

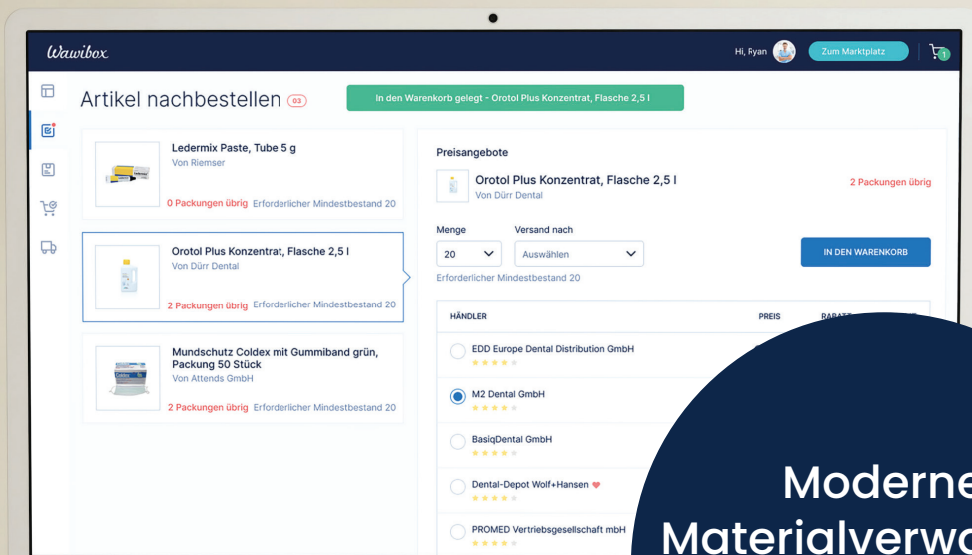
ZWWP

SPEZIAL

Praxisgründung

1+2.23

Wawibox



Moderne
Materialverwaltung
passend für Ihre
Bedürfnisse.

Technik ist einfach

... mit den Technik-Profis



**Einfach
näher dran!**

Reparatur, Validierung,
Wartung, Prüfung, IT-Service,
Montage, Entsorgung

2016-579-9555 | Stand: 13.12.2022

Gründen trotz Herausforderungen



Jost Rieckesmann

Angestellter Zahnarzt und
Präsident der Zahnärztekammer
Westfalen-Lippe

Im Laufe der eigenen Karriere fragt sich jeder Zahnarzt zwangsläufig, ob eine Selbstständigkeit für ihn infrage kommt. Für mich war es, bevor ich die Praxis an meinen Sohn übergab, die richtige Entscheidung: 34 Jahre zahnärztlicher Selbstständigkeit haben mir immer Spaß gemacht, waren fachlich und unternehmerisch befriedigend und haben sich auch finanziell gelohnt. Doch trotz aller Vorteile einer Selbstständigkeit ist die Gründung oder auch die Übernahme einer Praxis durchaus mit Herausforderungen verbunden.

Mit diesen Herausforderungen müssen sich Gründer aber nicht zwingend alleine auseinandersetzen, denn es gibt verschiedenste Unterstützungs- und Vorbereitungsangebote der Körperschaften. Dazu gehören beispielsweise berufskundliche Vorlesungen, die digitale Praxisbörse der KZVWL oder auch Patenschafts- und Informationsprogramme sowie Tutorials zu einer Vielzahl für den Gründungszeitraum relevanten Themen. Die Zahnärztekammer Westfalen-Lippe (ZÄKWL) bietet zum Beispiel die Intensiv-Seminarreihe „lückenlos“ für junge Zahnärzte an. Das dreiteilige Seminar soll das Fundament für eine erfolgreiche berufliche Zukunft legen: Anerkannte Experten geben praktische Tipps zu den Themen Praxisgründung, Berufsrecht, Praxisführung, Arbeiten im zahnärztlichen Team, Versicherungen und Finanzierung, QM, Abrechnung, gesetzlichen und steuerlichen Regelungen. Und auch die gemeinsame Kampagne www.praxisorientiert.de der ZÄKWL und der KZVWL, bietet Studierenden, Assistenten sowie Angestellten viele Informationen rund um das Thema der Selbstständigkeit.

Auch wenn Zahnärztekammern und Kassenzahnärztliche Vereinigungen Gründern zur Seite stehen, liegen die gesetzlichen Rahmenbedingungen zur Berufsausübung beim Staat sowie den Ministerien und Behörden auf EU-Ebene und in Bund und Ländern. Als Körperschaften können wir diese nur mehr als nachdrücklich auffordern, formale Fallstricke und unnötige bürokratische Belastungen zu vermeiden bzw. dringend zu entschlacken. Der hohe bürokratische Aufwand geht zulasten der Behandlungszeit. Sicher ein Grund, weshalb sich junge Zahnärzte nicht von vornherein für eine Selbstständigkeit entscheiden. Eine weitere Forderung besteht in der Einhaltung einer gewissen Planbarkeit der betriebswirtschaftlichen Parameter, da sonst die individuelle patientennahe zahnärztliche Versorgung auf Dauer unter Druck gerät. Dies gilt auch für die Tätigkeit im Angestelltenstatus. So ist durch die politisch-finanziell intendierte, aber fachlich-medizinisch verantwortungslose Entscheidung des Gesetzgebers, die gerade erst eingeführte moderne Parodontitisbehandlung nach nur einem Jahr unter ein radikal eingekürztes Budget zu stellen, eine groteske Farce, die die Arbeit des Berufsstandes einschränkt und für die Patienten eine parodontale Katastrophe darstellt – bekanntermaßen nicht nur mit zahnmedizinischen Folgen.

Damit ist es auch weiterhin unsere Aufgabe als zahnärztliche Körperschaften, Kammern und KZVen, Bedingungen in Politik und Öffentlichkeit anzuprangern, Lösungen vorzuschlagen sowie einzufordern. Das geschieht auf vielfältige Weise und auf allen Ebenen. Letztlich leisten wir so Lobbyarbeit im Interesse unserer Patienten. Diese Herausforderungen sollten aber nicht gegen die Entscheidung zur Selbstständigkeit sprechen, denn es sind Probleme, mit denen wir alle, Zahnärzte als Selbstständige wie als Angestellte, konfrontiert sind.



Jost Rieckesmann
[Infos zum Autor]

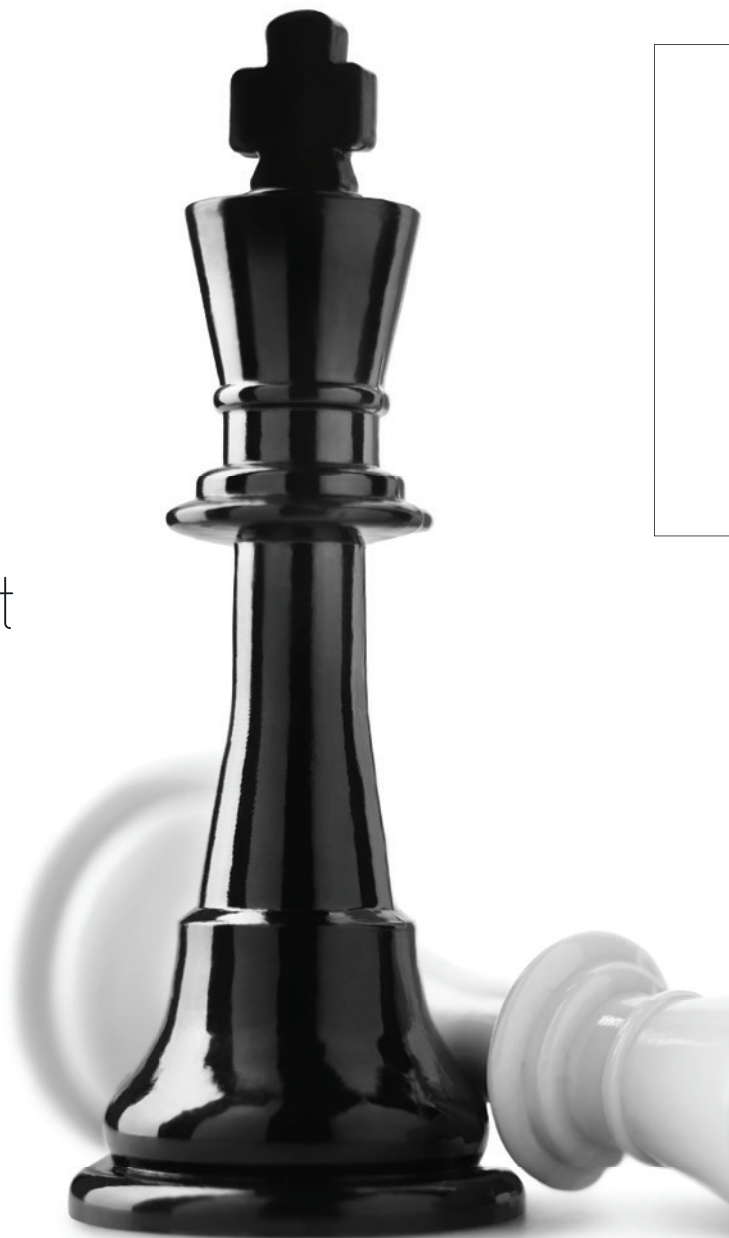
Niederlassung:

- ja
- nein
- vielleicht

81%
Niederlassung
LOHNT SICH!



Laut einer Studie der apoBank wird der Schritt in die Selbstständigkeit nur selten bereut. Demnach würden sich 81 Prozent der Zahnärzte auch heute wieder selbstständig machen. Auch wenn die Niederlassung anspruchsvoll ist, spiegeln die Teilnehmenden wider, dass sich für sie der Schritt in unterschiedlichen Aspekten gelohnt hat. Genannt werden dabei beispielsweise mit 84 Prozent die eigenen Gestaltungsmöglichkeiten und 80 Prozent der Teilnehmer sprechen sich für die gute Einkommenssituation aus.



© nixoncreative – stock.adobe.com

79
PROZENT

WORK-LIFE-BALANCE

mit ambivalenten Ergebnissen

Die Vereinbarkeit von Beruf und Privatleben ist grundsätzlich für alle Befragten wichtig. Allerdings sind sich die Befragten nicht einig, ob die gewünschte Work-Life-Balance besser mit einer Selbstständigkeit oder im Anstellungsverhältnis realisierbar ist. So sprechen sich 79 Prozent der angestellten Zahnärzte dafür aus, dass die Vereinbarkeit von Beruf und Familie einen hohen Einfluss auf die Entscheidung für das Angestelltenverhältnis hat. Andererseits sehen aber 64 Prozent der befragten Zahnärzte gerade in der Selbstständigkeit beide Bereiche besser miteinander kombinierbar.

Studie Niederlassung apoBank



63%

BÜROKRATIE

als größte Hürde

Vor allem der mit einer Selbstständigkeit verbundene hohe bürokratische Aufwand sorgte bei 63 Prozent der befragten Zahnärzte für die Entscheidung gegen eine Selbstständigkeit. Gerade im zahnmedizinischen Bereich müssen viele Auflagen erfüllt werden, die am Ende zwar vor allem dem Wohl der Patienten dienen sollen, für Gründer und Praxisteam aber oft eine Herausforderung darstellen. Im Vergleich spricht die Bürokratie 2022 noch häufiger gegen die Selbstständigkeit als in der Befragung von 2014.



TREND

zur Gemeinschaftspraxis

52 Prozent der befragten Zahnärzte würden langfristig am liebsten – sofern sie sich für die Selbstständigkeit entscheiden würden – in einer Gemeinschaftspraxis arbeiten. Besonders wichtig ist ihnen dabei der kollegiale Austausch und das Arbeiten im Team. Dies wird mit 78 Prozent besonders deutlich.

52%

28%

GRÜNDUNGSHerausforderungen

Die größten Gründungsherausforderungen sehen Zahnärzte vor allem in der zeitlichen Organisation des Gründungsprozesses (46 Prozent), der Suche nach geeigneten Räumen (35 Prozent) sowie der Einigung mit dem ehemaligen Praxisinhaber oder Partner (32 Prozent). Überraschend: Die Finanzierung wird mit 28 Prozent immer seltener zum Problem.

Quelle: apoBank-Studie „Niederlassen oder lieber lassen?“ von 2022. Modifizierte Neuauflage der apoBank-Studie „Chance Niederlassung“ aus dem Jahr 2014.

