgendes verlangt:

Zahnärztinnen und Zahnärzte müssen ihre Patientinnen und Patienten vollständig über Nutzen, Risiken und Alternativen der AVL informieren und darüber, ob die Leistung wissenschaftlich belegt ist.

Vor dem Erbringen von Leistungen, deren Kosten erkennbar nicht von einer Krankenversicherung oder von einem anderen Kostenträger erstattet werden, müssen Patientinnen und Patienten schriftlich über die Höhe des zu berechnenden voraussichtlichen Honorars sowie darüber informiert werden, dass ein Anspruch auf Übernahme der Kosten durch eine Krankenversicherung oder einen anderen Kostenträger nicht gegeben ist.

Verboten ist es, die Leistung anpreisend, marktschreierisch, irreführend oder vergleichend mit anderen Praxen darzustellen, sowohl schriftlich als auch im persönlichen Gespräch. Sind außervertragliche zahnmedizinische Leistun-

gen von einer Patientin oder einem Patienten gewünscht, werden diese mittels BMV-Z und Kostenvoranschlag nach GOZ/GOÄ vor Beginn der Leistung mit der bzw. dem Zahlungspflichtigen vereinbart.

So bieten Sie AVL in Ihrer Zahnarztpraxis kompetent und erfolgreich an

Tipp 1: Informieren Sie online

Viele Patientinnen und Patienten informieren sich im Netz

über die Leistungen und Angebote von Zahnarztpraxen. Deshalb können Sie Ihre AVL auf Ihrer Website und auch im Rahmen der Social-Media-Auftritte Ihrer Zahnarztpraxis – sofern vorhanden – anbieten und erklären. Beschreiben Sie Ihre außervertraglichen Gesundheitsleistungen verständlich und erklären Sie, warum diese sinnvoll sein können. Nutzen Sie Bilder, um Ihre AVL noch anschaulicher darzustellen.

Tipp 2: Informieren Sie über Flyer

Zusätzlich können Sie Ihre AVL in Flyern oder Broschüren übersichtlich erklären, die Sie Ihren Patientinnen und Patienten mitgeben, nachdem Sie oder die behandelnde Zahnärztin bzw. der behandelnde Zahnarzt ein Beratungsgespräch geführt hat. Achtung: Flyer oder Broschüren dürfen niemals als Ersatz für ein persönliches Gespräch dienen.

Tipp 3: Informieren Sie im Wartezimmer

Ein ansprechender Film zur Anwendung und zum Nutzen Ihrer AVL verkürzt die Wartezeit und macht auf das Angebot aufmerksam.

Tipp 4: Informieren Sie im persönlichen Gespräch

Weil Zahnärztinnen und Zahnärzte oft wenig Zeit haben, kommen Sie hier als ZFA ins Spiel. Die Voraussetzung für

eine kompetente Beratung ist Ihr Know-how. Das heißt: Damit Sie mit Ihren Patientinnen und Patienten ein korrektes AVL-Gespräch führen können, müssen Sie vorher entsprechend geschult und selbst von der AVL überzeugt werden.

Achten Sie darauf, dass Sie die Vorteile der Leistung lediglich sachlich und verständlich darstellen und nicht der Eindruck entsteht, dass Sie die Person zu einer bestimmten AVL überreden wollen. Denken Sie daran, dass Sie nach Patientenrechtegesetz zur Darstellung von Therapiealternativen verpflichtet sind. Sie dürfen auch die kritischen Aspekte, Risiken und Nebenwirkungen nicht verschweigen.

Bieten Sie Ihren Patientinnen und Patienten ausdrücklich an, Fragen zu stellen, und geben Sie ihnen eine angemessene Bedenkzeit, nicht weniger als 24 Stunden. Wenn Sie feststellen, dass Ihr Gegenüber unsicher ist, können Sie auch raten, eine Zweitmeinung einzuholen oder sich bei der Hotline der eigenen Krankenkasse beraten zu lassen.

Beachten Sie: Diagnosen, die Erklärung von Therapien, Risiken und Prognosen und die Darstellung der Folgen bei Ablehnung einer AVL sind eine rein zahnärztliche Leistung und nicht an Sie als ZFA delegierbar.

Wichtig: Schließen Sie immer einen schriftlichen Behandlungsvertrag über eine AVL. Darin stehen die Leistungen und die voraussichtlichen Kosten. Die Patientin bzw. der Patient erhält eine Kopie der Aufklärung und Vereinbarung.

Jede Person, die eine AVL Ihrer Praxis wählt, hat Anspruch auf eine Rechnung, auf der alle Leistungen und Kosten nachvollziehbar aufgeschlüsselt sind.



Der Hype ums Protein – was wirklich sinnvoll ist

Ob Riegel, Shakes oder Puddings – seit einiger Zeit kommt man an Proteinprodukten im Supermarkt kaum mehr vorbei. Aber ist es überhaupt nötig, zusätzliches Protein zu sich zu nehmen? Oder hat es vielleicht sogar gesundheitsschädliche Folgen?

