

ZWVP

SPEZIAL

Praxisgründung

1+2.24

ANZEIGE

DAISY
Abrechnungswissen



EXAMEN GESCHAFFT!



DAISY-EXISTENZGRÜNDER-WEBINAR

Richtige Abrechnung von Anfang an!



PRAXISGRÜNDUNG

Jetzt **KOSTENLOS** anmelden auf durchstarten.daisy.de





GRÜNDER CAMP

**22. – 23.
NOVEMBER
2024** MAINZ
HALLE 45

WERDE AUCH DU
**GRÜNDUNGS-
DURCHSTARTER:IN**

**Das Start-up-Event für
Zahnärzt:innen mit
Insights aus erster Hand**

Master Classes, persönliche Gespräche, Workshops und mehr mit erfolgreichen Gründer:innen

Alle Infos unter
[www.dentalents.de/
gruendercamp](http://www.dentalents.de/gruendercamp)



**SUPER
EARLY BIRD**
Jetzt scannen und Ticket sichern



Dr. Sophie M. Nagel
Praxisgründung 2023



dent.talents®
by Henry Schein

FÜR die Selbstständigkeit auf den Acker gekommen



Mehr zur Gründungsstory von
Dres. Wassmann gibt es auf
der Seite 10 im Heft.

Dr. Alexandra Wassmann und Dr. Torsten Wassmann

Neben alltäglichen Entscheidungen gibt es auch solche, die einen ganz besonderen Einfluss auf das eigene Leben haben und es von Grund auf verändern. Eine dieser Biografie-prägenden Entscheidungen ist sicherlich der Schritt in die Selbstständigkeit.

Als wir diesen Schritt überlegten und in einem intensiven Entscheidungsprozess steckten, haben wir das Für und Wider etliche Male diskutiert. Wir versuchten, Optionen, Chancen und Risiken aus allen Blickwinkeln zu betrachten. Letztlich haben wir uns dann ganz bewusst FÜR die gemeinsame Selbstständigkeit und nicht GEGEN eine universitäre Karriere oder eine Anstellung entschieden. Das ist ein kleiner, aber wichtiger Unterschied im Motivationsursprung.

Warum das FÜR? Wir wollen „einfach“ den Ort, an dem wir gemeinsam arbeiten und die Art und Weise, wie wir dort arbeiten, selbst gestalten. Wir wollen unsere Vorstellungen zur Patientenversorgung möglichst kompromisslos umsetzen und einen Raum schaffen, in dem wir mit unserem Team gerne arbeiten. Die Wünsche nach Selbstwirksamkeit, Selbstbestimmung und Eigenverantwortung erscheinen uns so nur in eigener Praxis umsetzbar und treiben uns seither an. Wir verfolgen dabei ein wirklich nachhaltiges Praxiskonzept: Das bedeutet für uns neben dem klimabewusst konzipierten Gebäude auch kurze Wege, ein faires und konstruktives Miteinander im Team und mit unseren Geschäftspartnern sowie hohe Effizienz, einen klugen Einsatz von Ressourcen und maximale Digitalisierung.

Auf dem bisherigen Weg erwiesen sich besonders bürokratische Vorgänge (z. B. die Grundstücksentwicklung von Ackerland zum Baugrundstück) als herausfordernd. Es ist klar, dass noch zahllose Ups und Downs, (hoffentlich begrenzte) Katastrophen und mehr Bürokratie auf uns warten. Die Aussicht aber, unsere Ideen in die Tat umsetzen zu können, lässt uns Kurs halten. Das Feedback, das wir zu unserem ZAHNZENTRUM AN DER AUE von Freunden, Familie, Kollegen und Anwohnern erhalten, sei es über Instagram oder morgens beim Bäcker um die Ecke, tut ungemein gut und spornt weiter an.



Übrigens ...

Seit 2023 berichtet die ZWP hin und wieder über kleinere und größere Meilensteine der beiden Gründer unter dem Hashtag „ZWP live vom Acker“. Auch auf Instagram kann man dem Projekt hautnah folgen: www.instagram.com/zahnzentrum.andraeue

Bis 2025 soll das ZAHNZENTRUM AN DER AUE in Ebergötzen fertiggestellt sein.

ZWP
live
vom Acker

Viel Bewegung bei zahnärztlichen **Existenzgründungen**



Nachdem die Übernahmepreise für zahnärztliche Praxen in den Vorjahren nur moderat gestiegen sind, gab es 2022 einen deutlichen Sprung nach oben. Gleichzeitig gehen die Unterschiede im Gründungsverhalten zwischen Frauen und Männern zurück. Das zeigt eine aktuelle Analyse der Deutschen Apotheker- und Ärztebank (apoBank).

236.000 Euro zahlten die Existenzgründer durchschnittlich für die Niederlassung in einer Einzelpraxis – das waren 17 Prozent mehr als im Vorjahr. Weitere Investitionen und Betriebsmittel eingerechnet, belief sich die Gesamtsumme auf 446.000 Euro (16 Prozent mehr gegenüber 2021). Insgesamt ist die Spanne der Praxisinvestitionen bei den Gründungen von Einzelpraxen durch Übernahme sehr hoch. Dabei fällt auf, dass hier der Anteil der Praxen im oberen Kaufpreissegment in den letzten Jahren zugenommen hat. Mittlerweile investiert jeder dritte Übernehmer inklusive des Kaufpreises mehr als eine halbe Million Euro.

Gestiegene Investitionen

Besonders kostenintensiv wird es immer, wenn eine Einzelpraxis von null aufgebaut werden soll. Das passiert allerdings eher selten, denn nur sechs Prozent der Gründenden wählten 2022 diesen Weg in die Selbstständigkeit. Die durchschnittlichen Investitionen sind hier noch mal deutlich gestiegen: 2022 investierten Zahnärzte, die eine Einzelpraxis komplett neu gegründet haben, im Schnitt 755.000 Euro.

„Durch die vollständige Neuplanung gestaltet die nachrückende Gründergeneration ihre neue Praxis ganz nach ihren eigenen Wünschen und Visionen“, sagt Daniel Zehnich, Leiter des Bereichs Gesundheitsmarkt & Beteiligungen. „Hier zeigt sich ein immer stärkerer Fokus auf spezialisierte und durchdigitalisierte Praxen mit innovativer Ausstattung sowie großzügigen Praxisräumlichkeiten – auch zur optionalen Anstellung zukünftiger Zahnärzte. Zusätzlich spiegelt sich in den gestiegenen Praxisinvestitionen auch die seit 2021 deutlich gestiegene Inflation wider.“

Einstieg in eine Berufsausübungsgemeinschaft

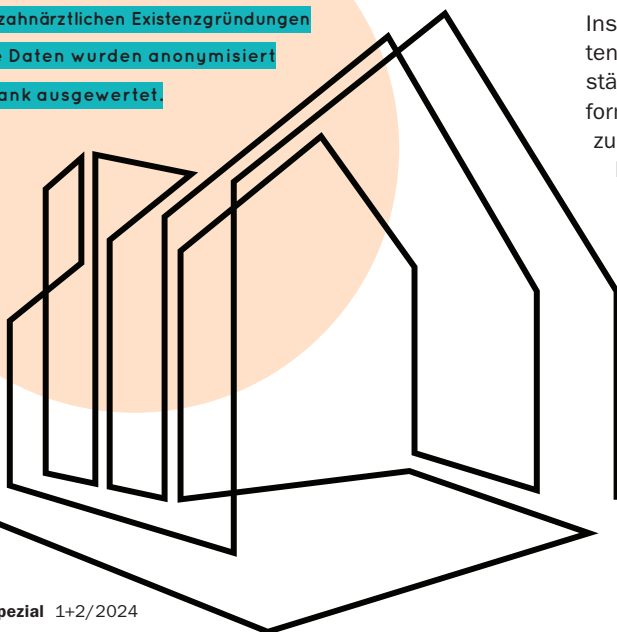
Den mit Abstand kleinsten Investitionsaufwand haben zahnärztliche Existenzgründer, wenn sie als Gesellschafter in eine vorhandene Praxis einsteigen. Auch wenn der Kaufpreis 2022 mit im Schnitt 276.000 Euro sogar höher ausfiel als bei der Einzelpraxis, führen die geringeren zusätzlichen Investitionen und Betriebsmittel lediglich zu einer Gesamtsumme von 351.000 Euro. Für diese vergleichsweise günstige Option entschieden sich 14 Prozent der Zahnärzte.