ANZEIGE

METASYS GREEN&CLEAN

DESINFEKTION

ALLES CLEAN AUS EINER HAND

- >> optimale Hygiene in allen Bereichen der zahnärztlichen Praxis
- >> umfassende Lösung im Sinne aller Hygieneanforderungen und Richtlinien
- >> Sicherheit und Infektionsschutz

OHNE ALKOHOL
schnell
wirksam

STOPP
den
Legionellen

VOLL VIRUZID
in nur
60 Sek

HOCH
WIRKSAM
in nur
60 Min



Praxisgründung braucht **Wissen in alle Richtungen**

Autorin: *Alicia Hartmann*



Der zahnärztliche Nachwuchs entscheidet sich immer weniger für eine Niederlassung – besonders bei jungen Zahnärztinnen sind die Gründungsbedenken groß. Dr. Anke Welly, Vorstandsmitglied der Zahnärztekammer Mecklenburg-Vorpommern, stellt im Interview unter anderem das Agieren ihrer Kammer vor, um junge Berufstätige für eine Niederlassung zu gewinnen.

Dr. Welly, was tun Sie als Vorstand, um den zahnärztlichen Nachwuchs über die vielfältigen Möglichkeiten der Berufsausübung zu informieren?

Mecklenburg-Vorpommern leidet, wie andere Bundesländer gewiss auch, an einem Ungleichgewicht zwischen Praxisschließungen und Praxisneueröffnungen. Während jährlich mehr als 60 Praxen geschlossen werden, wagen im Durchschnitt lediglich 40 Zahnärzte einen Neustart. Das liegt vor allem am demografischen Wandel: Die „Babyboomer“ treten ihren wohlverdienten Ruhestand an und der Nachwuchs kann diese Lücke nur schwer füllen. Als Zahnärztekammer wissen wir um die Problematik und konzentrieren uns deshalb darauf, jungen Zahnmedizinern die Vorteile der Selbstständigkeit näherzubringen und für die eigene Praxis zu begeistern. Gemeinsam als zahnärztliche Körperschaften thematisieren

wir im Rahmen von Berufskundevorlesungen an den Universitäten Rostock und Greifswald nicht nur die generellen Vorteile einer Selbstständigkeit, sondern auch die Chancen, die eine



Hintergrundbild: © Cristina Conti – stock.adobe.com



Film ab: Zahni in MV



Die Zahnärztekammer Mecklenburg-Vorpommern hat auf ihrem **YouTube-Kanal** die Reihe „Zahni in MV“ gestartet, die niedergelassene Zahnärzte in einzelnen Porträts vorstellt und so für eine Gründung im Bundesland wirbt. Frau Dr. Welly ist Teil dieser Reihe.



Hier geht's zu ihrem **Porträt.**

Meine Empfehlung: Sprecht miteinander!

Regelmäßige Qualitätszirkel und Study Clubs helfen nicht nur, die fachliche Kompetenz zu bereichern, sondern sind auch gut geeignet, die Wirtschaftlichkeit der eigenen (oder zukünftigen) Praxis zu hinterfragen. Sprechen Sie neben Fachleuten wie Steuerberatern auch mit ehemaligen Kommilitonen oder befreundeten Zahnärzten, das hilft auch bei der Definition der eigenen Ziele und Vorstellungen. Um entscheidende Aspekte planen zu können, muss jeder wissen, wie groß der Stellenwert einzelner Parameter ist.

Niederlassung im ländlichen Bereich bietet. Im intensiven Austausch mit den Studierenden wird aber vor allem deutlich, dass ihnen betriebswirtschaftliche Kenntnisse fehlen und Begriffe wie Investitions- und Kostenberatung (INKO) oft unbekannt sind. Diese Kenntnismängel erschweren den Schritt in die Selbstständigkeit.

Wie bauen Sie Bedenken vonseiten des Nachwuchses gegenüber einer Praxisgründung ab?

Eines unserer besonderen Herzensprojekte als zahnärztliche Körperschaften in Mecklenburg-Vorpommern ist der Tag der Chancen. Bei dieser Veranstaltung im schönen Ostseebad Warnemünde laden wir Vorbereitungsassistenten, angestellte Zahnärzte und Studierende ein: Neben Fachvorträgen zum Thema Niederlassung und Praxisgründung können sich junge Zahnärzte mit niedergelassenen Kollegen austauschen und erhalten so wertvolle Tipps, können aber vor allem offen und ehrlich über Hürden und Fehler im Gründungsprozess sprechen. In zwangloser Atmosphäre gibt es beim anschließenden Abendessen genügend Zeit, um ins Gespräch zu kommen. Aus diesem Projekt heraus ist ganz aktuell eine Imagekampagne entstanden. Es wurde eine Video-Serie entwickelt, in der junge Zahnärzte berichten, weshalb sie sich bewusst für eine Niederlassung im Bundesland Mecklenburg-Vorpommern entschieden haben, insbesondere mit dem Fokus Niederlassung im ländlichen Raum. Wir hoffen auf große Resonanz, Neugierde und Vernetzung mit jungen Kollegen, die das Abenteuer Praxisgründung avisieren. Zusätzlich gibt es seit drei Jahren die Arbeitsgruppe „Förderung des beruflichen Nachwuchses“. Die Mitglieder präsentieren sich auf der Homepage der ZÄK und berichten im persönlichen Gespräch sowie im Rahmen von Online-Fortbildungen in Form eines Existenzgründertalks von ihren eigenen Erfahrungen. Demnächst

ANZEIGE

CGM 

Dentalinformationssystem

CGM XDENT

Zahnarztinformationssystem

BESUCHEN
SIE UNS AUF
DER IDS
IN KÖLN.



CompuGroup
Medical

Erleben Sie unser Motto

**„Fit for Future:
Denn die Zukunft beginnt jetzt.“**

live auf der Weltleitmesse der Dentalbranche.

Wann:

14.–18.03.2023

Wo:

Messe Köln,
Halle 11.3, Stand A8/C9

Produkt-Highlights:

Mobile Anwendungen, die das Arbeiten mit CGM Z1.PRO erleichtern, und unsere neue Zahnarztsoftware CGM XDENT.

Einfach online auf cgm.com/ids anmelden, persönlichen Termin vereinbaren und zwei kostenlose Tickets erhalten.



Vorurteile abbauen

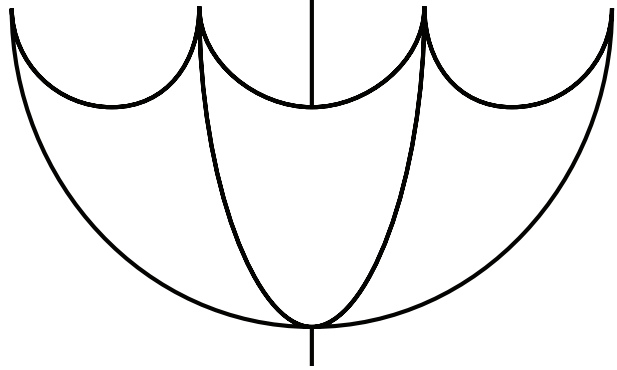
Wir müssen es als Standesvertreter schaffen, Ressentiments zu entkräften: Wer eine Praxis übernimmt oder neu gründet, fürchtet sich zunächst vor (hohen) Investitionen. Es muss aber Verständnis dafür geschaffen werden, dass Investitionskosten nicht gleichbedeutend mit einem hohen Risiko sind. Entscheidend für den Erfolg der eigenen Praxis sind vielmehr eine gute Vorbereitung und Planung. Existenzgründerprogramme und Fortbildungsveranstaltungen sowie Curricula vermitteln alles Entscheidende zur Gründung und Führung einer Zahnarztpraxis.

Hilfe für den Paragrafenwald

Neben allgemeinen Aspekten – Betriebswirtschaft, Führung, Kommunikation und rechtliche Grundlagen – der Praxisgründung ist es für uns als Körperschaften aber auch wichtig, auf die aktuelle Situation in unserem Bundesland einzugehen. Da die Zahl der abzugebenden Praxen aktuell wesentlich höher ist als die Gesuche junger Gründer, eröffnet sich für die jungen Kollegen eine gute Verhandlungsgrundlage. Neben den Übernahmekosten ist dies auch im Hinblick auf Reserven für notwendige Investitionen sehr attraktiv. Gesetzliche Grundlagen, Verordnungen und der mit einer Niederlassung verbundenen hohe bürokratische Aufwand können aber auch durch die Landespolitik nicht oder nur bedingt geändert werden. Wir können hier nur vielfältig darüber informieren, wie man am effektivsten durch den Paragrafenwald steuert.



Dr. Anke Welly
[Infos zur Person]



können Interessierte auch über soziale Medien von diesem Angebot der Arbeitsgruppe profitieren.

Stichwort Vereinbarkeit von Familie und Praxisgründung – wie machbar erachten Sie das Ganze?

Die Themen Schwangerschaft und Selbstständigkeit sind ehrlich gesagt leider aus finanzieller Sicht nur schwer miteinander vereinbar. Problematisch ist, dass es sich beim Mutterschutzgesetz lediglich um ein Arbeitnehmerschutzgesetz handelt, was damit nicht bei schwangeren Selbstständigen anwendbar ist. Selbstständige Zahnärztinnen „dürfen“ zwar, sofern sie sich gesundheitlich dazu in der Lage fühlen, bis unmittelbar vor und auch direkt nach der Geburt arbeiten, müssen aber auf eigene Rücklagen zurückgreifen, wenn sie sich entschließen, in der Schwangerschaft oder Stillzeit nicht zu arbeiten. Das bedeutet auch, dass für Selbstständige kein Beschäftigungsverbot möglich ist.

Kann man sagen: Angestellten Zahnärztinnen geht es grundsätzlich besser?

Das würde ich so nicht unterschreiben. Wie immer gibt es Vor-, aber auch Nachteile. Denn das geringere finanzielle Risiko in Schwangerschaft und Stillzeit für angestellte Zahnärztinnen ist ja nur ein Aspekt. Auf der anderen Seite ist es für schwangere angestellte Zahnärztinnen kaum möglich, am Patienten zu arbeiten, selbst wenn der Wunsch besteht. Dadurch kann sich zum Beispiel die Weiterbildungszeit innerhalb einer Fachzahnarzt Ausbildung deutlich verlängern.

Wann raten Sie Zahnärztinnen zur Praxisgründung – vor, mitten oder nach der Familiengründung?

Eine generelle Empfehlung kann ich hier nicht geben, denn das ist immer eine individuelle Entscheidung der Zahnärztin im Kontext ihres persönlichen, aber auch beruflichen Umfeldes. Ich persönlich habe die Elternzeit in der Anstellung verbracht, aber es ist ja ein Unterschied, ob jemand in einer Praxisgemeinschaft oder in einer Einzelpraxis niedergelassen ist, ob Großeltern im Krankheitsfall des Kindes kurzfristig einspringen können oder generell die Kinderbetreuung übernehmen. Übernimmt ggf. der Kindsvater die Elternzeit oder springt vielleicht sogar der Praxisvorgesänger gern als Vertretung ein? All das sind Faktoren, die diese Entscheidung in die eine oder die andere Richtung beeinflussen können. Vorteile in der eigenen Praxis sind ganz klar die Möglichkeit, die Arbeitszeiten optimal festlegen, den Familienurlaub viel freier planen und auch die Praxisphilosophie selbst bestimmen zu können. Es gibt genügend Beispiele, bei denen die Familienplanung parallel zum Praxisaufbau sehr gut funktioniert hat.

LÄCHELWERK

ACHIM

DENTAL DESIGN & DENTAL CARE

**TRAUMPRAXEN.
GEPLANT MIT
MULTIDENT.**

Autorin:
Lilli Bernitzki



Die Universität Witten/Herdecke bietet seit dem Wintersemester 2022/23 im Zahnmedizinstudium Module rund um Praxisgründungen und Altersvorsorge an. Inhalte dieser Art sind ein Novum in der Lehrlandschaft, obwohl seit Jahren ihr Mangel kritisiert und die Vermittlung betriebswirtschaftlicher Kenntnisse im Studium gefordert wird. Die Universität Witten/Herdecke ist hier Vorreiter, andere Standorte sollten ihr folgen. Ein Kurzgespräch mit Prof. Dr. Mozghan Bizhang, Abteilungsleiterin für das Studiendekanat Zahnmedizin und Oberärztin am Lehrstuhl für Zahnerhaltung und Präventive Zahnmedizin der Universität Witten/Herdecke.



© Universität Witten / Herdecke

Frau Prof. Dr. Bizhang, was waren Ihre Beweggründe, ein Seminar mit betriebswirtschaftlichen Grundlagen für Studierende der Zahnmedizin anzubieten?