Diese Fragen werden Ihnen womöglich Patientinnen und Patienten im Praxisalltag stellen und vielleicht sind die folgenden Informationen auch für Sie persönlich interessant.

Ein anderer Begriff für Protein ist Eiweiß. Dabei handelt es sich um einen essenziellen Makronährstoff, der aus vielen unterschiedlichen, miteinander verknüpften Aminosäuren besteht.

Protein ist wichtig für viele Körperfunktionen:

- Muskelaufbau und -reparatur: Protein hilft beim Aufbau und Erhalt der Muskelmasse.
- Enzym- und Hormonproduktion: Viele Enzyme und Hormone bestehen aus Proteinen und spielen eine Rolle bei verschiedenen Stoffwechselprozessen.
- Funktionierendes Immunsystem: Wenn unser Körper von Viren oder Bakterien befallen wird, wehrt er sie mit Antikörpern ab. Diese Antikörper bestehen aus Proteinen.

Zahlreiche Produkte werden derzeit mit Protein versetzt und beworben. Häufig handelt es sich dabei um das sogenannte Whey-Protein, das aus Kuhmilch gewonnen wird. Es ist u. a. schneller verdaulich als andere Proteine.

Bedenken sollte man, dass es sich bei Proteinprodukten in der Regel um hochverarbeitete Lebensmittel handelt. Diese sollte man im Zuge einer gesunden Ernährung eher meiden. Ob eine zu hohe Proteinzufuhr gesundheitliche Folgen haben kann und wenn ja, welche gesundheitlichen Folgen eine zu hohe Protein-

zufuhr haben kann, ist noch nicht genau erforscht. Verschiedene Studien sehen jedoch ein erhöhtes Risiko für Herz-Kreislauf-Erkrankungen, Nieren- oder Leberschäden sowie Arteriosklerose.

Proteinbedarf

Die Deutsche Gesellschaft für Ernährung (DGE) gibt folgende Empfehlungen zur täglichen Proteinzufuhr:

- Gesunde Erwachsene: täglich 0,8 Gramm Eiweiß pro Kilogramm Körpergewicht
- Senioren ab 65 Jahren: täglich 1,0 Gramm Eiweiß pro Kilogramm Körpergewicht
- Kinder von 1 bis 4 Jahren: täglich 1,0 Gramm Eiweiß pro Kilogramm Körpergewicht
- Kinder von 4 bis 14 Jahren: täglich 0,9 Gramm Eiweiß je Kilogramm Körpergewicht
- Jugendliche im Alter von 15 bis unter 19 Jahren: täglich 0,9 Gramm je Kilogramm Körpergewicht für männliche Teenager und 0,8 Gramm je Kilogramm Körpergewicht für weibliche Teenager

Proteinreiche Lebensmittel

Es gibt sowohl tierisches als auch pflanzliches Protein. In der Regel kann der Proteinbedarf durch eine gesunde und ausgewogene Ernährung gedeckt werden. Unter anderem sind folgende Lebensmittel reich an Protein:

Tierisch: Milchprodukte, insbesondere Quark und Skyr, Eier, Fisch und Meeresfrüchte, Fleisch

Pflanzlich: Hülsenfrüchte, Tofu, Nüsse und Samen, Kartoffeln, Champignons, Spinat, Haferflocken

Erhöhter Proteinbedarf

Unter bestimmten Umständen benötigt der Körper gegebenenfalls mehr Protein:

- Bei hoher körperlicher Aktivität: Besonders, wenn jemand viel Krafttraining und Ausdauersport betreibt, kann eine höhere Proteinzufuhr nötig sein, um genug Energie in die Muskeln zu bringen.
- Nach Operationen oder schweren Verletzungen: Protein unterstützt die Wundheilung und hilft beim „Reparieren“ von beschädigtem Gewebe und Muskeln.
- Bei chronischen Krankheiten: Schwere Erkrankungen wie Krebs, Morbus Crohn oder Pankreatitis kosten den Körper viel Energie und erschweren teilweise die Versorgung mit Protein.
- Nach den Wechseljahren: In dieser Zeit nimmt bei vielen Frauen die Muskelmasse ab und die Knochendichte wird schlechter. Durch eine erhöhte Proteinzufuhr kann man dem entgegenwirken und somit das Risiko für die Entstehung von Osteoporose senken.
- Schwangerschaft und Stillzeit: Protein trägt zum Wachstum des Ungeborenen bei und ist wichtig für die Entwicklung von Gewebe und Organen. In der Stillzeit unterstützt Protein die Milchbildung.
- Während einer Gewichtsreduktion: Wer weniger isst und sich mehr bewegt, verliert relativ bald einige Kilos. Damit der Körper hier eher an die Fettreserven als an die Muskeln geht, kann die erhöhte Zufuhr von Protein sinnvoll sein.





Festzuschuss 8: Behandlungsabbruch richtig abwickeln

Abgebrochene Versorgungen im Bereich Zahnersatz sind unerfreulich und nicht planbar und sie sorgen für erheblichen Verwaltungsaufwand. Beim Tod einer Patientin oder eines Patienten können Sie sofort handeln. Schwierig wird es bei zögerlichem Verhalten oder Nichterscheinen.