Einzelpraxis bleibt Standard

Insgesamt ist die Einzelpraxis für die zahnärztlichen Existenzgründer seit Jahren der präferierte Einstieg in die Selbstständigkeit: 2022 wählten 68 Prozent diese Niederlassungsform. Aber auch gemeinschaftliche Strukturen erfreuen sich zunehmender Beliebtheit. Während 2018 nur jeder vierte Existenzgründer eine Kooperation wählte, war es 2022 bereits jeder dritte.

„Bei dem Start in die Selbstständigkeit sehen wir häufig auch alters- und geschlechtsspezifische Präferenzen“, sagt Zehnich. „So werden Kooperationen tendenziell eher von Männern sowie von jüngeren Existenzgründern bevorzugt.“

Der Analyse 2022 liegt eine Stichprobe von rund 480 durch die apoBank begleiteten und auswertbaren zahnärztlichen Existenzgründungen zugrunde. Die Daten wurden anonymisiert von der apoBank ausgewertet.



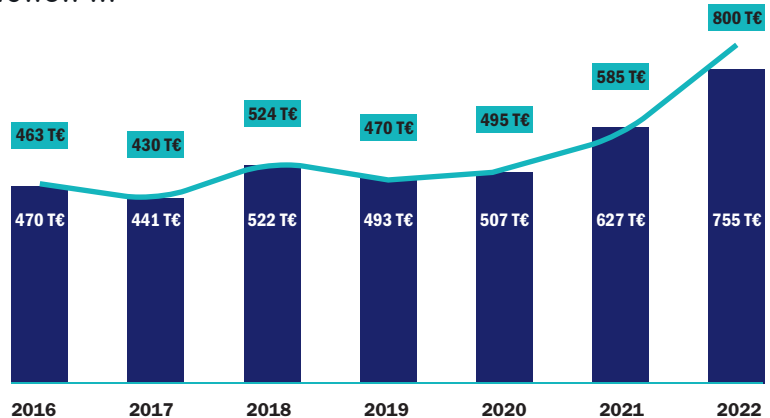
Durchschnittliche Praxisinvestitionen in Neugründungen



Immer stärkerer Fokus auf Technisierung, Digitalisierung, Spezialisierung sowie größere Praxisräumlichkeiten



Auswirkung durch hohe Inflation seit 2021 deutlich erkennbar



■ Praxisinvestitionen inkl. Betriebsmittel — Median

Unterschiede zwischen Frauen und Männern

Eine Auswertung nach Geschlecht zeigt, dass sich die bisher teils deutlichen Unterschiede im Gründerverhalten zwischen Zahnärztinnen und Zahnärzten verringern. So ist der bislang existierende Gap bei den Praxisinvestitionen im letzten Jahr deutlich kleiner geworden. Männer gaben mit im Schnitt 455.000 Euro nur noch rund vier Prozent mehr für die Niederlassung aus als Frauen (439.000 Euro). 2021 lag der Abstand noch bei knapp 17 Prozent.

Auch das Alter bei der Niederlassung weicht nicht mehr so stark voneinander ab: Während sich Frauen bislang im Durchschnitt zwei Jahre später niederließen als ihre männlichen Kollegen,

war es 2022 mit 36,9 Jahren bei Frauen und 36,4 Jahren bei Männern fast identisch.

„Ein Unterschied bleibt aber nach wie vor“, resümiert Zehnich. „Zahnärzte entscheiden sich immer noch häufiger für eine Niederlassung als ihre Kolleginnen. Denn obwohl der Anteil der Zahnärztinnen unter den Existenzgründenden bei 53 Prozent liegt und tendenziell auch steigt, ist er im Vergleich mit dem hohen Frauenanteil unter der angestellten Zahnärzteschaft (64 Prozent) letztlich deutlich unterproportional.“

Quelle: apoBank

ANZEIGE

METASYS Absaugung & Kompressor

METASYS BOOSTERT IHREN MASCHINENRAUM!

METASYS Saugmaschinen und Kompressoren erfüllen höchste Ansprüche abgestimmt auf die unterschiedlichsten Anforderungsprofile einer Zahnarztpraxis. Auch nach mehrstündigem Dauereinsatz und kontinuierlicher Materialbelastung garantieren sie eine langfristig gleichmäßig starke Leistung.

- >> Verfügbar für bis zu 15 Behandlungs-Plätze
- >> Entspricht höchsten hygienischen und medizinischen Standards
- >> Optional ausgestattet mit zentraler Amalgamabscheidung



Zahnmedizin zwischen Fachwerk und Natur



Monschau liegt in der Nordeifel
nahe der belgischen Grenze –
eine Kleinstadtgemeinde mit
mittelalterlichem Ortskern,
umgeben von idyllischer Natur.

Autorin: Lilli Bernitzki

Dr. Anne Soppa praktiziert in einem denkmalgeschützten Gebäude in Monschau, welches nicht nur genügend Raum für ein modernes Mehrbehandlerkonzept und die neueste Technik bietet, sondern auch durch Barrierefreiheit und zentrale Lage überzeugt. Im Interview spricht die junge Praxisinhaberin über Arbeiten auf dem Land und ihre Behandlungsschwerpunkte.

Frau Dr. Soppa, wie kamen Sie zu Ihrer Niederlassung und was sind für Sie die überzeugenden Vorteile einer Praxis in ländlicher Region?

Nach meiner Zeit als Vorbereitungsassistentin in Aachen und 13 Jahren als angestellte Zahnärztin in Düren habe ich mich entschieden, eine eigene Praxis zu eröffnen. Bei der Auswahl des Standorts waren für mich die Veränderungen in der Zahnmedizin und die Zukunftsfähigkeit der Praxis entscheidend. Die Praxis in Monschau hat mich von Anfang an überzeugt.

Tatsächlich sehe ich im ländlichen Bereich mehr Vorteile als Nachteile. In städtischen Praxisobjekten gibt es oft Limitationen wie zu kleine Räume, begrenzte Parkplätze oder fehlende Aufzüge. Als

© Naturfotografie Peter Vossen

Dr. Anne Soppa



Mutter von zwei Kindern und begeisterte Zahnärztin war für mich ein modernes und gesundes Praxiskonzept wichtig. In Monschau haben wir nun eine Praxis mit drei Zahnärzten und einem fünfzehnköpfigen Team aufgebaut, das durch verschiedene Spezialisierungen die gesamte Palette der modernen Zahnmedizin abdeckt. Unser Standort ermöglicht aber dennoch eine enge Zusammenarbeit mit Spezialisten in Aachen, falls dies doch einmal erforderlich sein sollte.

Ein weiterer Vorteil des ländlichen Standorts ist für mich aber auch ein ganz anderer: die Menschen und die Umgebung. Ich habe fast 20 Jahre im Zentrum von Aachen gewohnt und die Zeit dort wirklich sehr genossen. Jetzt ist es allerdings so, dass ich mit meiner Familie das Leben etwas außerhalb der Stadt sehr schätze. Wir haben mit dem Nationalpark Eifel eine großartige Natur direkt vor der Haustür. Das ist wirklich toll und entschleunigt hervorragend von einer stressigen Woche. Ich muss aber auch sagen, dass ich die Menschen hier ins Herz geschlossen habe. Es ist alles etwas persönlicher und verbindlicher als in der Stadt.

Was braucht es, um Zahnmedizin abseits der Metropole erfolgreich umsetzen zu können?