Wir reagieren damit auf die Wünsche unserer Studierenden. Die Studierenden werden zum Teil schon während des Studiums von verschiedenen Vereinen, Versicherungen, Finanzberatungen etc. angesprochen, um langfristige Verträge mit ihnen für einen kleinen Obolus abzuschließen. Hier möchten wir vorbeugen und Hilfestellung leisten, damit man seriöse und unseriöse Angebote unterscheiden kann. Wir möchten unsere Studierenden frühzeitig darauf vorbereiten, fundierte Entscheidungen sowohl privat als auch beruflich selbst treffen zu können. Sie sollten nach ihrem Abschluss in der Lage sein, eine Risiko-Nutzen-Entscheidung zur Praxisgründung oder Praxisübernahme sicher treffen zu können.

Die neuen Inhalte werden durch einen externen Experten vermittelt. Warum?

Uns war es wichtig, einen externen Experten zu finden, der unabhängig zu Finanzfragen beraten kann und unsere Studierenden nicht dazu verleitet, zu früh Verträge abzuschließen. Wir konnten für diese Veranstaltung Dipl.-Kfm. Christian Henrici gewinnen und darüber sind wir sehr froh. Er hat einen Lehrauftrag an unserer Universität bekommen. Er ist Gründer und Geschäftsführer der OPTI health consulting GmbH

sowie Lehrbeauftragter und Referent für Controlling, Personal und Businessplanung. Die von ihm als Grundlagen vermittelten Themen sind Betriebswirtschaftslehre, finanzielle Bildung, Anlagemöglichkeiten, Finanzierungsarten, Gründungsarten, Businessplanung und Versicherungsarten.

Wie reagieren die Studierenden auf die neuen Lehrinhalte?

Dieses Wahlfach ist eine fakultative Veranstaltung. Zurzeit lernen 44 Studierende in diesem Fachsemester an der Universität Witten/Herdecke; 31 von ihnen haben sich bewusst für dieses Wahlfach entschieden. Alle Studierenden, die das Wahlfach freiwillig gewählt haben, müssen dann an der Abschlussprüfung des Fachs teilnehmen. Anschließend wird die Abschlussnote nur für Teilnehmende des Wahlfachs auf dem ersten Staatsexamenszeugnis (Z1) dokumentiert, d.h. die Teilnahme an diesem Wahlfach hat Konsequenzen für sie. Daher sind wir sehr stolz, dass dieses Wahlfach sehr gut von den Studierenden angenommen wurde. Das zeigt uns, dass dieses Thema ein Bedürfnis der Studierenden trifft. Bisher sind die Studierenden und Herr Henrici sehr zufrieden mit dieser Veranstaltung. Wir werden sie regelmäßig evaluieren und nach Rücksprache mit den Beteiligten auch an Verbesserungen arbeiten. Dieser Prozess bleibt dynamisch.



Prof. Dr. Mozghan Bizhang
[Infos zur Person]

GEMEINSAM AUF ERFOLGSKURS

MIT DAMPSOFT AN IHRER SEITE

**Besuchen Sie
uns auf der IDS!**

Halle 11.3
Stand E021

Sie wollen durchstarten?

Wir unterstützen Sie von Anfang an auf Ihrem Weg in die eigene Zahnarztpraxis. Leinen los!



Bleiben Sie auf dem Laufenden:

startup@dampsoft.de | www.dampsoft.de/startup



DAMPSOFT
Die Zahnarzt-Software



© Julia Miller

Erfolgreiche **Praxisübernahme** als Zahnärztin und Mutter

Zahnärztin Julia Miller hatte sich bereits während des Zahnmedizinstudiums das Ziel gesetzt, eine eigene Zahnarztpraxis zu gründen. Dabei wollte sie den richtigen Zeitpunkt abwarten, um mit ihren Plänen zu starten. Doch ihr wurde schnell klar, dass es den „richtigen Zeitpunkt“ gar nicht gibt. Als sie mit ihrem zweiten Kind schwanger wurde und sich in Elternzeit befand, fasste sie den Entschluss zur Niederlassung. Anstelle einer Neugründung und den damit einhergehenden Unsicherheiten, kam für die frischgebackene Mutter nur eine Praxisübernahme infrage, die durch die Übernahme eines Patientenstammes deutlich mehr Sicherheit bot. Mitten in der Elternzeit leitete sie alles in die Wege, holte sich die nötige Unterstützung in den Bereichen Recht, Finanzen sowie Marketing und gab den Startschuss für ihr Gründungsprojekt.

Autorin: Nadja Alin Jung

Seit September 2022 begrüßt Zahnärztin Julia Miller (2.v.l.) ihre Patienten bei „ju&mi zahnheilkunde“ in Asperg in der Region Stuttgart.

Die Übernahmepraxis trug den Namen des Abgebers, weshalb Julia Miller zunächst überlegte, das Naming „Zahnarztpraxis Miller“ zu verwenden. Nach einem Beratungsgespräch mit ihrem Marketingteam war sie aber auch für die Entwicklung eines Fantasienamings offen. Ein solches Fantasienaming hat unter anderem den Vorteil, dass sich Mitarbeiter stärker mit der Praxis identifizieren und es im Bereich Corporate Design mehr Raum für kreative Gestaltung gibt. Nachdem die Marketingagentur einige Vorschläge ausgearbeitet hatte, entschied sich Frau Miller für das Naming „ju&mi zahnheilkunde“. „ju&mi“ sind jeweils die ersten zwei Anfangsbuchstaben von Vor- und Nachname von Julia Miller. Spricht man das Naming aus, so wird schnell die Doppeldeutigkeit des Namings klar: „ju&mi“ = you & me, die Zahnheilkunde für die ganze Familie. Patientennah, empathisch und persönlich.

Vollzeitmama und Traumprojekt

Nachdem die Übernahme vertraglich abgeschlossen wurde, blieb nicht viel Zeit zum Verschnaufen, da die Renovierung der Praxisräumlichkeiten anstand. Dass Julia Millers Ehemann die Planung des Interieurs sowie die gesamte Renovierung der Praxisräumlichkeiten in Eigenregie umsetzen konnte, war eine Win-win-Situation für die Familie. So konnte die junge Gründerin auch während des Projektes viel Zeit mit ihrem Ehemann und ihren beiden Kindern verbringen und die Familie wurde zu einem aktiven Teil ihres Traumprojektes. Auch während Beratungsterminen oder anderen projektbezogenen Verpflichtungen konnte Julia Miller sich auf familiäre Unterstützung in der Kinderbetreuung verlassen und sich so stets auf den Projektfortschritt fokussieren.

Interior mit Gemütlichkeitsflair

Bei der Inneneinrichtung war Julia Miller besonders wichtig, eine Wohlfühlatmosphäre mit Wohnzimmer-Feeling zu schaffen. Die gewählte Farbgebung des Interieurs ist ein Zusammenspiel aus verschiedenen Grün- und Brauntönen, die mit den gedeckten Logofarben harmonisieren. Wohnliche Details wie ein Sofa und Sessel im Wartezimmer verleihen ebenfalls ein Gefühl von Gemütlichkeit. Nun galt es aber auch, die Praxis „ju&mi zahnheilkunde“ und das Wohlfühlkonzept in der Außendarstellung entsprechend zu präsentieren und auf die Übernahme aufmerksam zu machen. Auch hier schöpfte die junge Zahnärztin aus der Erfahrung ihres Marketingteams. Es wurde ein professionelles Fotoshooting geplant und durchgeführt, um die neuen Räumlichkeiten ins perfekte Licht zu rücken. Die entstandenen Bilder wurden unter anderem für Marketingmaßnahmen wie Zeitungsanzeigen oder auch für die Bebilderung der Website genutzt, damit Patientinnen und Patienten schon vorab einen Einblick in die Praxis erhalten.

AERA

EINFACH. CLEVER. BESTELLEN.



„ Mit AERA-Online spare ich bis zu 50% meiner Materialkosten. Clever, einfach und kostenfrei! „

Mehr erfahren!



aera-online.de

Content in sozialen Netzwerken

Bei der heutigen Präsenz im Internet dürfen auch Social-Media-Kanäle nicht fehlen. Julia Miller nutzt den Instagram Account von „ju&mi zahnheilkunde“, um sich mit anderen Zahnärzten auszutauschen und ihren Stammpatienten sowie potenziellen Neupatienten einen Einblick in ihren Arbeitsalltag zu geben. Aber auch für die hart umkämpfte Mitarbeitersuche im zahnmedizinischen Bereich kann ein professioneller Social-Media-Auftritt auf Instagram & Co. neue Möglichkeiten eröffnen und gewünschte Erfolge erzielen.



Das Logo der Zahnarztpraxis präsentiert sich als reine Typografie.

Die Trennung durch das &-Zeichen mit dem zusätzlich gesetzten Trennpunkt unterstreicht die Doppeldeutigkeit im Naming. Die Farben sind gedeckte Töne aus der rotbraunen Farbwelt, die zum einen die feminine Identität der Praxis darstellen und gleichzeitig eine Gemütlichkeit ausstrahlen, die Patientinnen und Patienten in den renovierten und modernisierten Räumlichkeiten erfahren.

Online und offline Aufmerksamkeit erzeugen

Bei einer Übernahme werden zunächst die Patienten von dem Praxisabgeber über die anstehende Veränderung informiert. Sobald dies geschehen ist, kann die Praxis unter neuem Namen mittels Printwerbung und im Internet beworben werden. Bevor eine Zeitungsanzeige geschaltet wird, sollte bereits eine Webpräsenz bestehen, auf der sich Patienten detaillierter über die Praxis und das angebotene Leistungsspektrum informieren können. Da eine vollumfängliche Website einige Zeit in der Erstellung benötigt, bis Layout, suchmaschinenoptimierte Texte und letztlich die Programmierung erfolgt sind, entschied sich Julia Miller für eine Zwischenlösung: Eine vorläufige Webpräsenz, auch Pre-Site genannt. Die Pre-Site ist eine Art virtuelle Visitenkarte, die bereits im neuen Design erstellt wird und alle wichtigen Informationen über die Praxis zur Verfügung stellt – von einer kurzen Vorstellung der Praxis über das Leistungsspektrum bis hin zu den Kontaktdaten inklusive Öffnungszeiten und Online-Terminvergabe.

Professionelle Unterstützung ist das A und O

„Mir war von Anfang an wichtig, dass ich meine Familie und das Projekt der eigenen Praxis gut unter einen Hut bekomme – ohne familiäre und professionelle Unterstützung wäre das nicht möglich gewesen“, erzählt Julia Miller. „Man muss sich bewusst werden, welche Stärken man hat und welche Aufgaben man auslagern muss, weil die Kompetenz fehlt.“ Seit September 2022 begrüßt Julia Miller ihre Patienten bei „ju&mi zahnheil-

kunde“ und die Resonanz ist äußerst positiv. „Meine Patienten sind ganz begeistert von den neuen Praxisräumlichkeiten und auch zum Naming habe ich schon öfter Komplimente bekommen.“ Den Spagat zwischen Beruf und Privatleben meistert Julia Miller dank familiärer Unterstützung. Aber auch bewusste Entscheidungen wie zum Beispiel flexiblere Arbeitszeiten durch einen zusätzlichen freien Nachmittag tragen dazu bei, dass die Gründerin erfolgreiche Praxisinhaberin und glückliche Mutter zugleich ist.

KONTAKT

Nadja Alin Jung

m2c — medical concepts & consulting
www.m2c.design



[Infos zur Autorin]

Let's start mit Nachhaltigkeit

Nachhaltigkeit ist zum Schlagwort unserer Zeit geworden und tangiert gefühlt alle Bereiche unseres Lebens. Dabei bietet das Thema Spielraum für jedes Level an Engagement. Auch die Zahnmedizin sitzt mit im Boot und gerade Praxis(neu)gründer sollten gleich von Anfang an nachhaltige Akzente setzen. In einer neuen Broschüre gibt die BZÄK Impulse für grüne Praxisprozesse. Unsere Übersicht verrät ein paar dieser Hinweise.

Autorin: Alicia Hartmann

Prävention als Schlüssel zur Nachhaltigkeit: Durch gute Prävention und Optimierung der Mundhygiene werden weniger Ressourcen verbraucht als durch eine regelmäßige Behandlung beim Zahnarzt. Essenziell dafür ist eine enge und vertrauensvolle Zusammenarbeit zwischen Zahnarzt und Patient.

Aufbereitung versus Neukauf:

Im Vergleich von zahnärztlichem Einmalbesteck aus Metall, das immer wieder aufbereitet wird, und nicht wiederverwendbarem Plastikbesteck ist selbst eine aufwendige Aufbereitung umweltschonender als eine ständige Neuanschaffung.