Der Festzuschuss 8 gliedert sich wie folgt:

Gruppe	Bezeichnung
8	Nicht vollendete Behandlung (Teilleistungen)
8.1	Befund nach Präparation eines erhaltungswürdigen Zahnes, einer Teleskopkrone oder einer Wurzelstiftkappe. 50 v. H. des Festzuschusses für den Befund nach den Nummern 1.1, 1.2, 1.5, 3.2, 4.6 oder 4.8 sind ansetzbar.
8.2	Befund nach Präparation eines erhaltungswürdigen Zahnes, einer Teleskopkrone oder einer Wurzelstiftkappe, wenn auch weitergehende Maßnahmen durchgeführt worden sind. 75 v. H. des Festzuschusses für den Befund nach den Nummern 1.1, 1.2, 1.5, 3.2, 4.6 oder 4.8 sind ansetzbar. Ggf. sind die Festzuschüsse für den Befund nach Nummer 1.3 oder Nummer 4.7 ansetzbar.
8.3	Befund nach Präparation der Ankerzähne einer Brücke. 50 v. H. der Festzuschüsse für die Befunde nach den Nummern 2.1 bis 2.5 sind ansetzbar.
8.4	Befund nach Präparation der Ankerzähne einer Brücke, wenn auch weitergehende Maßnahmen durchgeführt worden sind. 75 v. H. der Festzuschüsse für die Befunde nach den Nummern 2.1 bis 2.5 sind ansetzbar. Ggf. sind die Festzuschüsse für den Befund nach Nummer 2.7 für die Ankerzähne oder für die Brückenzwischenglieder ansetzbar.
8.5	Befund nach Abformung und Ermittlung der Bissverhältnisse zur Eingliederung einer Teilprothese, einer Cover-Denture-Prothese oder einer Totalprothese. 50 v. H. der Festzuschüsse für die Befunde nach den Nummern 3.1, 4.1 bis 4.4 oder 5.1 bis 5.4 sind ansetzbar.
8.6	Befund nach Abformung und Ermittlung der Bissverhältnisse zur Eingliederung einer Teilprothese, einer Cover-Denture-Prothese oder einer Totalprothese, wenn auch weitergehende Maßnahmen durchgeführt worden sind. 75 v. H. der Festzuschüsse für die Befunde nach den Nummern 3.1, 4.1 bis 4.4 oder 5.1 bis 5.4 sind ansetzbar. Ggf. sind die Festzuschüsse für die Befunde nach Nummer 4.5 oder Nummer 4.9 ansetzbar.

Plan A: Holen Sie Patientinnen und Patienten ins Boot

Klären Sie gründlich über Konsequenzen

und Kosten eines Behandlungsabbruchs auf. Patientinnen und Patienten müssen wissen, dass auch dann Kosten

für sie und die GKV entstehen, wenn sie sich nicht mehr melden oder die Versorgung abbrechen.

Tipp: Klären Sie bereits bei Erstellung des eHKP über die Konsequenzen eines Behandlungsabbruchs auf.

Plan B: Legen Sie sich eine Strategie für den Abbruch zurecht

Behandlungsabbrüche sind meist nicht planbar. Sie sollten sich deshalb rechtzeitig eine Strategie überlegen:

- Werden Patientinnen und Patienten über die Folgen informiert?
- Wann genau wird eine Behandlung als abgebrochen eingestuft?
- Wie gehen Sie vor, wenn die Patientin bzw. der Patient nicht erreichbar ist und Sie einen Abbruch planen müssen?
- Können Sie über die GKV die Mitarbeit bzw. Mitwirkung der Patientin oder des Patienten erwirken?

Es gibt keine Vorgaben für die richtige Strategie. Sie müssen subjektiv ent-

scheiden. Das bedeutet leider auch, dass sich Ihre Strategie im Nachhinein als falsch herausstellen kann. Eine Garantie kann Ihnen niemand geben. Trotzdem können Sie im Ernstfall zielgerichteter agieren, wenn Sie gewisse Leitlinien im Vorfeld abstimmen.

Wichtig: Der Zeitpunkt des Abbruchs wird praxisindividuell und abhängig vom Fall festgelegt. Die Gründe dafür halten Sie auf dem eHKP fest und dokumentieren sie ausführlich in der Karteikarte, insbesondere dann, wenn die Patientin bzw. der Patient fernbleibt und nicht erreichbar ist.

Auch bei Abbruch Festzuschuss und Eigenanteil

Unvollendete Versorgungen werden mit einer Teilabrechnung je nach Arbeitsfortschritt ggf. zzgl. ZT/Fremdlabor berechnet. Die Patientin bzw. der Patient

trägt auf jeden Fall den eigenen Anteil gemäß Festsetzung der GKV auf dem eHKP.

Achtung: FZ 8 gilt ausschließlich für die Befundklassen 1–5, nicht für 6 und 7. Der Festzuschuss wird anteilig berechnet, je nach Behandlungsstand. Material und Laborkosten werden je nach Arbeitsfortschritt zu 100 Prozent berechnet, Festzuschuss und zahnärztliches Honorar anteilig, abhängig vom Behandlungsstand.