In ländlichen Regionen ist es ratsam, eine umfassende zahnärztliche Versorgung auf hohem Niveau anzubieten, insbesondere aufgrund der begrenzten Verfügbarkeit von Spezialisten. Dadurch lässt sich vermeiden, dass Patienten für jede Kleinigkeit in die nächstgelegene Stadt geschickt werden müssen. Ich persönlich habe mich daher zahnmedizinisch recht breit aufgestellt und umfangreich fortgebildet. Ich war zudem lange angestellte Zahnärztin und habe mir so einen entsprechenden Erfahrungsschatz aufbauen können. Es ist wichtig zu betonen, dass auf dem Land Innovationen nicht fehlen und die Versorgung im Vergleich zur Stadt keineswegs rückständig ist. Ich bin überzeugt, dass Patienten rasch erkennen, ob die Betreuung modern und qualitativ hochwertig ist. Generell ist Offenheit, sowohl gegenüber den Patienten als auch den zahnärztlichen Kollegen vor Ort, entscheidend. Das persönliche Netzwerk ist auf dem Land enger als in der Anonymität der Stadt. Für mich ist der Erfolg somit durch mehrere Komponenten geprägt. Diese lassen sich meiner Ansicht nach besonders gut auf dem Land umsetzen. Wichtig ist aber an erster Stelle ein tolles Team, das Spaß daran hat, neue Dinge zu gestalten, und das morgens mit einem Lächeln zur Arbeit kommt. Dabei verstehe ich eine herzliche Atmosphäre als Basis. Ein solches Team habe ich hier auf dem Land gefunden.

Welche Rolle spielen Ihre Behandlungsschwerpunkte, insbesondere die Spezialisierung auf Umweltzahnmedizin?

Im ländlichen Bereich empfinde ich es schon als vorteilhaft, therapeutisch eher ein Generalist zu sein als ein totaler Spezialist auf nur einem Gebiet. Dennoch haben wir in der Praxis auch unterschiedliche Behandlungsschwerpunkte,

Es ist wichtig zu betonen, dass auf dem Land Innovationen nicht fehlen und die Versorgung im Vergleich zur Stadt keineswegs rückständig ist. **Ich bin überzeugt, dass Patienten rasch erkennen, ob die Betreuung modern und qualitativ hochwertig ist.** Generell ist Offenheit, sowohl gegenüber den Patienten als auch den zahnärztlichen Kollegen vor Ort, entscheidend.

(Dr. Anne Soppa)



sodass wir im Team alle Bereiche ebenso in der Tiefe abdecken. Die Umweltzahnmedizin ist dabei tatsächlich ein Bereich, der in der Zahnmedizin noch nicht so alt ist und auch noch eher selten vorkommt. Da es aber immer mehr Patienten mit chronisch-entzündlichen Erkrankungen gibt, erachte ich es als umso wichtiger, auch hier eine moderne Behandlung anbieten zu können. Insbesondere Materialunverträglichkeiten können eine wichtige Rolle spielen. Ich kann sagen, dass dieser therapeutische Ansatz von den Patienten auf dem Land genauso gut angenommen und nachgefragt wird wie in der Stadt. Auch was die Akzeptanz anderer moderner Therapien angeht, stelle ich keine Unterschiede fest. Für die regelmäßige professionelle Zahnreinigung und auch die Kontinuität der Behandlung ist die Akzeptanz auf dem Land meiner Meinung nach sogar noch etwas höher als in der Stadt.



Hier gibt's mehr
Bilder.



Support aus den eigenen Reihen

Die Gründung einer Zahnarztpraxis ist ein echter Meilenstein in der eigenen Biografie. Man muss wahnsinnig viel investieren, bekommt aber auf der anderen Seite eine wahre Kostbarkeit raus: ein absolut selbstbestimmtes (Berufs-)Leben. Doch das Ganze ist erst mal nichts für schwache Nerven! Genau hier setzt das Coaching von Dr. Amelie Ackemann, Zahnärztin, Mentorin und Expertin für digitale und effiziente Praxisabläufe, an. In verschiedenen Kursen, Masterclasses und Beratungssessions gibt sie als Insiderin ihr Wissen zu Gründung und Praxisführung weiter und verhilft so den „Neuen“ zu einem nachhaltigen Praxiserfolg.

Autorin: Dr. Amelie Ackemann

Viele Praxisgründer sind hoch motiviert und fachlich auf dem neuesten Stand, den Themen Praxismanagement und -führung stehen sie jedoch, vor allem anfänglich, unsicher gegenüber – kein Wunder, denn in der Lehre werden viel zu wenig die Skills vermittelt, die es braucht, um eine Praxis als Unternehmen aufzubauen und sicher und gewinnbringend zu führen. In meinen Beratungen offenbart sich der größte Bedarf an Unterstützung in den Bereichen Zielsetzung, Zeitmanagement und Praxiskonzept, daher empfehle ich:

1. Eigene Ziele **genauestens definieren**

Die Gründung der eigenen Praxis ist eine hochkomplexe Angelegenheit, die auf feste Ziele runtergebrochen werden sollte. Klarheit über die eigenen Ziele ist ein absoluter Deal Breaker. Mit ihr steht und fällt der anfängliche und nachhaltige Erfolg. Denn nur über genaue Zielsetzungen lassen sich Projekte timen, Prioritäten setzen und Details im großen Ganzen verankern.

2. Einen gesunden Umgang **mit der eigenen Zeit finden**

In Momenten mit extremem Arbeitsaufkommen ist es besonders wichtig, gut mit der eigenen Zeit umzugehen. Hierzu gehören, Aufgaben zu priorisieren, wenn möglich zu delegieren und die eigenen Grenzen zu kennen und auch zu respektieren.

3. Ein passendes Praxiskonzept **aufbauen** und sein eigenes Team führen

Ein klares Praxiskonzept hilft Mitarbeitern, sich mit den Praxiswerten zu identifizieren, diese täglich umzusetzen und zu leben und zeigt zugleich Patienten, was sie von einer Praxis erwarten können. Das Praxiskonzept ist die DNA einer Praxis und sollte daher sehr genau überlegt und festgelegt werden. Mit einem klaren Praxiskonzept lassen sich genau die richtigen Patienten auf die Praxis aufmerksam machen.

DON'TS:

Diese Fehler vermeiden

Zu wenig Abrechnungswissen:

Ein solides Abrechnungswissen ist entscheidend, um die eigenen Einnahmen zu überwachen, Kostenpläne zu erklären und transparente Preisstrukturen zu schaffen. Auch wenn man sich einer Dienstleistung bedient und die Abrechnung outsourct, sollte man über wesentliche Grundkenntnisse zu Abrechnung & Co. verfügen – es stärkt den eigenen Handlungsrahmen!

Zu großer Perfektionismus:

Absolute Perfektion ist praxisuntauglich und verhindert ein organisches Wachsen von Erfolgsstrukturen! Schafft man es, darauf zu verzichten, eröffnen sich erreichbare Lösungen.

Zu große, unnötige Investitionen tätigen:

Durch sorgfältige Planung und Fokussierung auf wesentliche Anschaffungen können Ressourcen effizient genutzt werden. Besonders der Kauf gebrauchter Geräte kann in der Gründungsphase erhebliche Kostenersparnisse ermöglichen. Beachte: Jede Investition muss früher oder später zurückgezahlt werden.



© Dr. Amelie Ackemann



DENADA Praxiscoaching

Dr. Amelie Ackemann bietet authentische Einblicke und praxisnahe Tipps aufgrund ihrer dualen Tätigkeit als Zahnärztin und Praxisberaterin. Als Partnerin auf Augenhöhe unterstützt sie Zahnmediziner in entscheidenden Phasen der Praxisgründung und -führung mit ehrlichen, konstruktiven Antworten und verantwortungsvoller Hilfe bei der Entscheidungsfindung. Der Fokus ihrer Hilfe liegt dabei auf der zügigen Erreichung der selbst gesetzten Ziele. Die Beratungen finden online über einen Zeitraum von zwei bis drei Monaten statt. In regelmäßigen, alle zwei Wochen stattfindenden Gesprächen werden gemeinsam Ziele für die nächste Phase gesetzt. Zusätzlich besteht während der Mentoringwochen über WhatsApp oder E-Mail direkter Kontakt für spontane Anliegen. Kontaktmöglichkeiten per Mail unter info@deinpraxiserfolg.de oder über Instagram [@dr.amelie_ackemann](https://www.instagram.com/dr.amelie_ackemann)



Dr. Amelie Ackemann
[Infos zur Autorin]

ANZEIGE

CGM Z1

Dentalinformationssystem

CGM Z1.PRO - Meine Zukunft. Mein Weg.

cgm-dentalsysteme.de



ZAHNARZTSOFTWARE

„Ich wünsche mir einen verlässlichen Ansprechpartner, der mich bei allen Herausforderungen unterstützt – ein Rundum-sorglos-Paket aus einer Hand. Und das bekomme ich bei CGM Z1.PRO.“



CompuGroup
Medical

CGMCOM-25116_DEN_1223_RRH

Supersympathisch und hochmotiviert: Gründen, wo früher Schafe weideten

Das Thema Praxisgründung ist ein weites Feld, konkret greifbar und miterlebbar wird es durch individuelle Storys, wie die des Gründerpaars Dr. Alexandra und Dr. Torsten Wassmann. Beide haben groß und mutig gedacht und ebenso investiert – für ihre ganz eigene Niederlassungs-Version. Ein tolles, laufendes Beispiel für ein visionäres Gründen!