Biologisch abbaubare Einwegbecher, top oder Flopp? Gerade Becher aus sog. Polylactiden stellen keine ökologisch vergleichbare Alternative zu Mehrwegbechern dar, denn die Kompostierbarkeit hat keinen großen Einfluss auf die Umwelt und viele Praxen entsorgen nicht richtig, sodass keine Kompostierung stattfinden kann.

Trauen Sie sich! Patienten berücksichtigen auch das Thema Nachhaltigkeit bei ihrer Praxissuche. Viele Praxen aber scheuen sich beispielsweise davor, recyceltes Papier zu verwenden, aus Sorge, dass Patienten dies als geminderte Wertschätzung verstehen. Setzen Sie nachhaltige Akzente, die Umwelt (und Patienten) dankt es Ihnen!

Ist papierlos wirklich nachhaltig(er)? Nicht unbedingt, denn Herstellung, Transport und Recycling von Papier verbrauchen weniger Energie als digitale Alternativen. Das bezieht sich auf die Produktion der Hardware sowie auf den für den Betrieb benötigten Strom. Nichtsdestotrotz sollte Papier immer mit Bedacht verbraucht werden.

Bambus versus Kunststoff. Nur Zahnbürsten aus Bambus sind nachhaltig? Das stimmt nicht! Eine Studie hat festgestellt, dass die umweltfreundlichste Zahnbürste nicht aus Bambus, sondern aus recyceltem Kunststoff hergestellt wird.

Achtung Geräte! Der Energieverbrauch macht in einer zahnärztlichen Praxis etwa 15 Prozent des CO₂-Fußabdrucks aus. Die größten energieverbrauchenden Geräte sind dabei der Autoklav, das RDG und der Kompressor.



Für weitere Ideen und Infos geht es hier zur **BZÄK-Broschüre**

NACHHALTIGE ZAHN MEDIZIN

Bewusst alleine unterwegs: Neugründung als Einbehandler

Im Herzen von Friedrichshafen bietet Dr. Florian Fries seit 2018 eine moderne und digitale Zahnmedizin, mit dem Anspruch, Patienten auf Augenhöhe zu begegnen. Was das genau heißt, verrät der süddeutsche Zahnarzt und Gründer im exklusiven Interview.

Autorin: Marlene Hartinger



Ich habe mich von Anfang an für die Zusammenarbeit mit Marketingprofis entschieden und mit WHITEVISION (www.whitevision.de) eine exzellente und im Bereich weißer Marken fachkundige Kommunikationsagentur an Bord geholt, da mir klar war, dass eine Neugründung an einem gut versorgten Standort wie Friedrichshafen nur mit einer klaren Kommunikation und Markenstrategie zum Erfolg werden kann.

(Dr. Florian Fries)



Herr Dr. Fries, aktuell liegen größere Praxisstrukturen im Trend – Was hat Sie bewogen, „kleiner“ zu gründen?

Sie haben recht, wie schon länger z.B. in der Schweiz zu sehen, nehmen nun auch vor allem in deutschen Großstädten Praxisketten und Franchise-Systeme deutlich zu. Für mich aber war die Einzelpraxis der richtige Weg. Dabei ist die 2018 neu gegründete Praxis in Friedrichshafen bereits mein zweites Praxisprojekt, welches ich als niedergelassener Zahnarzt umsetzen konnte. Im Jahr 2009 hatte ich im klassischen Sinne einer Übernahme eine Praxis in Überlingen erworben und diese bis 2014 als Einzelpraxis geführt. Nach der Abgabe dieser Praxis an zwei Nachfolger habe ich unter anderem ein MBA-Studium in Health Care Management an der Munich Business School abgeschlossen und somit die Funktion medizinischer Versorgungssysteme auch aus betriebswirtschaftlicher Perspektive betrachtet. Nach dem Abschluss dieses Studiums hatte ich zunächst auch eine Karriere in der Dentalindustrie erwogen und hierzu verschiedene Gespräche geführt – mich aber aufgrund meiner Leidenschaft für das zahnmedizinische Feinhandwerk letzt-

lich doch wieder klar für den Berufsweg als freiberuflicher Zahnarzt entschieden.

Worin liegen für Sie die Vorteile einer Neugründung mit Einbehandler-Struktur?

Nach meiner ersten Niederlassung entschied ich mich ganz bewusst für eine Neugründung, um mein ganz eigenes Praxiskonzept frei entwickeln und gestalten zu können. Ein zentraler Faktor bei der Konzeptionierung meiner „Boutique-Praxis“ in Friedrichshafen war für mich das Streben nach einer besonders individuellen, persönlichen und fachlich anspruchsvollen Betreuung meiner Patienten. Es war meinem Team und mir von Anfang an ein besonderes Anliegen, Menschen in ihrer ganzen Persönlichkeit zu begegnen, um gemeinsam ein individuell optimales Behandlungsergebnis in einem engen Vertrauensverhältnis und Miteinander zu erreichen – eine Chance, die für mich gerade „im klein sein“ begründet liegt. Ich schätze die Freiheit, meine Praxis in allen Dimensionen selbst und unabhängig gestalten zu können. Sei dies im Bereich der Patientenkommunikation und Behandlung, der wertschätzenden Mitarbeiterführung, der Innenarchitektur oder der Darstellung nach außen.

DIE BEHANDLUNGSSCHWERPUNKTE...

... von Dr. Florian Fries liegen im Bereich der Ästhetischen Zahnmedizin, der mikroskopischen Endodontie und der navigierten Implantologie. Auch die Prophylaxeabteilung, die im Sinne der Guided Biofilm Therapy behandelt, ist integraler Bestandteil des Praxiskonzepts. Komplexe Gesamtrehabilitationen hin zu dauerhaften, stabilen und ästhetisch ansprechenden Ergebnissen stehen im Behandlungsvordergrund. Nach der Erstdiagnostik erstellt Dr. Fries, je nach Bedarf und Patientenwunsch, einen ausführlichen Behandlungsplan, dessen Ziel die Wiederherstellung der oralen Gesundheit, Ästhetik und Funktion ist. Zudem spielt ein verlässliches Backward Planning mit digitalen Verfahren wie Intraoralscan, digitalem Röntgen und/oder DVT und digitaler Fotografie eine wichtige Rolle, um früh etwaige Stolpersteine entdecken und ein verlässliches Ergebnis vorhersagen zu können.



Gibt es auch Abstriche bei der Praxisform und könnten Sie sich langfristig durchaus in größeren Strukturen sehen?

Die eigene Vision fast völlig selbstbestimmt leben zu können, ist schon eine große Chance, gleichzeitig aber auch eine ständige Herausforderung. Sicher gibt es auch Tage und Wochen, in denen man sich mehr kollegialen Austausch wünscht. Tage, an denen man gerne einen Teil der Last abgeben würde und sicher manchmal gemeinsam Ideen im Dialog noch besser entwickeln und reifen lassen könnte. Auch betriebswirtschaftlich gesehen wäre es sinnvoll, Behandlungszeiten ausweiten, die Praxisschließung während der Urlaubstage vermeiden und angeschafftes Inventar besser amortisieren zu können. Daher kann ich die Frage, ob es einmal eine Zahnarztpraxis Florian Fries & Partner geben könnte, noch nicht abschließend beantworten – es bleibt offen und spannend, was und wen die Zukunft diesbezüglich noch bereithält.

Sie bieten ein großes zahnmedizinisches Leistungsspektrum – Was ist dabei im Kern Ihr Anspruch?

Wir bieten tatsächlich eine große Bandbreite zahnärztlicher Behandlungen in unserer Praxis an, erkennen aber auch klar unsere Grenzen. So überweisen wir zum Beispiel komplexe chirurgische Therapien, wie aufwendige Augmentationen, an erfahrene MKG-Chirurgen, um unseren Patienten auch hier verlässliche und optimale Ergebnisse garantieren zu können.

Natürlich berührt Ihre Frage zurecht den Punkt, ob Generalisten oder eher Spezialisten in der Zahnmedizin bessere und verlässlichere Behandlungsergebnisse erzielen. Ich bin der Auffassung, dass es für beide Ansätze eine absolute Berechtigung gibt. Natürlich ist es in der heutigen Zeit sehr schwierig, allen oft so raschen Entwicklungen in den einzelnen Fachdisziplinen folgen zu können, andererseits brauchen komplexe Rehabilitationen oft auch ad hoc einen sehr breiten und dennoch optimalen Therapieansatz, was es nicht immer möglich macht, einen Spezialisten zu involvieren. Auch sind Überweiserstrukturen in kleinen Städten wie etwa in Friedrichshafen nicht immer voll ausgebildet, so gibt es bei uns zum Beispiel bisher keine rein endodontologisch tätige Praxis.



Zahnmedizin mit Persönlichkeit – dieser Leitspruch begleitet mich und mein Team seit über vier Jahren im Praxisalltag. Wir möchten echten Persönlichkeiten zu einer optimalen Mundgesundheit und einer ganz individuell schönen Ästhetik verhelfen – ein Versprechen, das für uns nicht massentauglich ist, sondern eines ganz individuellen Ansatzes bedarf. Dafür werden unsere Therapien auf einem möglichst hohen Level und dem neuesten Stand der Wissenschaft durchgeführt, um langfristig stabile Ergebnisse garantieren zu können. Viel Wert lege ich auch auf die Begriffe „schonend“ und „sanft“. Eine schonende Therapie, ein minimal-invasives Vorgehen, eine stets ausreichende Anästhesietiefe, eine sorgfältige Wundversorgung und die einfühlsame persönliche Begleitung während der Behandlung sind für uns selbstverständlich. So können vielfach Ängste abgebaut werden und ein großes Maß an Vertrauen entstehen.

(Dr. Florian Fries)

Was wollen Sie mit Ihrem Internetauftritt vermitteln und welche Patienten damit erreichen?

Wie es auch unsere Marke beinhaltet, war es uns wichtig, „Persönlichkeit“ zu vermitteln – meine Persönlichkeit als Behandler, unsere gemeinsame Persönlichkeit als Team. Viel wichtiger aber noch: Wir möchten echte Persönlichkeiten ansprechen. Menschen, die sich um ihre Gesundheit, ihr Wohlbefinden und gepflegtes Erscheinungsbild Gedanken machen. Patienten, die moderne, individuelle und hochwertige Lösungen für ihre zahnmedizinischen Bedürfnisse suchen und sich gleichzeitig in einem schönen Praxisambiente aufgehoben fühlen möchten. Dabei geht es nicht um einen besonderen Typ oder gar eine Schicht Menschen – jeder, der unseren Service und unseren Anspruch zu schätzen weiß, ist uns in seiner ganz persönlichen Vielfalt willkommen. Denn das mögen wir bei uns besonders: den Austausch und das Miteinander mit starken, ausgeprägten Persönlichkeiten.



Online

geht's weiter zum kompletten Interview.

Viel zu tun, alles im Blick!

Praxis- und Qualitätsmanagement sind entscheidende Faktoren für den Erfolg einer Zahnarztpraxis. Stefanie Sonntag, externe Praxis- und Qualitätsmanagerin aus Mönchengladbach, macht deutlich, dass man sich mit diesen wichtigen Themen am besten direkt zu Beginn der Praxisgründung auseinandersetzt, um langfristig funktionierende Strukturen zu etablieren.