Wichtig: Die Beträge für den Zuschuss der GKV ergeben sich aus der ursprünglichen Planung und werden durch Ihre Software je nach Befund ermittelt. Ein Abbruch kann Ihre Software an deren Grenzen bringen. Planen Sie bei der Abrechnung genug Zeit ein, um Hotline oder Support zu kontaktieren.



Leserfrage Patient mit ASS: PKV übernimmt GOÄ Ä4 nicht

Ein erwachsener Patient leidet unter einer Autismus-Spektrum-Störung (ASS). Die Kommunikation läuft fast ausschließlich über seinen Vater, der bei den Behandlungen dabei ist. Wir berechnen deshalb immer die GOÄ Ä4. Die PKV des Patienten akzeptiert die Ziffer aber nicht. Was können wir tun?

Antwort unserer Expertin: Es gibt keine generelle Grenze, ab der es erlaubt oder vorgeschrieben ist, Diagnostik und Therapie mit einer Bezugsperson abzustimmen. Diese Entscheidung ist von Ihrem Empfinden und Ihrer Dokumentation abhängig. Haben Sie den Eindruck, dass eine Patientin oder ein Patient (jeglichen Alters)

- keine oder nur unzureichende Angaben zur eigenen Erkrankung machen kann und
- nicht imstande ist, die Folgen der Therapie abzuschätzen,

dann ziehen Sie eine Bezugsperson hinzu und berechnen dafür die GOÄ Ä4. Die Bezugsperson ist auch nicht näher definiert. Wichtig ist, dass Sie eine Schweigepflichtsentbin-

dung haben, wenn diese vonnöten ist (z. B. Oma bei Kindern, Geschwister, Bezugsperson ohne Betreuungsbestätigung).

Achten Sie darauf, dass Sie die Vorgaben der GOÄ Ä4 erfüllen:

1. Erhebung einer Fremdanamnese über einen Kranken mit der Bezugsperson
2. Unterweisung und Führung der Bezugsperson im Hinblick auf Indikation, Diagnostik und Therapie
3. Ggf. Hinweise für den häuslichen Alltag

Raten Sie zum Widerspruch!

Weisen Sie darauf hin, dass es im Zusammenhang mit der GOÄ Ä4 zu Erstattungsproblemen kommen kann, und raten Sie zum Widerspruch, wenn der Erstatter die Kosten nicht übernehmen will. Es geht hier um eine zielführende Therapie und nicht um die interne Auffassung des Erstatters. Häufiger Ablehnungsgrund ist das Nichtvorliegen einer Behinderung bzw. Bewusstseinsstörung, was aber gemäß Leistungsbeschreibung keine Voraussetzung für die GOÄ Ä4 ist und auch nicht als Diagnose vorliegen muss.



Das Herz – Motor unseres Körpers

Viele würden das Herz als unser wichtigstes Organ bezeichnen. Vielleicht, weil es als erstes die Arbeit aufnimmt – noch lange vor der Geburt. Gesunde Zähne können das Risiko für Herzkrankheiten senken, während entzündliche Prozesse in der Mundregion Herzprobleme verschlechtern können.



Pro Minute schlägt unser Herz etwa 60 bis 80 Mal, pro Jahr sind das rund 42 Millionen Schläge. Gerade mal rund 300 Gramm wiegt dieses leistungsstarke Hohlorgan, das kontinuierlich Blut durch unseren Körper pumpt. Es besteht aus zwei Vorhöfen und zwei Herzkammern.

Der Herzschlag entsteht durch ein spezielles elektrisches Leitungssystem im Herzen. Der sogenannte Sinusknoten im rechten Vorhof erzeugt regelmäßig elektrische Impulse, die sich über das Herz ausbreiten. Diese Impulse sorgen dafür, dass sich die Herzmuskulatur rhythmisch zusammenzieht und das Blut aus den Kammern herausgepresst wird (Systole). Danach folgt die Entspannungsphase (Diastole), in der sich das Herz wieder mit Blut füllt. Das Herz versorgt so den ganzen Körper mit Sauerstoff und Nährstoffen.

Häufige Herzerkrankungen

Neben angeborenen Herzfehlern gibt es viele Erkrankungen und Beeinträchtigungen des Herzens bzw. Vorerkrankungen, die dazu führen können. Je früher diese entdeckt und behandelt werden, desto besser stehen die Chancen, eine Verschlechterung der Herzfunktion zu verhindern oder aufzuhalten.

Koronare Herzkrankheit. Sie entsteht durch eine Verengung oder Verstopfung der Herzkranzgefäße. Folgen sind eine verminderte Durchblutung und Sauerstoffversorgung des Herzmuskels. Patientinnen und Patienten empfinden

Brustschmerzen und Atemnot, besonders bei körperlicher Belastung. Auch ein Enge- oder Druckgefühl im Oberkörper kann vorkommen. Die schlimmste Form ist der akute Herzinfarkt (Myokardinfarkt), der unbehandelt tödlich verlaufen kann.