Autoren: Dr. Alexandra Wassmann und Dr. Torsten Wassmann

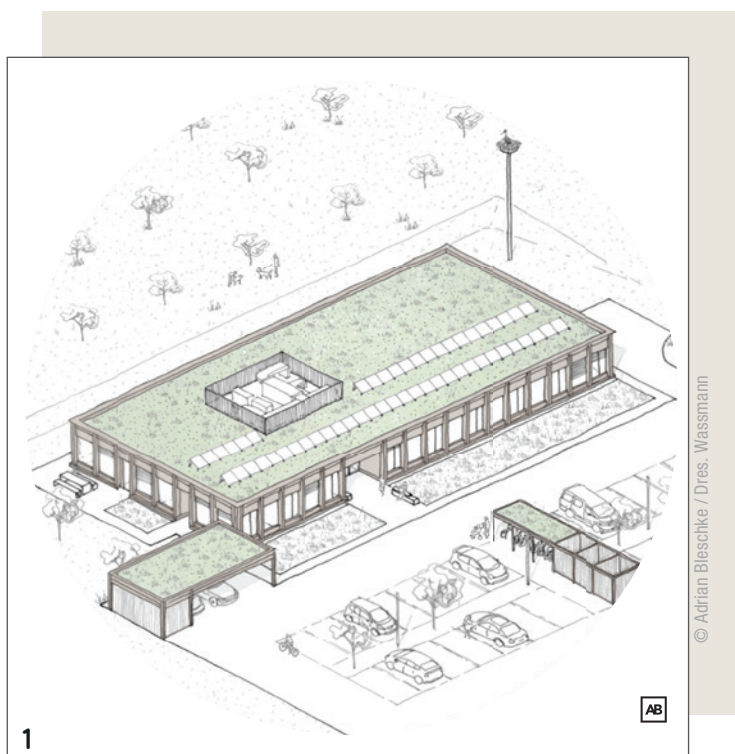
Angefangen hat unser „Zahnzentrum an der Aue“ vermutlich als fixe Idee auf der Rückfahrt eines bei Freunden verbrachten Wochenendes – wir hatten uns lange über deren Gründungsprojekt ausgetauscht und waren beeindruckt von ihrem Tatendrang. Irgendwann stand dann im Raum: „Okay. Das machen wir auch!“ Gefühlt ist das eine Ewigkeit her und in der Retrospektive wird uns die Tragweite der Entscheidung langsam klar. Wir haben das Projekt „Gründung“ anfangs nicht mit ganzer Kraft verfolgt,

unser Sohn war gerade geboren und unsere Jobs in Universitätsklinik und Fachzahnärztlicher Praxis sind klasse, und wir sind dankbar für die jeweils großartigen Teams, in denen wir arbeiten dürfen. Vielmehr haben wir uns hin und wieder nach Feierabend im Internet die Karten und Praxen der Gegend angesehen und überlegt, wo ein „guter“ Platz für uns sein könnte.

Knapp vorbei an Übernahme

Die ursprünglich bevorzugte Option war nicht die Neugründung, sondern die Übernahme einer Praxis einige Dörfer weiter, die wir in guter Erinnerung hatten. Zudem kannten wir den Inhaber und diese Praxis stellte sich nach Recherche als die für uns einzige Übernahmeoption dar. Die Gespräche mit dem Inhaber zogen sich mehrere Monate, letztlich waren sie aufgrund unterschiedlicher Vorstellungen jedoch nicht erfolgreich. Hinzu kam, dass die mehrfach erweiterte Praxis im Grunde räumlich nicht zu dem passte, was wir vorhatten. Massive und teure Umbauarbeiten wären zum Kauf von Praxis und -gebäude dazugekommen. In diesem Zusammenhang haben wir erfahren, wie bedeutend die professionelle Beratung durch unsere Partner in betriebswirtschaftlichen Fragen war, und raten deshalb grundsätzlich, rechtzeitig erfahrene Profis hinzuzuziehen.

Bereits während der Gespräche mit unklarem Ausgang suchten wir nach möglichen Baugrundstücken, ohne je-





Das ist der Standort: Ebergötzen befindet sich in Südniedersachsen, in der Mitte von Deutschland, und damit nah am Harz und nur 15 Autominuten von der Universitätsstadt Göttingen entfernt.

Abb. 1: Das große Ganze vor Augen: Die architektonische Skizze zeigt die Einbettung des Baus am Standort und die Details, die den Unterschied ausmachen. **Abb. 2:** So soll es final aussehen, so soll es sich am Ende anfühlen: Digital erstellte Vorschau der Praxisinnenräumlichkeit mit Blick in die umgebende Natur von Ebergötzen.

© Adrian Bleschke / Dres. Wassmann

AB

doch fündig zu werden. Schließlich traten wir an Samtgemeinde sowie Gemeinde heran und baten um Unterstützung. So wurde der Kontakt zu einem in Ebergötzen ansässigen Landwirt hergestellt, der uns letztlich einen halben Hektar seines Ackerlands verkauft hat. An dieser Stelle nochmals herzlichen Dank an Samtgemeinde, Gemeinde und natürlich besonders an „unseren“ Landwirt!

Vom Ackerland zum Bauland

Mit der sicheren Kaufoption starteten wir auch die Entwicklung des Grundstücks: Der Weg vom Ackerland zu Bauland führte über die Änderung des Flächennutzungsplans und den Bebauungsplan. Das heißt konkret, das Grundstück wurde vermessen, ein Planungsbüro hinzugezogen, ein Architekturbüro eingebunden, ein dentaler Fachplaner und ein Fachanwalt an Bord geholt, die Gemeinde, die Samtgemeinde und der Landkreis wurden kontaktiert, ebenso alle Versorger ... In vielen kleinen Schritten wurde aus dem Acker schließlich das Gebiet „Herzberger Straße Nord“ (der Name hat sich als Praxisname dann irgendwie nicht durchgesetzt). Auf diesem Weg wurden wir in steiler Lernkurve mit illustren Fachbegriffen wie GRZ, VEP, Durchführungsvertrag und den Unterschieden zwischen Unterer Wasserbehörde und Oberster Wasserbehörde sowie Details über Versickerungsfähigkeit und sogenannte frühzei-

tige Beteiligung und und und vertraut (das kommt so im Studium nicht vor!).

Team ist alles!

Wie wichtig ist ein gutes Team? Ganz klar: Ohne geht einfach nichts. Da jedoch keiner nur aus Spaß arbeitet, haben wir zur Vorfinanzierung einen privaten Kredit aufgenommen. Dieser diente den Ausgaben bis zur Entscheidung „Übernahme vs. Gründung“. Uns war bewusst, dass beide Optionen jederzeit hätten ins Leere laufen können. Der Kreditrahmen für dieses „once in a lifetime“ war daher entsprechend kalkuliert und hatte eine klare Schmerzgrenze. Zur Veranschaulichung: Von dem Betrag hätten wir auch unser Wohnhaus mit Photovoltaikanlage und Wärmepumpe ausstatten können.

Let's talk money

Nach Zerschlagung der Übernahme waren wir zwar getroffen, aber die Richtung war nun klar. Die Grundstücksentwicklung lief nach Plan, ging aber auch ins Geld ... Um die weiteren Schritte beauftragen zu können, war daher die Sicherung der Finanzierung fällig. Mithilfe unserer Partner erstellten wir einen Businessplan und unterbreiteten diesen verschiedenen Banken. Am Ende wurde



Abb. 3: Zeigen, wer man ist – Poster vor Ort bringen die entstehende Praxis ins Gespräch und wecken Interesse.

es zwar zu Recht die klassische Bank, jedoch haben uns die Vorsprachen bei anderen Banken geholfen, Konditionen zu vergleichen, und die kritischen Fragen zu unserem Businessplan waren übrigens nie identisch. Das Projekt und wir sind deshalb an diesen Prüfungen nochmals gewachsen.