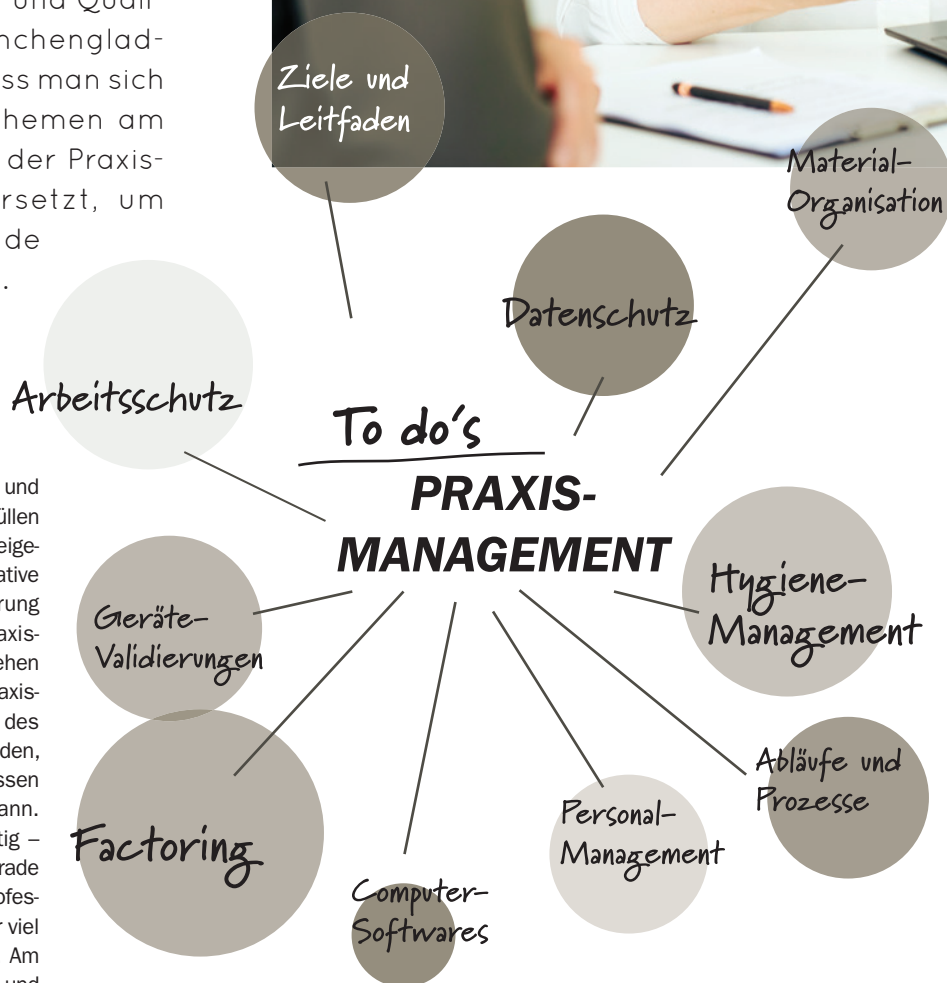
Autorin: Stefanie Sonntag

Nach dem Studium, der Assistenzzeit und ggf. einigen Jahren Berufserfahrung erfüllen sich viele Zahnärzte den Traum einer eigenen Zahnarztpraxis! Nicht nur das kreative Planen und Umsetzen der Renovierung sowie die Gestaltung von Logo, Praxis-Homepage und Geschäftspapieren stehen jetzt auf dem Plan. Bevor es an die Praxiseröffnung geht, müssen im Rahmen des Praxismanagements Dinge geklärt werden, bei denen man nicht auf das Fachwissen des Steuerberaters zurückgreifen kann. Wichtige Bereiche – auch kostenseitig – sind hierbei Personal und Material. Gerade die Materialwirtschaft sollte gut und professionell aufgebaut werden, da man hier viel Zeit und vor allem Geld sparen kann. Am besten gelingt das mithilfe von Bestell- und Preisvergleichsplattformen wie AERA-Online, die Angebote von Hunderten Lieferanten transparent und vergleichbar abbildet.

Hygienemanagement:
Nicht nur Kür, sondern Pflicht!

Neugründer haben nach den Richtlinien des Gemeinsamen Bundesausschuss

drei Jahre Zeit, ein passendes QM-System in der eigenen Praxis umzusetzen. Das heißt aber nicht, dass es nicht schon vorher zu Prüfungen kommen kann. Das Hygienemanagement ist verpflichtend ab dem Zeitpunkt der Praxiseröffnung umzusetzen – Begehungen sind jederzeit möglich! Zahnärzte sollten sich daher zwingend die Frage stellen, ob die eigene Praxis wirklich zu 100 Pro-



Eine Mindmap hilft, den Überblick über alle wichtigen Aspekte zu bewahren.



Foto: © Stefanie Sonntag

GENERELL GILT:

Je besser die Vorarbeit, desto reibungsloser der Start in den Praxisalltag. Gerade in der Neugründungs- oder Praxisübernahmephase ist es sinnvoll, einen Profi mitarbeiten zu lassen.“

Praxiscoach Stefanie Sonntag im Beratungsgespräch.

AERA
[Infos zum Unternehmen]



zent sicher in diesem Bereich aufgestellt ist. Diese Frage lässt sich einfach vorab mit einer Prüfung von einem Profi lösen.

Validierung gehört auch dazu

Wie steht es um die eigenen Geräte, sind sie gewartet und validiert? Sonst darf man erst gar nicht loslegen! Und dann gibt es noch Wasserproben. Behandlungseinheiten mit Bottle Systemen sind davon nicht ausgeschlossen. Und ist der Amalgamabscheider beim Amt für Umweltschutz angemeldet?

Personal: Eine der wichtigsten Ressourcen

Bereits vor der Praxiseröffnung sollte man sich um seine Mitarbeiter kümmern, denn erfahrene Mitarbeiter können beim Einrichten und Verteilen der Materialien und Instrumente behilflich sein. Zukünftig wird das Team viele Tätigkeiten und Verwaltungsarbeiten übernehmen. Deshalb sollte man sich fragen: Sind genügend Ressourcen und das entsprechende Zeitmanagement vorhanden, damit diese Aufgaben ordnungsgemäß und sicher – Stichwort Arbeitsschutz – erfüllt werden können? Was kann man tun, um das Team, gerade bei dem derzeitigen Fachkräftemangel, zu halten?

Materialorganisation als Behandlungsgrundstein

Für die ersten Anschaffungen von Praxismaterialien sollte man gut und gerne 10.000 bis 20.000 Euro des Gründungsbudgets einplanen. Um den Einkauf zu erleichtern, bieten Preisvergleich- und Bestellplattformen wie AERA-Online einen praktischen Über-

blick über Produkte, Angebote und Preise auf dem Dentalmarkt. Auch für die Lagerorganisation bietet AERA-Online praktische Tools. Die Nutzung der Plattform und ihrer Funktionen ist kostenfrei. Bei einer Neugründung oder Übernahme muss aber erst die Approbationsurkunde und Vertragszahnarzt Nummer bei Lieferanten hinterlegt werden, da vorher kein Material verkauft wird.

Hilfe vom Praxisprofi in Anspruch nehmen

Das sind nur einige Punkte auf der To-do-Liste, die es als Praxisgründer zu beachten und umzusetzen gilt – Themen wie die Auswahl einer passenden Praxis-Software, die Frage, ob Factoring-Angebote genutzt werden sollen, und das so wichtige Definieren von strukturierten Abläufen und Prozessen kommen noch on top! Generell gilt: Je besser die Vorarbeit, desto reibungsloser der Start in den Praxisalltag. Gerade in der Neugründungs- oder Praxisübernahmephase ist es sinnvoll, einen Profi mitarbeiten zu lassen. Fachkraft und Gründer erarbeiten gemeinsam ein Grundgerüst für die eigene Praxis – so können Stolpersteine sicher umschifft werden. Damit erhalten Praxisinhaber ein individuelles und sicheres QM-System, das zur eigenen Praxis passt und stressfrei im Praxisalltag umgesetzt werden kann, und es gelingt ein entspannter Start in die Selbstständigkeit.

Weitere Informationen unter:

www.praxismanagement-sonntag.de



Checkliste für Praxisgründer

Seit ihrer Gründung vertraut Dr. Lilly Qualen auf die Softwarelösungen von Dampsoft, die ihr die Arbeit und das Leben erleichtern. In der Zusammenarbeit ist ein Leitfaden zur Praxisgründung entstanden, der sich an den wesentlichen Fragen orientiert, die sich jeder Gründer stellt. Die Antworten helfen dabei, ein geeignetes Praxis-konzept zu entwickeln. Nutzen Sie die Checkliste für Ihre Gründung!

Mehr erfahren:
www.dampsoft.de/startup

Im Schnelldurchlauf vom Studium bis zur eigenen Praxis: Nach ihrem Studium in Leipzig und der Assistenzzeit in Hamburg und Lübeck, eröffnete Dr. Lilly Qualen mit nur 26 Jahren ihre eigene Zahnarztpraxis in Niendorf an der Ostsee. Die dabei gemachten Erfahrungen teilt die junge Zahnärztin, Unternehmerin und Mutter, um anderen Mut zu machen für den Sprung in die eigene Praxis. In der *dentalfresh* stellt sich Lilly regelmäßig den Fragen ihrer Community zur Vereinbarkeit von Familie und Beruf, Digitalisierung und vielem mehr. Das folgende Q&A gibt hieraus einen kleinen Einblick.

(Geteilte) Erfahrung macht viele Meister!

Lilly, wann ist der beste Zeitpunkt, um eine Zahnarztpraxis zu gründen?
Natürlich wäre es bequemer gewesen, eine Familie mit all den Vorteilen des Mutter-schutzes während einer Anstellung zu gründen. Ich bezweifle aber, dass es später als Mama von Kindern weniger herausfordernd geworden wäre, eine Praxis zu eröffnen. Letztlich gibt es den perfekten Zeitpunkt nicht. Wir können nie alles planen, kontrollieren oder Ziele „abarbeiten“. Das Leben spielt nach seinen eigenen Regeln.

Praxis, Familie, Hund: Wie bekommst du deine Termine unter einen Hut?
Mein Alltag ist ein kleiner Hürdenlauf an Organisation. Zum Glück habe ich Unterstützung: Mein Team kümmert sich zum Beispiel um die Termine in der Praxis. Parallel füllt sich über das Online-Terminmanagement unser digitales Terminbuch. Unsere Patienten können ihre Termine selbst buchen. Dank meines tollen Teams und digitaler Helfer wie unser Praxisverwaltungssystem reicht es völlig, dass ich mich „nur“ um die Familientermine kümmern muss.

Welche Rolle hat die Digitalisierung bei deiner Gründung gespielt?
Die digitale Welt erleichtert unseren Praxisalltag ungemein. Eine Praxisverwaltungss-ftware, die mit der Zeit geht, durfte deshalb schon bei meiner Praxisgründung nicht fehlen. Allein die digitale Speicherung aller Hygieneprozesse, das gesamte Qualitätsmanagement, das digitale Terminbuch – nichts davon ist bei uns wegzudenken. Hinzugekommen ist die Umstellung auf eine digitale Patientenaufklärung und Anamnese. Aber, auch wenn alles immer digitaler wird, bleibt eines für immer analog: der Umgang mit den Menschen in unserer Praxis – die Behandlung unserer Patienten und die Zusammenarbeit meines Teams.

Was wünschst du dir für die Zukunft der Zahnmedizin?
Durch innovative Praxisverwaltungssoftware und digitale Tools für das Praxismanagement können wir heute schon effizienter, fast papierlos und somit umwelt-schonender arbeiten (...). Was mir allerdings Sorge bereitet, ist die lückenlose Ver-sorgung aller Patienten – besonders auf dem Land. Deshalb stehe ich gründungs-willigen Kollegen beim Einstieg in die Selbstständigkeit immer mit Begeisterung zur Seite.

Autorinnen: Josephine Kraneburg und Anita Vetter



DAMPSOFT GmbH
[Infos zum Unternehmen]



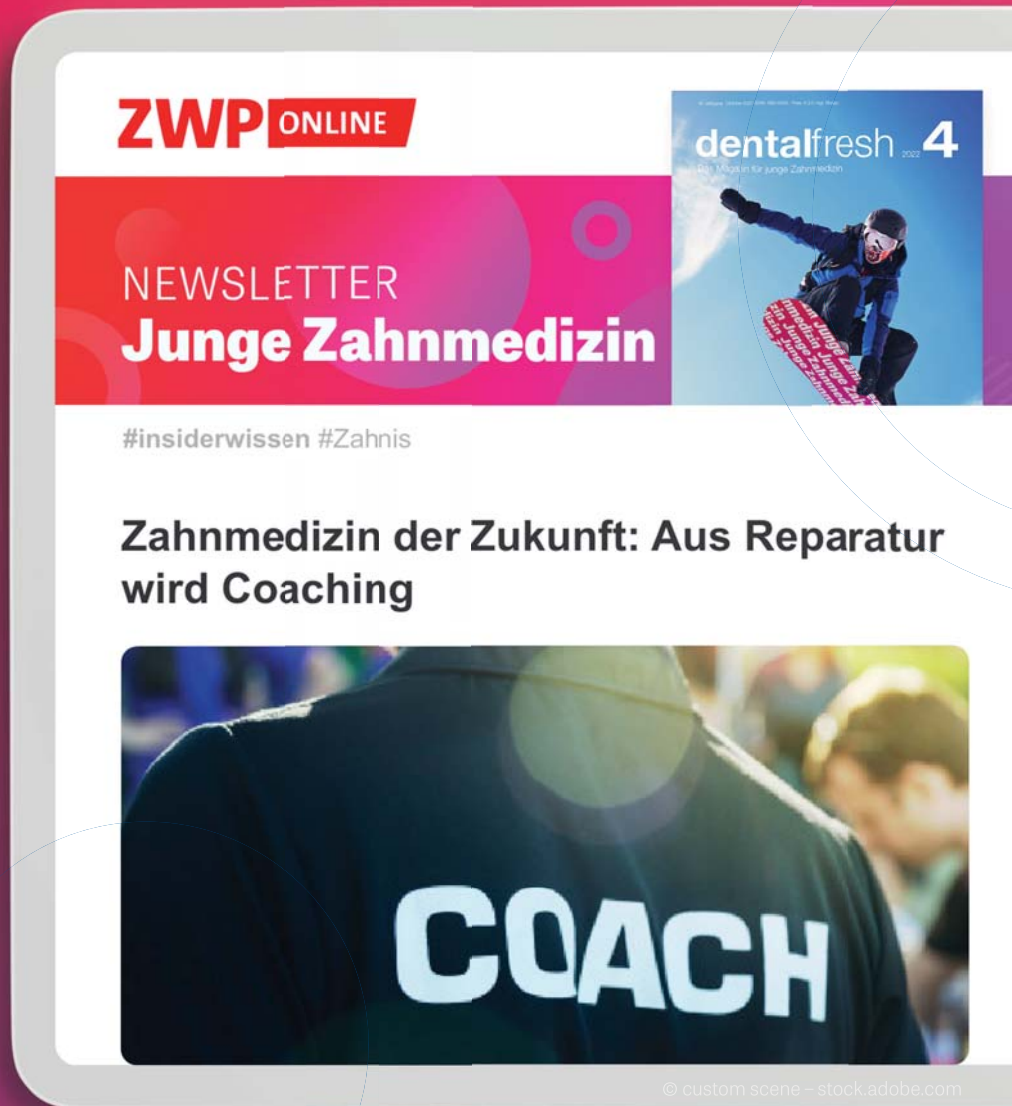
ZWP ONLINE

www.zwp-online.info/newsletter

Hol dir dein

#insiderwissen!