Herzinsuffizienz (Herzschwäche). Hierbei ist die Pumpfunktion des Herzens eingeschränkt. Man unterscheidet zwischen systolischer und diastolischer Herzinsuffizienz. Es kommt zu Luftnot, schneller Erschöpfung sowie Gewichtszunahme durch Wassereinlagerungen, vor allem in den Beinen.

Herzrhythmusstörungen. Störungen im Reizleitungssystem führen zu unregelmäßigem Herzschlag:

- Vorhofflimmern: häufigste Form, erhöhtes Schlaganfallrisiko.
- Tachykardien: zu schneller Herzschlag, oft mit Palpitationen.
- Bradykardien: zu langsamer Herzschlag, kann zu Schwindel und Synkopen führen.

Herzklappenerkrankungen. Herzklappen können verengt (Stenose) oder undicht (Insuffizienz) sein. Am häufigsten betroffen ist die Aorten- oder Mitralklappe. Symptome sind Herzgeräusche, Schwindel, Herzrasen, geringe körperliche Belastbarkeit.

Einfluss der Mundgesundheit

Der wichtigste Zusammenhang zwischen Herzkrankheiten und der Zahn- und Mundgesundheit sind entzündliche Prozesse wie Parodontitis. Die dafür ver-

antwortlichen Bakterien bleiben nicht lokal an einer Stelle, sondern können über die Blutbahn in den Körper gelangen und dort für Schädigungen sorgen. So fördern sie beispielsweise die Entstehung von Arteriosklerose (Gefäßverkalkung), die die Leistung des Herzens beeinträchtigt.

Herzklappenentzündungen (Endokarditis). Ein weiteres Beispiel für die enge Verbindung zwischen Mund und Herz ist die infektiöse Endokarditis, also einer Entzündung der Herzinnenhaut. Bei bestimmten Vorerkrankungen können etwa Parodontitis oder Zahnfleischentzündungen dazu führen, dass Bakterien in den Blutkreislauf gelangen und sich an den Herzklappen absetzen. Besonders gefährdet sind Menschen mit künstlichen Herzklappen oder angeborenen Herzfehlern. Deshalb wird in solchen Fällen oft eine antibiotische Prophylaxe vor zahnärztlichen Eingriffen empfohlen.

Vorbeugung. Ungesunde Faktoren im Lebensstil wie Rauchen, Alkoholkonsum, Diabetes oder chronischer Stress wirken sich sowohl negativ auf die Mundgesundheit als auch auf das Herz-Kreislauf-System aus.

Daher sollten Sie bei Patientinnen und Patienten dieser Risikogruppen besonders auf die Nützlichkeit von regelmäßigen zahnärztlichen Vorsorgen, professioneller Zahnreinigung und guter Mundhygiene hinweisen. Das gilt auch für Personen mit bekannten Herz-Kreislauf-Erkrankungen.



Vorsicht bei Personen mit Herzerkrankungen

Bei der Behandlung von herzkranken Patientinnen und Patienten in der Zahnarztpraxis ist besondere Vorsicht geboten. Diese Menschen haben ein erhöhtes Risiko für Komplikationen während einer oder durch eine Behandlung. Daher gilt es einiges zu beachten.

Als ZFA wissen Sie, wie wichtig eine gründliche Anamnese sein kann, auch wenn die Patientinnen und Patienten sich manchmal über die Gesundheitsfragen wundern. Doch gerade das Wissen um vorhandene Herzprobleme ist auch wichtig für zahnärztliche Behandlungen. Wichtig zu wissen ist:

- Art und Schwere der Herzerkrankung (z. B. Herzinsuffizienz, Herzrhythmusstörung, koronare Herzkrankheit)
- Vorhandensein von Herzklappenersatz, Stents oder Schrittmachern
- Aktuelle Medikation (z. B. Betablocker, Diuretika, Antikoagulanzen)
- Körperliche Belastbarkeit und funktioneller Zustand

Achtung bei bestimmten Medikamenten

Viele Herzpatientinnen und -patienten nehmen Antikoagulanzen (Blutverdünner), wie z. B.:

- ASS (Acetylsalicylsäure)
- Clopidogrel
- Marcumar/Phenprocoumon

Ist bei diesen Personen ein zahnärztlicher Eingriff nötig, muss auf Folgendes geachtet werden:

- Die Medikamente sollten niemals einfach abgesetzt werden, ohne Rücksprache mit dem behandelnden Kardiologen oder Hausarzt.
- Kleinere Eingriffe wie einfache Zahnextraktionen sind häufig unter laufender Antikoagulation möglich.
- Bei größeren Eingriffen sollte Ihre Praxis sich mit dem Kardiologen oder Hausarzt absprechen, um über die Risiken und eine eventuelle Umstellung oder Pausierung der Medikation zu sprechen.