Transparenz leben

Als die Bank mit für uns guten Konditionen schließlich eine Zusage erteilte, haben wir noch vor dem Unterschriftstermin bei unseren Chefs vorgesprochen. Mit offenem Visier unsere Pläne vorzustellen, war uns dabei wichtig. Wir haben tolle Teams, in denen wir arbeiten dürfen, und unsere Chefs haben auf die denkbar beste Art und Weise reagiert! Wir danken euch an dieser Stelle ausdrücklich dafür und für vieles mehr!

Volle Fahrt voraus ...

Die Unterschrift unter den Kreditvertrag zu setzen, hatte etwas von einer Mondlandung: „Eine kleine Unterschrift für einen Menschen ...“, aber Spaß beiseite: Das war eine große Nummer und wir haben mehr als eine Nacht nicht geschlafen. Dazu kam dann noch das Gespräch beim Notar für die Eintragung der Grundschuld für den Fall der Fälle. Danach ging vieles schnell und unser gedankliches Konzept nahm endlich Formen an: Gemeinsam mit unserer Marketingagentur wurden Logo und CI entwickelt und eine erste Webvisitenkarte erstellt. Parallel dazu gossen die Architekten unsere etwas laienhaften Zeichnungen in ein passendes Gebäudekonzept und setzten

dabei unsere Ideen und Vorstellungen großartig um. Es sieht nun einen eingeschossigen, barrierefreien Bau auf unserem wirklich großen Grundstück vor, es gibt genügend Platz für Parkplätze für Autos und Fahrräder, wir erzeugen selber Strom, Gründächer und Obstbaumwiese betten die Praxis harmonisch in die Landschaft ein, es gibt Terrassen für die Patienten und das Team, alle Behandlungseinheiten öffnen sich großzügig ins Grüne ... So haben wir uns das vorgestellt! Das Unternehmenslogo zu sehen, auf der eigenen Homepage zu surfen oder die ersten Renderings der Architekten zu sehen, das Gefühl lässt sich kaum beschreiben!

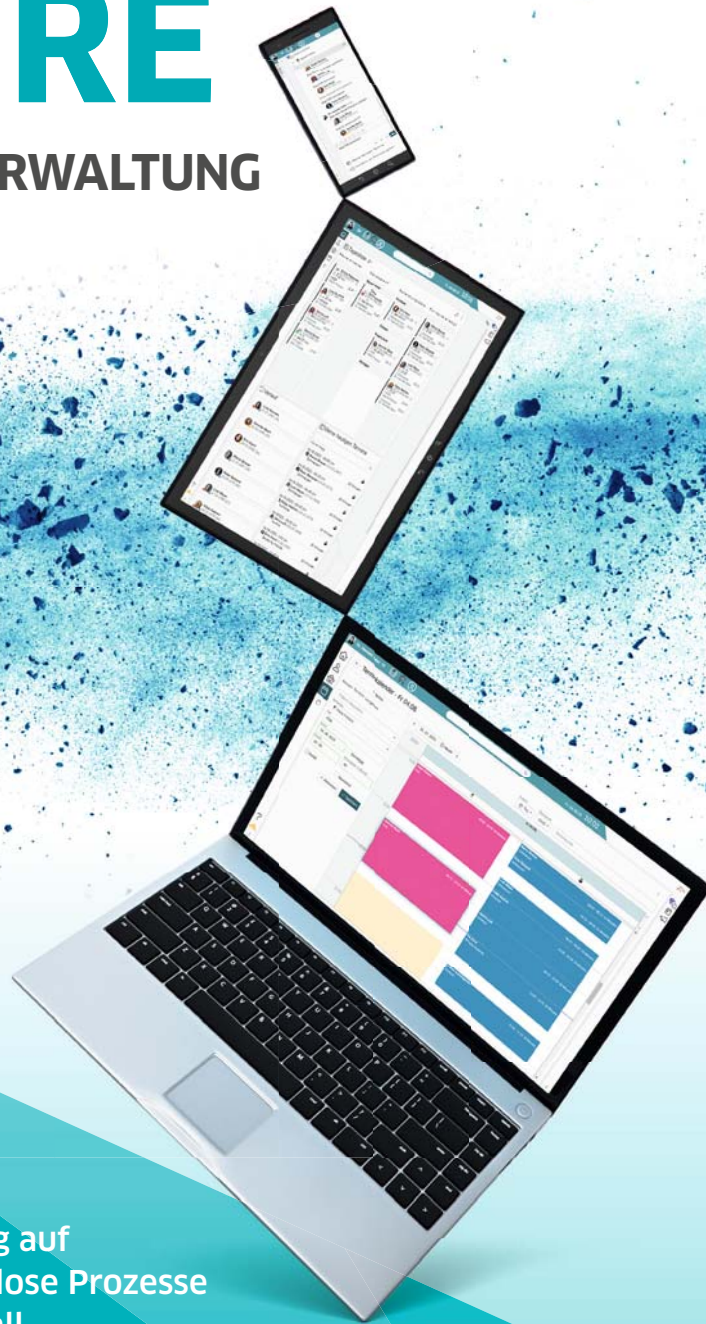
Regelmäßige Updates zum Bauvorgang in Ebergötzen gibt es hier: www.instagram.com/zahnzentrum.anderaue/

Momentan stehen als nächste Meilensteine die Finalisierung von Marketingstrategie und Architektenplanungen an. Gemessen am Weg bis hierher, erwarten uns schöne und kreative Arbeiten, die zwar viel Zeit kosten, aber auch viel Freude bereiten! Baubeginn ist dann in der frostfreien Zeit ab zweitem Quartal 2024, und bis dahin ist noch viel zu tun!

(Dres. Wassmann)

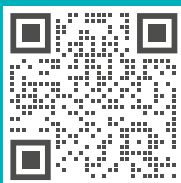
READY4 FUTURE

WEBBASIERTE PRAXISVERWALTUNG



Praxisverwaltung neu gedacht

Perfekt für alle, die in der Verwaltung auf übersichtliche Workflows und papierlose Prozesse setzen. Intuitiv, individuell und überall.



Jetzt mehr erfahren:
vertrieb@dampsoft.de | www.dampsoft.de/ds4

DS4



DAMPSOFT

Sechs Tipps für die Gründung

Jeder gründet anders, und doch gibt es ein paar grundlegende Dos und Don'ts, die für alle gelten – egal, wie, wann oder wo man in die eigene Praxis startet.

Autor: Christoph Sander

Do: Fachmännische Beratung einholen

Bei der Praxisgründung ist die Inanspruchnahme professioneller Beratung einer der wichtigsten Schritte. Experten aus den verschiedenen Bereichen wie Finanzplanung, Recht und Praxismanagement können wertvolle Einblicke und Unterstützung bieten. Sie helfen dabei, häufige Fehler zu vermeiden, und sorgen dafür, dass alle Aspekte der Gründung bedacht werden.

Don't: Übereilte Entscheidungen treffen

Es ist wichtig, nicht überstürzt zu handeln. Ob es um die Standortwahl, die Finanzierung oder die Wahl des Personals geht – jede Entscheidung sollte erst nach reiflicher Überlegung getroffen werden. Eine gründliche Marktforschung und Analyse der lokalen Gegebenheiten können ebenso dabei helfen, die richtigen Entscheidungen zu treffen.

Do: Einen soliden Businessplan erstellen

Ein gut durchdachter Businessplan ist unerlässlich. Er sollte detaillierte Informationen über die Zielgruppe, die Wettbewerbssituation, die Finanzierung und die geplanten Wachstumsstrategien enthalten. Ein solider Plan dient dabei nicht nur als Leitfaden für die Gründungsphase, sondern auch als nützliches Dokument für potenzielle Investoren oder Kreditgeber.

Don't: Die Bedeutung von Marketing unterschätzen

In der heutigen digitalen Welt ist ein effektives Marketing entscheidend für den Erfolg einer neuen Praxis. Dies umfasst nicht nur traditionelle Werbemaßnahmen, sondern auch eine starke Onlinepräsenz durch eine professionelle Website, die Präsenz in den sozialen Medien und Onlinebewertungen.