Mit dem
Newsletter
Junge Zahnmedizin



Sicherer Countdown in die Selbst- ständigkeit

Endlich der eigene Chef sein: Eine Praxis zu übernehmen, ist das Ziel für viele junge Zahnärzte. Wenn auch der Start in die Selbstständigkeit zur Herausforderung werden kann, mit der richtigen Planung und den richtigen Partnern lässt sich die Gründungsphase gut managen. So war es auch bei Zahnärztin Bo Ram Song, die 2021 im schwäbischen Günzburg eine Praxis übernommen hat. Als junge Mutter war für Bo Ram Song ein langsamer und geordneter Übergabeprozess wichtig. Wie sie ans Ziel kam – das und mehr verrät das folgende Interview.

Autorin: Tomma Theophil

Frau Song, wie haben Sie Ihre Praxis gefunden?

Ich habe gemeinsam mit dem Finanzdienstleister ZSH und Plandent nach einer Praxis gesucht. Dabei wollte ich kein hohes Risiko eingehen, auch weil ich eine Familie habe, und hatte deshalb von vornherein nach einer Praxis zur Übernahme gesucht. Die damalige Inhaberin wollte ihre Praxis langsam abgeben, geplant war ein „sanfter“ Übergang. Seit Juli 2021 stehe ich der Zahnarztpraxis als Inhaberin vor.

Wie gestaltete sich die „sanfte“ Übergabephase?

Ich habe zwei Kinder und wollte langsam in meiner eigenen Praxis starten. Deshalb war ein relativ lan-



Behandlungsraum der
Zahnarztpraxis Song
in Günzburg.



Praxisinhaberin Bo Ram Song.

Praxisstandort Günzburg

Bo Ram Song wohnt in Ulm und wollte gern in der Umgebung bleiben, weil sie hier ein privates wie berufliches Netzwerk hat. Günzburg liegt ca. eine halbe Stunde Fahrzeit von Ulm entfernt und passte so perfekt in das Auswahlraster der Zahnärztin.

ger Übergang von einem Jahr mit der damaligen Inhaberin vereinbart. Aber schon zwei Monate nach meinem Start in der Zahnarztpraxis ist die Inhaberin kurzfristig ausgefallen. So war ich von Anfang an mehr gefordert, konnte aber auch gleichzeitig die Patienten besser kennenlernen und diese sich an mich gewöhnen.

Haben Sie schon immer von einer eigenen Zahnarztpraxis geträumt oder entstand der Niederlassungswunsch erst mit der Zeit?

Das entwickelte sich eher langsam. Während meiner Assistenzzeit in der Abteilung Zahnerhaltungskunde und Parodontologie an der Universität Ulm habe ich moderne Geräte und Materialien kennengelernt. Als angestellte Zahnärztin musste ich nicht nur wirtschaftlich im Sinne der Einrichtung arbeiten, sondern auch genau die Geräte und Materialien verwenden, für die sich meine damaligen Chefs entschieden haben. Während dieser Zeit reifte mein Wunsch, selbstbestimmt arbeiten und komplett nach meinen Vorstellungen behandeln zu können.

Inwiefern setzen Sie Ihre eigenen Vorstellungen nach der Praxisübernahme um?

Mir liegt eine konsequent hohe Qualität meiner Behandlung am Herzen, daher habe ich das Praxiskonzept meiner Vorgängerin weiterentwickelt. Um meinen Qualitätsanspruch zu gewährleisten, setze ich in meiner Praxis mehr zuzahlungspflichtige Behandlungsmethoden und Geräte ein, beispielsweise bei der Wurzelkanalbehandlung. Wenn ich Patienten verschiedene Behandlungsmöglichkeiten verdeutliche und sie umfassend informiere, sind die meisten auch bereit, für gute Qualität zuzahlen. Erzählen mir Patienten dann, dass sie einen Unterschied spüren, ist das eine besondere Freude für mich.

Mit Unterstützung von Plandent haben Sie auch die Praxis-einrichtung modernisiert. Was genau haben Sie verändert?

Im Bereich Einrichtung habe ich den in die Jahre gekommenen Prophylaxeraum neu ausgestattet und auch ein Behandlungszimmer komplett neu eingerichtet. Außerdem haben wir Wände und Böden erneuert, sodass meine Zahnarztpraxis seit der Renovierung in einem modernen, einheitlichen Look erstrahlt.

Weitere Informationen zu Plandent unter: www.plandent.de

Wenn man sich selbstständig macht, stehen ständige Planung und Organisation auf der Tagesordnung. Daher ist ein **Netzwerk das A und O**. Meinen Ansprechpartner bei Plandent, Herrn Niedt, empfehle ich gerne weiter. Die Zusammenarbeit war wirklich super.

(Bo Ram Song, Inhaberin Zahnarztpraxis Song)

Bilder: © Plandent

Praxisplanung **interdisziplinär**

Steht in der Dentalbranche eine Praxisgründung an, haben in der Regel mehrere Disziplinen starken Einfluss auf das Interieur Design. Das Designbüro, das Dental-depot, die Architekten und Möbeleinrichter – jeder bringt seine Kernkompetenzen ein, welche letztendlich aufeinander abgestimmt sein sollten. Der folgende Beitrag verrät, auf welche Faktoren es bei der interdisziplinären Planung ankommt.

Autorin: Dipl.-Ing. Violetta Golletz-Fresemann

So individuell die Praxisgründer sind, so verschieden sind Architektur und Gestaltung. Zielsetzungen können mit besonderen Stimmungen transportiert werden, die durch unterschiedliche Materialien, Lichtkonzeption und Farbgestaltung erzeugt werden. Das Zusammenspiel muss ganzheitlich beherrscht werden, um eine wirtschaftliche, formvollendete und funktio-

nale Gesundheitseinrichtung umzusetzen. Alle Disziplinen im Blick zu behalten und in Einklang zu bringen, ist die Herausforderung. Eine Zahnarztpraxis stellt im Vergleich zu anderen Arztpraxen bei der Planung und Umsetzung besondere Ansprüche. Die dentaltechnische Anschluss- und Ausführungsplanung ist ein zwingendes Kriterium.



Mehr Bilder gibt's **online.**



Die Komplexität erfordert eine hohe Kommunikationsqualität mit allen Beteiligten. In Zusammenarbeit mit dem Dentaldepot ist **Lüppo Frese**mann, mit 20 Jahren Erfahrung im Bereich Existenzgründung mit Fokus auf Planung und Technik, ein wichtiger Partner. Mehr denn je sind die Anforderungen in den letzten Jahren gestiegen. Das Thema Nachhaltigkeit und die damit verbundenen technischen Notwendigkeiten sowie intelligente Gebäudetechniken stehen im Fokus.

Dipl.-Ing. Architektin **Violetta Golletz-Frese**mann hat über 15 Jahre Erfahrung im Dental- und Gesundheitsbereich. Die Einbindung des Interior- und Möbeldesigns bereits in der Architekturplanung und die gleichzeitige Verbindung zur Dentaltechnik ist ihre Kernkompetenz und lässt die Grenzen verwischen. Es entsteht ein einzigartiges homogenes Gesamtdesign, das auch in der Funktionalität überzeugt.

© vioarchitektur

Die Realisierung von Gesundheitszentren und Zahnarztpraxen zählt seit über 15 Jahren zu den Schwerpunkten von **vioarchitektur**. Der Firmenname vio steht für „very important options“ – die Kunst, unter Berücksichtigung aller Einflussfaktoren, die richtige „Option“ für die Anforderung zu realisieren. Gemeinsam mit dem Dentaldepot werden technische Komponenten ins Spiel gebracht und die Umsetzbarkeit der Arbeitsmittel betrachtet.

Ansprüche steigen

Die Anforderungen bei der Praxisplanung sind in den letzten Jahren gestiegen. Das Thema Nachhaltigkeit und die damit verbundenen technischen Notwendigkeiten stehen im Fokus. Die dentale Technik ist dabei das Herzstück einer Praxis. Ein ganzheitlicher Weg für Architektur, Design und Technik im dentalen Kontext kann für den Erfolg entscheidend sein. Moderne Haustechnik muss frühzeitig in der Planung eingebunden sein, um später nicht das Designkonzept zu unterwandern. Daher beginnt die Planung nicht erst mit der dentalen Fachplanung, sondern bereits mit der Verknüpfung aller beteiligten Gewerke. Die ganzheitliche Betrachtungsweise verhindert Fehlplanungen und nachträgliche Mehrkosten.

Erfolgreiche Planung

Von Anfang an das gesamte Projekt im Blick zu behalten, reduziert unnötigen Ärger. Ein optimales Praxisdesign spiegelt die Persönlichkeit und die Philosophie des Praxisinhabers in einem professionellen und ganzheitlichen Design wider. Es macht einen Unterschied, das Interior- und Möbeldesign bereits in der Architekturplanung einzubinden. So entsteht ein einzigartiges homogenes Gesamtdesign, das auch in Funktionalität überzeugen kann. Der Erfolg erfordert dabei eine frühzeitige Betrachtung in der Planung, um eine bestmögliche Kombination aus dentaltechnischer Notwendigkeit und Atmosphäre für Patienten, Mitarbeiter und Behandler zu finden.

Der Erfolg spricht für sich: Das Lächelwerk Achim gehörte zu den Prämierten beim ZWP Designpreis 2022.

Weitere Informationen gibt es über:
MULTIDENT Dental GmbH, www.multident.de/design



© Dr. Rebecca Otto

Dr. Rebecca Otto
[Infos zur Person]



Denken *in* Möglichkeiten

Eigene Praxis ja ... aber später! Diesen Satz höre ich sehr oft, wenn ich mit jungen Kolleginnen und Kollegen spreche. Was sind die Gründe für eine spätere Niederlassung?

Mit der Änderung der Zulassungsverordnungen der letzten Jahre gab es die Möglichkeit der Anstellung in einer Zahnarztpraxis über die früher üblichen zwei Jahre hinaus.

Laut *Statistisches Jahrbuch 2020/2021* der BZÄK ist aktuell das Durchschnittsalter bei Praxisgründung 36,1 Jahre. Frauen sind bei einer Gründung im Durchschnitt 1,2 Jahre älter als Männer. Im Rahmen der Arbeit unseres Verbandes erleben wir, dass Frauen mit der Niederlassung warten, bis die Familienplanung weitestgehend abgeschlossen ist. Es wird also eine geringere Vereinbarkeit von Selbstständigkeit und Familie angenommen. Wir haben in der Regel fünf Jahre Zahnmedizin studiert, und nicht immer ist dieser Studiengang ein Spaziergang. Endlich im Berufsleben angekommen, wollen die meisten ihr erlerntes Wissen festigen und in die zahnärztliche Versorgung einsteigen. Nicht selten werden Spezialisierungen angestrebt.