Vorsorgende Antibiose

Einige Personen benötigen eine antibiotische Prophylaxe vor bestimmten zahnärztlichen Eingriffen, da sie ein erhöhtes Risiko haben, eine infektiöse Endokarditis zu entwickeln. Das ist der Fall bei Personen mit

- künstlichen Herzklappen oder Klappenrekonstruktionen,
- frühere Endokarditis,
- bestimmten angeborenen Herzfehlern oder
- einem transplantierten Herzen

Betäubungen

Lokalanästhetika mit Adrenalin können bei Herzpatientinnen und -patienten problematisch sein, insbesondere bei:

- Tachykardie
- Frischem Herzinfarkt
- Unbehandelter Hypertonie
- Arrhythmien

Die entsprechenden Präparate sollten daher nur in niedriger Konzentration oder gar nicht verwendet werden. Alternativ können adrenalinfreie Produkte eingesetzt werden.

Entspannte Behandlung

Herzkranken Patientinnen und Patienten reagieren häufig mit Herzproblemen auf stressige und angespannte Situationen. Daher ist eine ruhige, angepasste zahnärztliche Behandlung wichtig:

- Bieten Sie lieber mehrere kurze Behandlungen an als eine lange.
- Legen Sie Pausen ein.
- Vermeiden Sie möglichst längere Behandlungen, bei denen der Kopf der Person unten liegt.
- Sollte die Person schnell unter Stress geraten, können beruhigende Medikamente oder Sedierungen eine Möglichkeit sein. Diese sollten natürlich auf die Herzmedikation angepasst werden.

An Notfälle denken

Befragen Sie gefährdete Patientinnen und Patienten vor Beginn einer Behandlung, ob sie eine Notfallmedikation mit sich führen und wo diese zu finden ist.

Brechen Sie die Behandlung sofort ab bei:

- Steigender Unruhe der behandelten Person
- Schwerer oder unregelmäßiger Atmung
- Schweißausbrüchen

Im besten Fall reichen dann eine Pause mit frischer Luft und einem Glas Wasser, die Verabreichung der Akutmedikation oder das Verschieben der restlichen Behandlung. Im Zweifelsfall sollten Sie jedoch lieber einen Rettungswagen rufen, auch wenn viele Patientinnen und Patienten dies lieber vermeiden möchten.

Da bei Menschen mit Herzerkrankung auch akut lebensbedrohliche Ereignisse wie ein Herzstillstand auftreten können, ist ein gutes Notfallmanagement in der Praxis wichtig. Dazu gehören regelmäßige Schulungen des Praxisteams, u. a. in Reanimation. Auch die Anschaffung eines Defibrillators und die entsprechende Einweisung können Leben retten.





Minimalismus im Alltag:

Warum weniger manchmal mehr ist

Das Leben einfacher gestalten – das ist der Kern des Minimalismus. Die Methode soll dabei helfen, sich auf die wirklich wichtigen Dinge im Leben zu konzentrieren. Zudem fördert sie einen nachhaltigen Lebensstil. Aber wie kann man Minimalismus im Alltag umsetzen?

Als bewusste Lebensweise wird der Minimalismus zwar erst ungefähr seit der Jahrtausendwende in der westlichen Welt praktiziert. Doch wenn man mal in die Geschichte schaut, kann man Ansätze davon seit Jahrhunderten in vielen Religionen und Kulturen finden. Moderner Minimalismus gilt als Gegenbewegung zu Konsumüberfluss und digitaler Reizüberflutung. Kurz gesagt: Weniger Materielles, Ablenkung und Stress – mehr Ruhe, Freizeit und Zufriedenheit.

Was bringt Minimalismus?

„Was du besitzt, besitzt auch dich“ – die Aussage hinter diesem Sprichwort können Sie vielleicht unterschreiben, wenn Sie Ihren überquellenden Kleiderschrank, den vollgestopften Keller oder den gut gefüllten Badezimmerschrank betrachten. Alle materiellen Dinge fordern in gewisser Weise Aufmerksamkeit. Sei es, weil wir uns nicht zwischen den 10 Jeans und 20 Pullovern entscheiden können oder weil wir dringend mal wieder die vielen Dekofigürchen und Bilderrahmen im Wohnzimmer abstauben müssen. Das kostet uns nicht nur Zeit, sondern auch Platz in unseren Gedanken. Der Minimalismus zielt genau darauf ab. Im Alltag bedeutet das:

- Geringere Belastung: Weniger Materielles benötigt weniger Aufwand beim Aussuchen, Kaufen, Pflegen, Aufräumen und Aussortieren.
- Mehr Zeit: Das bringt uns mehr freie Zeit für die wirklich wichtigen Dinge wie Familie, Freunde, Hobbys und Entspannung.
- Schnellere Entscheidungen: Wenn man sich nur zwischen 5 statt zwischen 20 Kleidungsstücken entscheiden muss, kommt man schneller zu einem Ergebnis.
- Mehr Ruhe und Zufriedenheit: Wer – zumindest teilweise – aus dem Schneller-Höher-Weiter-Karussell aussteigt, ist langfristig ausgeglichener.

Wie wenig ist wenig genug?