Do: Sich auf Patientenerfahrung konzentrieren

Eine positive Patientenerfahrung zu schaffen, sollte im Fokus jeder Praxisgründung stehen. Dies beinhaltet alle Erfahrungen, die Patienten mit der Praxis machen. Vom ersten Kontakt über die Website oder am Telefon bis hin zum Besuch in der Praxis. Ein freundliches, kompetentes Team und eine angenehme Praxisumgebung können einen großen Unterschied machen.

Don't: Qualität und Weiterbildung vernachlässigen

Hohe Qualitätsstandards in der Patientenversorgung und ständige Weiterbildung sind essenziell. Beides stellt sicher, dass die Praxis nicht nur aktuellen Standards entspricht, sondern auch neue Technologien und Behandlungsmethoden einbezieht.

Zusammenfassung

Die Gründung einer Zahnarztpraxis ist ein komplexer Prozess, der durchdachte Entscheidungen und eine sorgfältige Planung erfordert. Durch professionelle Beratung, einen soliden Businessplan, effektives Marketing und eine starke Fokussierung auf eine positive Patientenerfahrung wird der Grundstein für eine erfolgreiche Praxis gelegt. Denken Sie daran, dass die Schlüsselemente für den langfristigen Erfolg Qualität und Innovation sind.

Schlüsselemente
für den langfristigen
Praxiserfolg sind
Qualität und **Innovation**.



Christoph Sander
Infos zum Autor



Infos zum
Unternehmen





Damit **Perspektiven** zu **Erfolgen** werden.

Mit Branchenwissen, Erfahrung und Engagement.
Ihr strategischer Partner im Gesundheitswesen.

➤ Alle Infos auf
apobank.de/firmenkunden

 apoBank

Bank der Gesundheit

In einer Minute Personal gewinnen

Zahnarzt Dr. Tobias Feise hat mit seiner Panorama-praxis WHITEBLICK DR FEISE + KOLLEGEN einen Ort geschaffen, an dem sich Patienten wie Mitarbeiter wohlfühlen. Und doch weiß auch er, wie schwer es ist, qualifiziertes Fachpersonal zu gewinnen. Das Internet ist „the place to be“, wenn es darum geht, authentisch, modern und direkt die gewollte Zielgruppe anzusprechen. Wie dort die Umsetzung einer persönlichen Recruiting-Kampagne mit Karriere-Landingpage und 1-Minute-Bewerbung gelingen kann, stellt der folgende Beitrag vor.

Autorin: Nadja Alin Jung

Der Fachkräftemangel hat den Arbeitsmarkt grundlegend verändert. Konnten sich früher Arbeitgeber ihre neuen Mitarbeiter aus einem großen Pool an Bewerbern aussuchen, sind es heute die Bewerber, die sich aus der Vielzahl von potenziellen Arbeitgebern denjenigen aussuchen, der am besten zu ihnen passt. Die Kriterien können dabei ganz unterschiedlich sein – vom sympathischen Team über die einladende Inneneinrichtung bis hin zu digitalen Arbeitsprozessen. Je nach Bewerber kann die Gewichtung der Benefits selbstverständlich breit gestreut sein. Für die Karriere-Landingpage ist es jedoch unerlässlich, die Vorteile, die man als Arbeitgeber bietet, auf einen Blick darzustellen.

Karriere-Landingpage für potenzielle neue Mitarbeiter

Für die Umsetzung der Landingpage stellten Dr. Feise und sein Team passendes Bildmaterial zusammen. Die Bilder für die Internetpräsenz sollten einen persönlichen Einblick in den Arbeitsalltag bei WHITEBLICK DR FEISE + KOLLEGEN ermöglichen. Dementsprechend beauftragte Dr. Feise sein Team, Momente bei der täglichen Arbeit einzufangen. Angefangen mit authentischen Selfie-Bildern der Mitarbeiter sowie Fotos vom gemeinsamen Mittagessen und Lunch & Learn-Veranstaltungen, wurde auch bei Team-Events wie dem Sommerausflug Bildmaterial erstellt und gesammelt.



Richtiger Ton zählt

Bei den Texten für die Karriereseite überließ Dr. Feise der Textredaktion seiner Marketingagentur freie Hand. Zum einen soll sie die Atmosphäre der Praxis widerspiegeln, zum anderen soll sie aber auch die richtige Zielgruppe ansprechen und vom zukünftigen Arbeitsplatz überzeugen. Dies lässt sich zum Beispiel durch die Listung der Benefits darstellen. Mit After-Work-Events dem Angebot, die Reinigung der Praxiskleidung zu übernehmen, sowie das „Early Weekend“ am Freitagmittag bietet Dr. Feise einiges an Vorteilen, die ihn von anderen Praxen als Arbeitgeber abheben.

Synergien nutzen: Karriere-Landingpage und Social Media

Um die Karriereseite aktiv zu bewerben und sie bei der relevanten Zielgruppe in den Fokus zu rücken, ist ein Auftritt in den sozialen Medien unumgänglich. Werden die Social-Media-Accounts regelmäßig mit Content bespielt, kann sich die Praxis langfristig als Top-Arbeitgeber positionieren. Neben den eigenen Profilen können die Recruiting-Instrumente von Facebook und Instagram der Hebel sein, um die Personalsuche weiter voranzutreiben. Mit kreativen Kampagnen kann die Zielgruppe direkt angesprochen werden und so auch zukünftige Mitarbeiter zur Bewerbung motivieren, die gar nicht aktiv auf Jobsuche sind.



ANZEIGE



CATTANI TURBO-SMART

Fetzig und effektiv:

Die 60-Sekunden-Bewerbung

Durch Instagram-Reels und TikTok-Videos, die meist nur einige Sekunden oder wenige Minuten dauern, ist unsere Aufmerksamkeitsspanne viel geringer als früher. Auch im Bereich der Personalsuche ist dies zu beobachten. Bewerber, ob aktiv oder passiv auf Jobsuche, wünschen sich einen möglichst schlanken Bewerbungsprozess. Statt mit einem aufwendig formulierten Anschreiben möchten sie lieber im persönlichen Gespräch überzeugen. Auf dem Markt gibt es mittlerweile verschiedene Anbieter, die eine „60-Sekunden-Bewerbung“ offerieren. Innerhalb dieses vereinfachten Bewerbungsprozesses werden alle relevanten Informationen zur Kontaktaufnahme und zu vorliegenden Qualifikationen abgefragt. Da es sich bei den einzugebenden Informationen um personenbezogene Daten handelt, sollte im Vorfeld recherchiert werden, ob der Anbieter des Formular-Dienstes den Gesetzen der europäischen Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) nachkommt.

„Zunächst war ich mir nicht sicher, ob überhaupt Bewerbungen eingehen würden, später hat mich überrascht, dass neben der Quantität auch die Qualität stimmte.“

(Dr. Tobias Feise zur 60-Sekunden-Bewerbung)

Hier geht es zur Karriere-Landingpage von Dr. Feise



Infos zur Autorin



Weitere Informationen

zu m2c — medical concepts & consulting, der Marketingagentur von Dr. Feise, auf: www.m2c.design



TURBO-SMART A
(hier: exemplarisch mit optionaler Abdeckhaube gegen Aufpreis)

**Absaugung:
trocken, nass
oder in „Kombination“**

TURBO-SMART B
(hier: exemplarisch ohne Abdeckhaube)



**2 Jahre
Garantie**

**TURBO-SMART A: 5.790,-- €*
für bis zu 2 Behandler gleichzeitig**

**TURBO-SMART B: 6.870,-- €*
für bis zu 4 Behandler
gleichzeitig *alle Preise zzgl. MwSt.**

- ✓ Installationsfertige Lieferung (inkl. Amalgamabscheider 18 l/min.)
- ✓ Geringe Baugröße und Gewicht
- ✓ Bedarfsgesteuerte Saugleistung; dadurch Stromersparnis
- ✓ Leistungssteigerung ohne Gerätewechsel jederzeit möglich (Version A auf B)

Lieferung und Installation durch den autorisierten Fachhandel!