Das Eintreten einer Schwangerschaft führt für angestellte Zahnärztinnen in den meisten Fällen ins Beschäftigungsverbot. Nach der Geburt des Kindes gehen Frauen für zwölf Monate in Elternzeit, weil es immer noch sehr schwierig ist, einen Kitaplatz für ein jüngeres Kind zu bekommen. Damit ist man pro Kind fast zwei Jahre aus dem Berufsleben und aus der Patienten-

versorgung raus. Wollen wir das wirklich und ist es für die einzelne Kollegin ökonomisch sinnvoll?

Als Selbstständige können wir freiberuflich und eigenverantwortlich entscheiden, dürfen weiterarbeiten und/oder eine Vertretung in die Praxis nehmen. Ebenfalls bestimmen wir, wann wir wieder einsteigen. Wir können das Kind mit in die

Praxis nehmen, die Praxiszeiten anpassen oder eine Kinderbetreuung finanzieren. In jedem Fall wird die Verbindung in den Beruf gehalten, die Fortbildung nicht unterbrochen und nebenbei lernt man, sich und die Familie zu organisieren. Dentista hat es sich zur Aufgabe gemacht, mehr Frauen vorzustellen, welche verschiedene Modelle von Niederlassung und Familie aufzeigen. Wir brauchen Beispiele, wie die Vereinbarkeit gelebt werden kann. Wir wollen die Chancen einer Selbstständigkeit sichtbarer machen. Das alles tun wir in dem Be-

wusstsein, dass nicht nur motivierte Kolleginnen für die Niederlassung gebraucht werden, sondern auch eine bessere Infrastruktur besonders in ländlichen Regionen, um dort die Niederlassung attraktiver zu machen. Auch an dieser Stelle ist Dentista aktiv, weil wir wissen, dass wir jetzt handeln müssen. Der Frauenanteil in unserer Berufsgruppe liegt aktuell bei 46,8 Prozent, mit steigender Tendenz. Wenn Frauen sich mehrere Jahre nicht an der Versorgung beteiligen, sind Probleme bei der Erfüllung des Sicherstellungsauftrags vorprogrammiert. Als Dentista sehen wir es als unsere Aufgabe, dem frühzeitig entgegenzuwirken.

*Wir wollen die
Chancen
einer Selbstständigkeit
sichtbarer
machen.*

Dr. Rebecca Otto

Präsidentin des Verbands der Zahnärztinnen – Dentista e.V. | Zahnärztin in eigener Praxis in Jena

Durch offene Teamkultur zur erfolgreichen Arbeitgebermarke

Autorin: Marlene Hartinger

Auf der immer herausfordernder werdenden Suche nach qualifizierten Mitarbeitern macht es Sinn, über die klassischen Wege hinaus zu denken. Team Lieblings-Zahnarzt verhilft Zahnmedizinerinnen zur Gründung ihrer eigenen Praxis. Die Mitarbeitergewinnung ist dabei ein zentrales Feld, auf dem das interdisziplinäre Team ihren Gründern zur Seite steht. Geschäftsführer Paul Nietzsche vertritt, worauf es heutzutage ankommt.

Herr Nietzsche, wie gelingt es Praxisinhabern, die richtigen Mitarbeiter zu finden?

Unserer Erfahrung nach ist neben wertvollen Empfehlungen aus dem eigenen Team inzwischen das digitale Recruiting über gezielte Kampagnen der Erfolg versprechendste Weg. Wichtige Grundlage dafür ist zunächst die Schaffung eines Bewusstseins für das, was meine Zahnarztpraxis zu bieten hat. Sobald die eigene Praxisphilosophie gelebt und sichtbar nach außen kommuniziert wird, werden Menschen angezogen, die ins Team und zum Unternehmen passen.

Wie schafft man es, dass sich die eigene Praxis als attraktiver Arbeitgeber herumspricht?

Das Fundament eines erfolgreichen Employer Brandings ist es, eine offene und inspirierende Teamkultur auf Basis gemeinsamer Werte zu fördern sowie eine Praxis-Mission als gemeinsames Ziel zu definieren. Gleichzeitig soll jeder Einzelne im Team dabei ganz er bzw. sie selbst sein können – dies führt zu persönlicher Entfaltung und Weiterentwicklung. Als selbstverständlich verstanden werden sollten kommunizierte, spürbare Wertschätzung, eine faire, wachsende Vergütung sowie eine offene Feedbackkultur. Rücksicht auf die individuelle Work-Life-Balance sowie attraktive Zusatzleistungen runden ein zeitgemäßes Arbeitgeberangebot aus unserer Sicht ab.

Wie verhelfen Sie Ihren Gründern, die passenden Mitarbeiter für ihre Praxis zu finden?

Wir bauen für unsere Lieblings-Zahnarzt Praxen das Recruiting vollständig auf. So sorgen wir bereits vor der Praxiseröffnung für eine optimale Onlinesichtbarkeit der Website mit eigenem Recruiting-Bereich und praxiseigenen Social-Media-Kanälen. Wir schalten digitale Kampagnen sowohl über ausgewählte Jobportale als auch über die Social-Media-Kanäle und verwalten und allokiert die gemeinsam festgelegten Budgets. Zudem stellen wir einen beispielhaften Recruiting- und Onboarding-Prozess sowie Interviewleitfäden zur Verfügung und kommen – wenn gewünscht – auch gerne mal bei Mitarbeitergesprächen hinzu.

Weitere Infos zu Team Lieblings-Zahnarzt unter: www.teamliebingszahnarzt.de

Wir bauen für unsere Lieblings-Zahnarzt Praxen den gesamten Bereich Recruiting auf. So sorgen wir bereits vor der Praxiseröffnung für eine **optimale Onlinesichtbarkeit.**

(Paul Nietzsche)



QR-Code zum Gründungstipp in der *dentalfresh* zum Thema „Erfolgreich zur Arbeitgeber-Marke werden: Bieten statt suchen!“ von Michael Steinbach.

Software-Update bringt viel Neues

Neues Jahr, neue Herausforderungen im Praxisalltag 2023: Das elektronische Beantragungs- und Genehmigungsverfahren für Heil- und Kostenpläne ist ab sofort Pflicht. Beispielsweise müssen neu in Verkehr gebrachte Röntgeneinrichtungen die Expositionsparameter elektronisch aufzeichnen und für die Qualitätssicherung elektronisch nutzbar machen. Mit der CGM Dentalsysteme als verlässlichem Partner stehen Praxisteams stets neue Lösungen bereit, die sie in gewohnter Qualität optimal in der sich schnell drehenden dentalen Welt unterstützen.

Mit den CGM Apps für Zahnärzte erleichtern die Softwareexperten den Praxisalltag. Die kontinuierliche Weiterentwicklung und Optimierung ist dabei stets Prämisse. Die CGM Z1.PRO-Anamnese-App macht das digitale Ausfüllen des Anamnesebogens durch den Patienten direkt im Wartezimmer

möglich. Automatisch erfolgt im Anschluss die Übertragung der Daten in den Patientenstamm der Software. Auch weitere Dokumente lassen sich mit einer digitalen Signatur versehen. Dazu füllt der Patient das jeweils ausgewählte Dokument bequem im Wartezimmer auf dem Tablet aus. Das Praxisteam legt anschließend den ausgefüllten Anamnesebogen zum Patienten im CGM PRAXISARCHIV oder in der Dokumentenhistorie im PDF-Format ab – auch die Dokumentation der Ablage in der Karteikarte ist möglich.

Mit der CGM 3D-PB.PRO App geht nun die nächste Generation von App-Entwicklungen an den Start. Dank dreidimensionaler Visualisierung von Bild- und Textmaterial auf dem iPad sorgt der 3D-Patientenberater für ein besseres Verständnis beim Patienten. Ein einfacher Klick auf einen Themenordner stellt die jeweils zugewiesenen Unterthemen dar. Erklärungstexte zu den Bildern oder auch individuelle Notizen werden ergänzend in die digitale Beratungsmappe aufgenommen. Zuhause kann der Patient diese dann in Ruhe sichten. Auch allgemeine Informationstexte ohne Bebilderung können im 3D-Patientenberater erfasst werden. Besonders relevante Themen, die sich im Hauptmenü der App ablegen lassen, wählt der Anwender über die Favoriten-Funktion ganz einfach per Schnellzugriff.

Seit dem jüngsten Online-Update 2.80 der Praxissoftware steht dentalen Praxen die kostenfreie eDokumentenverwaltung zum Signieren, Versenden und Nachbearbeiten von eDokumenten zur Verfügung. Darüber hinaus sind das Ermitteln, Verwalten und Weiterverarbeiten aller elektronisch versendeten, signierten oder auch für den Versand vorgesehenen elektronischen Dokumente möglich. Für die Praxis ergeben sich mehrere Vorteile: Das Team erstellt die ePläne in gewohnter Weise, muss dabei aber nicht alle einzeln bearbeiten. Es reicht es aus, den ePlan zunächst für den Versand vorzusehen. Im Nachgang können die ePläne dann bequem aus der eDokumentenverwaltung heraus ermittelt und versendet werden.

ANZEIGE



Trolley Dolly

Flugzeugtrolleys
perfekt für den Einsatz
in Ihrer Zahnarztpraxis!







jetzt entdecken!



www.trolley-dolly.de

CGM Dentalsysteme GmbH

Tel.: +49 261 8000 1900

www.cgm-dentalsysteme.de

Infos zum
Unternehmen



Wawibox

Von Anfang an: Warenwirtschaft leicht gemacht

Die Planung einer Neugründung oder Übernahme einer Praxis ist ein einmaliger Moment. In dieser Phase werden viele Weichen gestellt und Entscheidungen getroffen, mit denen man dann leben muss – oder die man lange genießen kann. Das Thema Warenwirtschaft sollte von Anfang an eine wichtige Rolle spielen, denn seit Mai 2021 gilt die neue Verordnung der Medical Device Regulation (MDR). Sie erwartet von Zahnarztpraxen und Dentallaboren u. a., dass eine Chargenrückverfolgbarkeit für zehn Jahre gewährleistet ist. „Mit einer digitalen Materialverwaltung – wie der Wawibox Pro – können Praxen und Labore dieser Pflicht im Alltag sehr effizient nachkommen“, so Angelo Cardinale, Geschäftsführer caprimed GmbH. Mit Wawibox Pro hat das Team eine Sorge weniger. Wer sich für die digitale Warenwirtschaft von Wawibox interessiert, bekommt zuerst eine Online-Demonstration. Bei der anschließenden Erstinventur wird die Praxis entweder telefonisch oder vor Ort begleitet. Damit profitiert das Team sofort von den zeitsparenden und MDR-konformen Prozessen.



Mehr dazu unter:
wawibox.de/gruender

Gründer-Sonderangebot

Setzen Sie von Anfang an auf professionelle Materialverwaltung! Entscheiden Sie sich für die Wawibox Pro und sparen Sie die Einrichtungsgebühr in Höhe von 299 €. Neben der Ersparnis erhalten Sie auch Raum für Ihre Erfolgsgeschichte: Als Gründer berichten Sie exklusiv im Wawibox Blog über Ihre Erfahrungen und schenken Kollegen Inspiration.



Wawibox (ein Angebot der caprimed GmbH)

Tel.: +49 6221 52048030
www.wawibox.de

Infos zum Unternehmen

ANZEIGE

Carestream
DENTAL

Den Unterschied zu sehen macht den Unterschied.



CS 8200 3D NEO EDITION

Leistungsstärker als je zuvor und dennoch kompakt:

- Außergewöhnliche Ergebnisse
- Beispiellose Benutzerfreundlichkeit
- 3 neue Volumengrößen – Flexibilität mit bis zu 9 Volumengrößen

Ideales DVT-System für Ärzte, die ihre Behandlungsmöglichkeiten erweitern möchten.

carestreamdental.de/8200

© 2023 Carestream Dental LLC.