Minimalismus ist kein Alles-oder-nichts-Prinzip. Man muss nicht sämtliches Hab und Gut wegwerfen und sich verbieten, jemals wieder etwas Neues zu kaufen. Es geht vielmehr um die Frage, was einem wirklich guttut und das eigene Leben bereichert. Schon kleine Veränderungen machen einen Unterschied: eine ausgemistete Küchenschublade, der bewusste Verzicht auf das dritte Paar Sneaker oder schon wieder neue Sofakissen. Oft ist der Anfang besonders schwierig. So kann er gelingen:

Wohnraum checken

- Kleiderschrank: Nehmen Sie einfach mal jedes Kleidungsstück in die Hand und überlegen Sie, wann Sie es konkret das nächste Mal anziehen würden. Findet sich kein Anlass, muss es auch nicht länger Platz wegnehmen. Wenn Sie sich gar nicht trennen können, packen Sie es mit allen anderen Zweifelsfällen in eine Kiste und stellen Sie diese in eine Ecke oder den Keller. Haben Sie es ein Jahr nicht angezogen, kann es wirklich weg.
- Erinnerungsstücke: Häufig reicht unsere Erinnerung an schöne Begebenheiten

aus und es braucht gar kein materielles Erinnerungsstück. Ein guter Tipp, wenn die Trennung etwas schwerfällt: Machen Sie ein Foto davon und speichern Sie es in einem speziellen Erinnerungsordner ab. So können Sie es jederzeit ansehen, doch es liegt nicht mehr länger herum.

- Dekoration: Vor allem jahreszeitliche Wohnaccessoires wie Osterhasen oder Weihnachtsdekoration sammeln sich schnell an, obwohl sie die meiste Zeit nur in Kisten auf ihren Einsatz warten. Wie wäre es, wenn Sie für jedes neue Teil, das einzieht, mindestens ein altes Teil wegwerfen?

Konsumverhalten

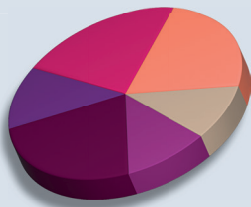
- Vermeiden Sie Impulskäufe: Denken Sie lieber noch einmal einen Tag darüber nach. Oft ist das spontane „Will-ich-haben-Gefühl“ schon kurze Zeit später wieder verschwunden.
- Nachhaltig kaufen: Kaufen Sie lieber Qualität statt Quantität. Das spart nicht nur Geld, sondern auch Zeit und ist weniger belastend für die Umwelt.

Zeitmanagement

- Bewusste Zeitplanung: Muss wirklich jeder zweite Abend verplant sein? Weniger Termine und Verpflichtungen bedeuten mehr Raum für Erholung und Kreativität.
 - Digitale Welt: Handy, Social Media, News sind oft ein unbewusster Zeitfresser. Minimalismus heißt hier: bewusste handyfreie Zeiten einplanen, unnötige Apps löschen, Push-Benachrichtigungen ausschalten.

Haben Sie jetzt Lust auf Minimalismus gekriegt? Dann fangen Sie mit dem ersten Schritt an!





Machen Sie mit bei unserer Blitzumfrage

Wir wollen von Ihnen wissen:

„Welche Fortbildungen haben Sie für sich 2026 geplant?
Wovon hängt Ihre Planung ab?“

Hier geht's zur Umfrage:
www.pkv-institut.de/blitzumfrage10
(oder per QR-Code)



zur Umfrage

Zu gewinnen gibt es ein Samsung Galaxy A06 4GB+64GB!



Jetzt gewinnen:

Samsung Galaxy A06

IHRE ANTWORTEN – UNSERE ANALYSE: DIE ERGEBNISSE DER SEPTEMBERUMFRAGE



Im September wollten wir von Ihnen wissen: „Nutzen Sie ein Online-Terminbuchungssystem? Wenn ja, welche Vor- und Nachteile sind damit verbunden?“

Das haben Sie geantwortet: Knapp 66 % der von uns befragten MFAs und ZFAs bestätigten, in ihrer Praxis ein Online-Terminbuchungssystem anzubieten. Von denen, die keines haben, gaben 50 % an, dass die Praxisleitung ein solches System ablehnt. Ca. 17 % erklärten, dass für sie die Integration des Systems in den Praxisablauf zu aufwendig sei, und 8 % erklärten, die Einführung auf einen späteren Zeitpunkt verschoben zu haben.

Die Anwenderinnen und Anwender sahen viele Vorteile eines Online-Terminbuchungssystems, etwa: zeitliche Entlastung und mehr Kapazität für andere wichtige Dinge, Papierlosigkeit, weniger Telefonanrufe, mehr Entspannung im Praxisalltag für Team, Patientinnen und Patienten, gute Planbarkeit von Terminen und bessere Erreichbarkeit (zeitliche Unabhängigkeit von der Sprechstunde).

Es wurden aber auch Nachteile genannt, wie etwa hohe Kosten, Fehlbuchungen, unzureichende Anamnese (sie ist im Buchungssystem nicht so zutreffend wie im persönlichen Telefongespräch mit den ZFAs), falsche Einbuchung durch die Patientinnen und Patienten sowie die Gefahr der Überlastung der Praxis durch viele Neupatientinnen und -patienten.