Weitere Infos unter
04741-18 19 8 - 0

CATTANI Deutschland
Helmes GmbH & Co. KG
Scharnstedter Weg 34 - 36
DE-27639 Wurster Nordseeküste

Tel. : +49(0) 4741 - 18 19 8-0
Fax : +49(0) 4741 - 18 19 8-10
info@cattani.de
www.cattani.de

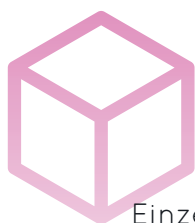


GbR & Co.:

Mit welcher Rechtsform durchstarten?

Autoren:
Dr. Philipp Schön,
Dr. Deniz Hoffmann

Zum Jahreswechsel 2024 ist die große Reform zur Modernisierung des Personengesellschaftsrechts in Kraft getreten. Damit eröffnen sich dem gründenden Zahnarzt gegebenenfalls zusätzliche Rechtsformen. Zeit für einen knappen rechtlichen und steuerlichen Überblick für den Gründer.



Einzelpraxis

Jeder Zahnarzt kann eine Einzelpraxis gründen. Für sämtliche Verbindlichkeiten der Praxis steht er persönlich ein. Im Rahmen des Berufsrechts darf der Zahnarzt angestellte Zahnärzte haben.

Seine Einkünfte hat er mit seinem persönlichen Einkommensteuersatz zu versteuern. Hierfür muss er eine Einnahmen-Überschuss-Rechnung (EÜR) aufstellen, aus der sich seine Einnahmen und Betriebsausgaben ergeben.



GbR

Heilberufler sprechen von „BAG“ oder „Praxisgemeinschaft“; beides gibt es rechtlich gesehen nicht. Es ist jeweils eine Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR). Die Praxisgemeinschaft ist eher ein Modell zur Kostenteilung zwischen mehreren Praxen, es entsteht gerade kein gemeinsames Unternehmen zwischen den Gründern der Praxisgemeinschaft.

Die Gewinne werden auf Ebene der GbR anhand einer EÜR festgestellt und dann nach Maßgabe des GbR-Vertrags den einzelnen Gesellschaftern zugewiesen. Nicht die GbR, sondern deren Gesellschafter sind die Steuerschuldner. Der Gewinn ist vom jeweiligen Gesellschafter mit seinem persönlichen Einkommensteuersatz zu versteuern. Bei der Praxisgemeinschaft werden die jeweiligen (Einzel-)Praxen separat besteuert.

Um eine Gewerbesteuerpflichtigkeit der GbR zu vermeiden, ist entscheidend, dass sämtliche Gesellschafter einen eigenständigen freiberuflichen Beitrag leisten. Es sollte daher kein Gesellschafter nur noch Management-Aufgaben übernehmen und nicht mehr behandeln. Zudem ist darauf zu achten, dass die GbR nicht andere Leistungen (wie z.B. Laborleistungen für Dritte) anbietet, die ihrerseits gewerblich sind und dadurch sämtliche Einnahmen der GbR gewerbesteuerlich „infizieren“, sobald eine Bagatellgrenze überschritten wird. In solchen Fällen ist zu empfehlen, für die anderen Leistungen eine separate (gewerbliche) Gesellschaft zu gründen und ausschließlich über diese die Leistungen anzubieten und abzurechnen.



Partnerschaftsgesellschaft

Alternativ zur GbR steht die Partnerschaftsgesellschaft/Partnerschaftsgesellschaft mit beschränkter Berufshaftung zur Verfügung. Der Vorteil dieser Rechtsform ist im Wesentlichen, dass – anders als bei einer BAG – nicht jeder Gesellschafter für Behandlungsfehler des anderen Gesellschafters mithaftet.

Steuerlich wird sie wie eine GbR behandelt.



OHG, KG, GmbH & Co. KG

Grundsätzlich stehen diese Rechtsformen seit 1. Januar 2024 allen freien Berufen, also auch Zahnärzten, offen. Jedoch gibt es, anders als z. B. bei Rechtsanwälten, erhebliche Restriktionen in der Rechtsformwahl. Das Vertragsarztrecht sowie das jeweilige landesrechtliche Berufsrecht können hier erheblich einschränken, sodass die oben genannten Rechtsformen Zahnärzten tendenziell nicht zur Verfügung stehen werden. Steuerlich werden auch diese Rechtsformen (in der Regel) wie die GbR behandelt.



GmbH

Die GmbH, nicht der Zahnarzt/die Zahnärzte schließen Verträge mit Dritten. Die persönliche Haftung ist durch die GmbH weitgehend ausgeschlossen.

Zunächst gilt: Je nach Bundesland gibt es Unterschiede betreffend die Zulässigkeit einer GmbH als Praxisrechtsform. Es sollte daher stets eine frühzeitige Prüfung und auch Abstimmung mit der jeweiligen Behörde (KZV und Kammer) stattfinden.

Als Grundregel gilt: Die GmbH ist zulässig für MVZ. Es ist grundsätzlich auch möglich, dass ein einziger Behandler eine sog. Ein-Mann-GmbH gründet.

Ein Vorteil ist, dass in einer GmbH keine Anstellungsgrenzen bestehen, die Gesellschaft also unbeschränkt viele Behandler anstellen kann.

Die GmbH unterliegt anderen Buchhaltungs- und steuerlichen Rahmenbedingungen als die Einzelpraxis oder die Personengesellschaft. Es ist zwingend eine Bilanz aufzustellen und zu veröffentlichen. Die GmbH unterliegt der Körperschaftssteuer, dem Solidaritätszuschlag sowie der Gewerbesteuer. Die Gewerbesteuer kann sich von Gemeinde zu Gemeinde unterscheiden. Es ergibt sich auf Ebene der GmbH eine ungefähre Gesamtsteuerbelastung zwischen 23 und 37 Prozent, im Mittelwert von rund 30 Prozent. Entnimmt sich der Gesellschafter Gewinne (nicht gemeint sind Gehälter, die er als Angestellter seiner GmbH beziehen darf, und die – wenn sie nicht übermäßig hoch sind – den zu versteuernden Gewinn mindern), so sind diese mit 25 bzw. 26,375 Prozent (inkl. Solidaritätszuschlag) zu versteuern.

Aus unserer Sicht ist das entscheidende Argument für die Wahl der GmbH, wenn der Behandler erhebliche Expansionspläne (Aufbau einer überregionalen Kette) hat. Im Einzelfall mag es weitere Argumente geben. Die diversen Nachteile (z. B.: jede Änderung des Gesellschaftsvertrags, jede Anteilsübertragung ist notariell zu beurkunden, höherer Verwaltungsaufwand) dürfen nicht unterschätzt werden.

Zusammenfassung

Die Einzelpraxis oder die GbR wird für die allermeisten Zahnärzte weiter die geeignetste Rechtsform sein. Wer unternehmerisch ein größeres Rad drehen möchte, dem bietet sich unter Umständen die GmbH an.

Persönliche Haftung des Behandlers

Sämtliche Überlegungen betreffend die Optimierung der Rechtsform dürfen nicht darüber hinwegtäuschen, dass Zahnärzte immer auch persönlich nach dem Deliktsrecht (§ 823 BGB; Körperverletzung) für Behandlungsfehler haften. Dieses Risiko kann nicht ausgeschlossen, sondern lediglich durch sorgfältige Arbeit, Dokumentation und natürlich eine angemessene Berufshaftpflichtversicherung reduziert werden.