50%
geringere
Dosis

Bis zu 50% geringere Strahlendosis im Panorama-Modus



5 cm x 8 cm 10 cm x 10 cm 12 cm x 5 cm

3 neue Volumengrößen –
Flexibilität mit bis zu
9 Volumengrößen

IDS
2023

Halle 10.2
Stand L40

Neue Strahlenschutzverordnung: Gesetzeskonform mit Software-Update

Seit Januar 2023 gilt in Deutschland eine neue Verordnung, die Zahnarztpraxen dazu verpflichtet, jede an Patienten abgegebene Röntgendosis zur Qualitätssicherung automatisch aufzuzeichnen. Kunden von Carestream Dental können darauf vertrauen, dass deren Produkte diese Anforderungen uneingeschränkt erfüllen. Bereits in der Vergangenheit war eine Aufzeichnung der Strahlendosis mithilfe von Carestream Dental möglich, verlief jedoch nicht automatisiert und erfüllte daher nicht die neuen Anforderungen. Um der Gesetzesänderung nun gerecht zu werden, hat der Hersteller eine aktualisierte Software-Version der CS Imaging 8 entwickelt. Diese kann mit jeder digitalen und intraroralen Bilderfassungsmethode des aktuellen Produktangebots verwendet werden. Das bedeutet: Carestream-Kunden können mit dem Produktportfolio der Sensoren RVG 5200 &

RVG 6200 sowie der Speicherfoliengeräte CS 7200 und CS 7600 im Zusammenspiel mit der neuen Version der CS Imaging Version 8 gesetzeskonform arbeiten.

Für Kunden, die Geräte nutzen, welche bereits im vergangenen Jahr in Betrieb waren, ändert sich nichts. Liegt ein Defekt vor, so gibt es zwei mögliche Szenarien: Wird beispielsweise nur ein Bauteil des Gesamtgerätes durch ein neues ersetzt, so muss gemäß der neuen Anforderung der elektronischen Speicherung der Dosis keine Rechnung getragen werden. Wird jedoch das Gerät vollständig ausgetauscht, gilt dies als neue Inbetriebnahme und unterliegt somit der aktualisierten Gesetzgebung.



Infos zum Unternehmen

Carestream Dental Germany GmbH
Tel.: +49 711 49067420
www.carestreamdental.de

Sammelsystem für Pulverstrahl-Granulat

Bei der Anwendung von Airflow und den damit verbundenen Granulaten und Polierpasten kommt es zur Ablagerung derselben im Leitungssystem und vor allem in den Amalgamsammelbehältern. Letztere müssen somit häufiger gewechselt werden, was zu Mehrkosten und Mehraufwand führt. Zusätzlich strapazieren Airflow-Anwendungen das gesamte Amalgamabscheidergerät, was je nach Belastungsfähigkeit des Amalgamabscheiders zu Funktionsstörungen und Ausfällen führen kann. Mit dem METASYS ECO Air Pulverstrahl-Granulatsammelgerät können Airflow-Anwendungsmittel aus dem Absaugsystem gefiltert werden, bevor diese in den Amalgamabscheider gelangen. Durch die einfache Zwischenschaltung in die Saugleitung (vor dem Amalgamabscheider) sorgt der METASYS ECO Air für ein störungsfreies Arbeiten während der Airflow-Behandlung und ein längeres Wechselintervall des Amalgamsammelbehälters. Zudem wird verhindert, dass genanntes Material entlang der Saugleitungen sedimentieren kann.

METASYS Medizintechnik GmbH
Tel.: +43 512 205420-0 • www.metasys.com

Infos zum Unternehmen



3D-DVT-Technologie mit Endo-Modul

Natürliche Zähne so lange wie möglich zu erhalten, ist eine der Hauptdisziplinen in der Zahnheilkunde. Es stehen der modernen Zahnheilkunde heute vielfältige Technologien zur Verfügung, um die Zähne endodontisch zu diagnostizieren. Neben der 2D-Radiologie und Mikroskopie ist die DVT-Technologie das wichtigste Diagnosewerkzeug. Das Green X ist mit 49 µm bei einem FOV 4x4cm das Gerät mit der weltweit

höchsten Auflösung und der daraus resultierenden Detail-schärfe. Die byzz® Ez3D-i Software mit dem Endo-Modul rekonstruiert aus den ultrahoch-auflösenden Schichtaufnahmen perfekte 3D-Aufnahmen. Die 3D-Endo-Aufnahmen können als Hologramm in allen drei Dimensionen vermessen werden. Sowohl die Bi- und Trifurkationen, Kanalanzahl, Kanalverlauf, Kanallänge und -durchmesser sowie die Krümmungsradien können einfach farblich gekennzeichnet werden. Damit ist das 3D-Endo-Modul nicht nur ein



ideales Instrument zur Vorbereitung für die Wurzelkanalaufbereitung und WSR, sondern auch ein hervorragendes Hilfsmittel zur 3D-Visualisierung, Behandlungsplanung und Patientenberatung. Endodontologie ist neben der Implantologie und Parodontologie eine der wichtigsten rechtfertigenden Indikationen in der Zahnheilkunde. Das Green X unterstützt in idealer Weise alle diagnostischen Fragestellungen und gibt Sicherheit in der Kommunikation mit Patienten sowie zur Planung der Therapie, Wahl der Instrumente und Realisierung der Behandlungsziele. Großserientechnik in höchster Qualität und Zuverlässigkeit sind weitere Stärken des koreanischen Dental-DVT-Weltmarktführers von 2021. Als einziger Röntgenproduzent bietet Vatech zehn Jahre Garantie auf Sensor und Röntgenröhre, verhilft somit seinen Anwendern zu besserer Planungssicherheit und bewahrt vor überraschenden und teuren Reparaturen.

orangedental/Vatech Produkte stehen für Innovation und Zuverlässigkeit auf höchstem Qualitätsniveau. Die Orangedental 365-Tage-Hotline sowie das mittlerweile 16-köpfige Technikteam gewährleisten einen außergewöhnlichen Service.

**orangedental
GmbH & Co. KG**

Tel.: +49 7351 47499-0
www.orangedental.de



Infos zum Unternehmen _____

Wawibox

Eine Sorge weniger.

Moderne Materialverwaltung mit jahrelanger Expertise.

Freie Wahl der Lieferanten, transparenter Preisvergleich und Kontrolle über Warenbestände.

Jetzt informieren:

wawibox.de/gruender

📞 06221 52 04 80 30

✉ mail@wawibox.de



Unser Gründer-Angebot:
Die Einrichtung für 299 € geschenkt!



Hier geht es zu einem
Testimonial von einem
Trolley Dolly-Anwender
im ZWP spezial 5/22.

Flugzeugtrolleys – perfekt für die Zahnarztpraxis

Ursprünglich wurden Flugzeugtrolleys für die Luftfahrt entwickelt und werden dort genutzt, um Passagiere an Bord zu verwöhnen. Ihre Eigenschaften eignen sich jedoch auch perfekt für die Nutzung in der Zahnarztpraxis. Sie bieten viele Vorteile und erleichtern die tagtäglichen Arbeitsprozesse durch die folgenden Charakteristika:

- Hervorragende Mobilität durch Wendigkeit und leichtes Gewicht
- Gut organisierter Stauraum für Behandlungsequipment
- Vielseitig einsetzbar – als Lagermöglichkeit sowie während der Behandlung
- Hygiene und Sterilität – durch die Verwendung von Aluminium gut umsetzbar
- Ein Hingucker für jede Praxis, der auch Ihre Patienten begeistern wird
- Personalisierung der Wände möglich, z.B. Aufbringen Ihres Logos
- Vielfach bewährt bei Zahnärzten im Einsatz

Infos unter www.trolley-dolly.de oder per E-Mail an info@trolley-dolly.de

Trolley Dolly – Flugzeugtrolleys and more
Tel.: +49 151 46660594 • www.trolley-dolly.de



trolley-dolly.de

Impressum

Verlagsanschrift

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig
Tel.: +49 341 48474-0
www.oemus.com

Chefredaktion

Katja Kupfer
Tel.: +49 341 48474-327
kupfer@oemus-media.de

Redaktionsleitung

Marlene Hartinger
Tel.: +49 341 48474-133
m.hartinger@oemus-media.de

Redaktion

Alicia Hartmann
Tel.: +49 341 48474-138
a.hartmann@oemus-media.de

Lilli Bernitzki
Tel.: +49 341 48474-209
l.bernitzki@oemus-media.de

Anzeigenleitung

Stefan Thieme
Tel.: +49 341 48474-224
s.thieme@oemus-media.de

Grafik/Satz

Josephine Ritter
Tel.: +49 341 48474-144
j.ritter@oemus-media.de

Art Direction

Alexander Jahn
Tel.: +49 341 48474-139
a.jahn@oemus-media.de

Herstellungsleitung

Gernot Meyer
Tel.: +49 341 48474-520
meyer@oemus-media.de

Druck

Dierichs Druck+Media
GmbH & Co. KG
Frankfurter Straße 168
34121 Kassel

Verlags- und Urheberrecht: Die Zeitschrift und die enthaltenen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Dies gilt besonders für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Bearbeitung in elektronischen Systemen. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit Genehmigung des Verlages. Bei Einsendungen an die Redaktion wird das Einverständnis zur vollen oder auszugsweisen Veröffentlichung vorausgesetzt, sofern nichts anderes vermerkt ist. Mit Einsendung des Manuskriptes gehen das Recht zur Veröffentlichung als auch die Rechte zur Übersetzung, zur Vergabe von Nachdruckrechten in deutscher oder fremder Sprache, zur elektronischen Speicherung in Datenbanken zur Herstellung von Sonderdrucken und Fotokopien an den Verlag über. Für unverlangt eingesandte Bücher und Manuskripte kann keine Gewähr übernommen werden. Mit anderen als den redaktionseigenen Signa oder mit Verfassernamen gekennzeichnete Beiträge geben die Auffassung der Verfasser wieder, die der Meinung der Redaktion nicht zu entsprechen braucht. Der Verfasser dieses Beitrages trägt die Verantwortung. Gekennzeichnete Sonderteile und Anzeigen befinden sich außerhalb der Verantwortung der Redaktion. Für Verbands-, Unternehmens- und Marktinformationen kann keine Gewähr übernommen werden. Eine Haftung für Folgen aus unrichtigen oder fehlerhaften Darstellungen wird in jedem Falle ausgeschlossen. Gerichtsstand ist Leipzig.

Editorische Notiz (Schreibweise männlich/weiblich/divers): Wir bitten um Verständnis, dass aus Gründen der Lesbarkeit auf eine durchgängige Nennung der Genderbezeichnungen verzichtet wurde. Selbstverständlich beziehen sich alle Texte in gleicher Weise auf alle Gendergruppen.

ZWP DESIGNPREIS
DEUTSCHLANDS SCHÖNSTE ZAHNARZTPRAXIS

23

ttadis - stock.adobe.com



**JETZT BIS
ZUM 1.7.23
BEWERBEN**
[DESIGNPREIS.ORG](https://designpreis.org)

IDS-Innovationen 2023

NEU



Green 2 10x8

- Einsteiger-DVT/OPG mit bewährter Technik und Twin Sensoren
- Multi FOV 5x5, 8x5, 8x8, 10x8
- Weltspitze in Bildqualität, Homogenität und Geometrie
- 5,9 Sek. 3D Umlauf; 3,9 Sek. Scan CEPH (optional)

IDS
2023


Stand
L020 / N029
Halle 11.2

byzz® Suite

Für Praxis & Labor

MADE
IN
GERMANY

- byzz® Nxt
- byzz® Convert
- byzz® Motion
- byzz® I
- byzz® CAD
- byzz® Ez3D-i
- byzz® Paro

orangedental  Ihr Dental-Software-Spezialist

orangedental chairside
mit exocad

OFFICIAL
RESELLER
exocad

exocad
ChairsideCAD

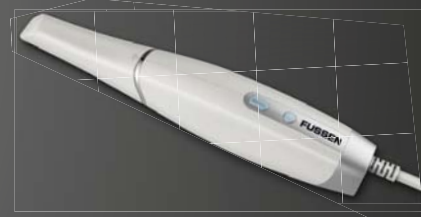
mehr Automatisierung, vereinfachte
Bedienung, optimiert für den Einsatz im
Praxisalltag



FUSSEN

by orangedental

- Formschöner Intraoral 3D-Scanner
- Handlich und vielseitig
- Schnell und präzise



PaX-i Plus

- Nachfolger des bewährten PaX-i HD+ im neuen Design
- Höhere Auflösung mit 5 lp/mm
- Wahlweise mit 5 Layer Free Scroll
- Optional mit Fast Scan Ceph mit 1,9 Sek. Umlauf

vatech 2019
2020
WELTMARKTFÜHRER 2021
Digitales, dentales 3D-Röntgen 2022

EVO deskMill 5 / Pro

- 5-Achsen Dental-Tischfräsmaschine mit höchster Performance
- Megaschnell, superpräzise, maximalrobust bei besten Oberflächen
- Mit exocad ChairsideCAD und WORKNC Dental voll automatisierte Workflows



Wir freuen uns über Ihre Kontaktaufnahme:

Tel.: +49 (0) 7351 474 99 -0 Fax: -44 | info@orangedental.de | www.orangedental.de

orangedental
premium innovations