Vor- und Nachteile von Online-Terminbuchungssystemen

Die Einführung von Online-Terminbuchungssystemen in (Zahn-)Arztpraxen bieten Vorteile, aber auch Nachteile.

Vorteile	Nachteile
24/7-Zugänglichkeit. Patientinnen und Patienten können jederzeit einen Termin buchen. Das erhöht die Flexibilität.	Nicht alle Menschen sind digital fit. Manche Patientinnen und Patienten sind mit digitalen Tools wenig vertraut.
Effizienzsteigerung im Praxisbetrieb. Weniger Telefon- und Verwaltungsaufwand, automatisierte Erinnerungen, Terminnachverfolgung, keine Doppelbuchungen, bessere Auslastung der Termine.	Falsche Anamnesen. Wenn Patientinnen und Patienten ohne Anleitung Termine buchen, kann das zu Risiken führen (z. B. ein dringender Fall wird als Routine gebucht).
Verbesserung der Patientenzufriedenheit. Transparenz über freie Termine, Wahlmöglichkeit bei Zahnärztin/-arzt und Zeiten, kürzere Warte- und Buchungszeiten, weniger Frust beim Terminvereinbaren.	Technische Anforderungen. Es werden stabile IT-Strukturen benötigt. Die Integration von Kalendern, Patientenmanagementsystemen etc. ist notwendig.
Kosten- und Ressourcenersparnis. Durch effizientere Abläufe lassen sich Kapazitäten besser nutzen.	Datenschutz und Sicherheit. Ein Online-Buchungssystem muss die Sicherheits- und Datenschutzanforderungen erfüllen (DSGVO).
Besseres Management von Ausfällen und No-Shows. Automatische Erinnerungen und Online-Stornierungsmöglichkeiten minimieren Terminversäumnisse.	Veränderung im Workflow und Personalschulung. Praxismitarbeitende müssen sich in das neue System einarbeiten. Das kann anfänglich Aufwand bedeuten.

Ihre nächsten Online-Seminare im Januar und Februar 2026



Mo. 12.01.26 | 18:30–20:00 Uhr | Referentin: Andrea Knauber

Hygienepflichtschulung nach RKI-/KRINKO-Richtlinien (Teil 1): Dokumente

- ✓ Pflichtdokumente im Aushang und zur Einsichtnahme
- ✓ Voraussetzungen für das Aufbereitungspersonal und an die Medizingeräte
- ✓ Anforderungen an Freigabe und Dokumentation



Mi. 21.01.26 | 18:30–19:30 Uhr | Referentin: Jana Brandt

Neustart 2026: Das müssen Sie für Ihre Abrechnung wissen

- ✓ GOZ vs. BEMA: So passen Sie Ihr Honorar richtig an
- ✓ ePA 1 und ePA 2: Das ist jetzt wichtig zu wissen
- ✓ Unzumutbarkeitsregelung – darauf müssen Sie achten!



Mo. 26.01.26 | 18:30–19:30 Uhr | Referentin: Sabine Monka-Lammering

Achtsamkeit und Stressmanagement – so schalten Sie nach der Praxis richtig ab

- ✓ Wie Sie den Stress der Woche loslassen und entspannt in den Feierabend starten
- ✓ Mit diesen Tipps schaffen bekommen Sie den Kopf frei
- ✓ Für Geist und Seele: Praktische Übungen, die Ihnen helfen, wieder Energie zu tanken



Mo. 02.02.26 | 18:30–20:00 Uhr | Referent: Michael Kreuzer

Das „kleine Einmaleins“ der Betriebswirtschaft für ZFAs und Praxismanagerinnen

- ✓ Darum sollten Sie das die Grundlagen der Betriebswirtschaft kennen
- ✓ Eine einfache Rechnung: Von den Einnahmen einer Praxis bis zu dem, was übrigbleibt
- ✓ Thema Abschreibungen: Was steckt dahinter und wie Sie es für sich nutzen



Mo. 09.02.26 | 18:30–20:00 Uhr | Referentin: Andrea Knauber

Hygienepflichtschulung nach RKI-/KRINKO-Richtlinien (Teil 2): Praktische Umsetzung

- ✓ Welche persönlichen Voraussetzungen und Schutzmaßnahmen Sie hier unbedingt beachten müssen
- ✓ Hygienische Händedesinfektion und Hautschutz: Dies müssen Sie umsetzen
- ✓ Wie Sie die Anforderungen an den Ablauf und die Aufbereitung von Medizinprodukten erfüllen



Do. 19.02.26 | 18:30–20:00 Uhr | Referentin: Christiane Fleißner-Mielke

Motivationsbooster fürs Praxisteam

- ✓ Wie Mitarbeiterbefragungen und Stimmungsschecks Zufriedenheit sichtbar machen
- ✓ Warum Grundbedürfnisse wie Bindung, Orientierung und Selbstwert entscheidend sind
- ✓ So heben Sie mit kleinen Tipps die Stimmung im Team und fördern Motivation



Ihr Zugang zum Lerncampus:
www.pkv-institut.de/lerncampus