Dr. Philipp Schön
[Infos zum Autor]



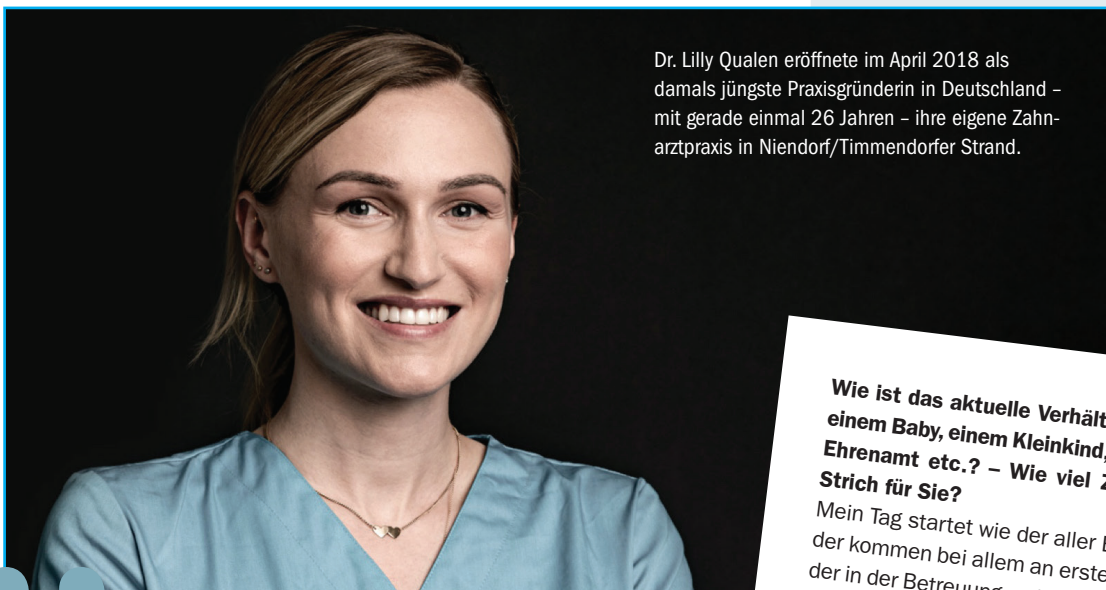
Dr. Deniz Hoffmann
[Infos zum Autor]



Praxis, Familie, Ehrenamt – Nicht ohne digitale Helfer

Dr. Lilly Qualen, niedergelassene Zahnärztin, Chefin eines neunköpfigen Teams und frischgebackene Zweifach-Mama, wird seit ihrer Praxisgründung von Dampfsoft begleitet. Regelmäßig tauschen sich die beiden Nordlichter über Lillys Erfahrungen im Praxisalltag und zu neuen Entwicklungen des digitalen Praxismanagements aus. Im aktuellen Interview erzählt Lilly, wie ihr Leben zwischen Babybett und Behandlungsstuhl gelingt.

Autorin: Josephine Kranenburg



Dr. Lilly Qualen eröffnete im April 2018 als damals jüngste Praxisgründerin in Deutschland – mit gerade einmal 26 Jahren – ihre eigene Zahnarztpraxis in Niendorf/Timmendorfer Strand.

© Bevis Photography

Wie ist das aktuelle Verhältnis „Work zu Life“ mit einem Baby, einem Kleinkind, eigener Praxis, einem Ehrenamt etc.? – Wie viel Zeit bleibt unter dem Strich für Sie?

Mein Tag startet wie der aller Eltern: müde. Die Kinder kommen bei allem an erster Stelle. Sind die Kinder in der Betreuung, geht es direkt in die Praxis. Tür auf – ein Team, das geführt werden muss, Patienten, die behandelt werden wollen, ein Büro, in dem sich die Zettel stapeln. Nach sechs bis zehn Stunden ist die Arbeit geschafft und das Familienleben steht wieder vor der Tür. Nebenbei engagiere ich mich in der Vertreterversammlung der KZV SH sowie im Vorstand meines Kreisvereins, um die Freiberuflichkeit von Zahnärzten zu erhalten und zu stärken. Viel Zeit bleibt da nicht für die Balance. Auch mein Tag hat nur 24 Stunden. Jede Änderung im straffen Zeitplan bringt das Konstrukt zum Wanken. Trotzdem schaffen mein Team, meine Familie und ich diesen Hürdenlauf jeden Tag. Das Lächeln der Patienten entschädigt für alles – und das meiner Kinder sowieso.

”

Man muss sich nicht um alles selbst kümmern – man kann es auch gar nicht. Daher bin ich froh, professionelle Tools nutzen zu können, die meinen Alltag erleichtern.

Dr. Lilly Qualen

“

Hatten Sie einen „Masterplan“ für Ihr Leben mit eigener Praxis und Familie?

Auf keinen Fall! Alles kommt, wie es kommt. Wer sagt einem schon, wann der „richtige“ Zeitpunkt für Kinder ist? Und wie wird es laufen, wenn sie da sind? Ich hatte einfach Glück. Meine Kinder sind gesund. Ich konnte bis zum Schluss beider Schwangerschaften arbeiten und war schnell wieder auf den Beinen – und somit zurück am Behandlungsstuhl. Wäre es nicht so gelaufen, hätte auch jeder „Masterplan“ nicht geholfen. Ich denke, man muss einfach deutlich flexibler auf Änderungen reagieren, sich ein dickes Fell zulegen und immer wieder vor Augen führen, dass man es schaffen wird.

Worauf sollte man bei der Praxisplanung achten, was auf keinen Fall vergessen, was weglassen?

Über meinen Businessplan muss ich heute manchmal schmunzeln. Ich habe ihn ohne viel betriebswirtschaftliches Vorwissen geschrieben. Was aber im Kern für alle Beteiligten erkennbar war: Ich habe an mein Vorhaben geglaubt. Was ich heute deutlich früher in Anspruch nehmen würde, wären externe Dienstleister. Meine Praxissoftware von Dampsoft bietet viele intelligente Schnittstellen beispielsweise zur Online-Terminvereinbarung, zu einem Abrechnungsdienstleister oder speziellen Auswertungen von Praxiskennzahlen. Man muss sich nicht um alles selbst kümmern – man kann es auch gar nicht. Daher bin ich froh, professionelle Tools nutzen zu können, die meinen Alltag erleichtern und mich das „Unternehmen Praxis“ besser verstehen lassen.

Was sind Ihre drei Tipps für Kollegen, die noch mit dem Gedanken spielen, sich niederzulassen?
Netzwerk, Netzwerk und nochmals Netzwerk.

1. Bauen Sie sich ein Netzwerk an Kollegen auf, mit denen Sie sich offen und ehrlich austauschen können. Vielleicht gehen Sie sogar den Weg in die Kreisvereine und bleiben auch in Sachen Standespolitik am Ball.
2. Suchen Sie sich Partner, denen Sie vertrauen, die Sie voranbringen und dort unterstützen, wo mehr als ein Zahnmedizinstudium gebraucht wird (BWL, Personal, IT etc.).
3. Die wichtigste Unterstützung, wenn es um die weichen Faktoren im Leben geht, sind Familie und Freunde. Man sollte immer Menschen um sich haben, die einen verstehen und aufbauen, falls man mal zweifelt, und die einen wieder zurück auf Kurs bringen.

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 Praxiskonzept zu entwickeln. Nutzen Sie die Checkliste für Ihre Gründung!

DAMPISOFT GmbH
[Infos zum Unternehmen]



ANZEIGE



Trolley Dolly

Flugzeugtrolleys
perfekt für den Einsatz
in Ihrer Zahnarztpraxis!



www.trolley-dolly.de

Die Beiträge in dieser Rubrik basieren auf den Angaben der Hersteller und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

Save the date für Mainz: Gründer Camp 2024

Die Henry Schein Dental Deutschland GmbH und das dent.talents.-Team freuen sich, das Gründer Camp 2024 bekannt geben zu können: Angehende Praxisinhaber sind am 22. und 23. November nach Mainz in die Halle 45 zu Austausch, Inspiration und Networking eingeladen. Wieder dabei: authentische Gründerstories von acht frisch in die Niederlassung gegangenen Praxisinhabern und geballtes Wissen erfahrener Gründungsberater und Experten aus verschiedenen Bereichen. Alle Informationen zu Preisen, „Super Early Bird Tickets“, Anmeldung und Programm finden sich auf der Website des Gründer Camp: dent.talents.de/gruendercamp

Quelle: Henry Schein Dental Deutschland GmbH

GRÜNDER CAMP
22. – 23. NOVEMBER 2024 MAINZ HALLE 45

WERDE AUCH DU
GRÜNDUNGS-DURCHSTARTER:IN



Infos zum Unternehmen



Hier gibt es Tickets

Das bietet das Gründer Camp 2024:

- Inspirierende Vorträge
- Einblick und Erfahrungsaustausch
- Praxisorientierte Workshops
- Vernetzung
- Kinderbetreuung (auf Anfrage)
- Fortbildungspunkte

Up to date beim E-Rezept

eRezept \ eAU versenden

Das eRezept wurde erfolgreich angelegt.
 Wie möchten Sie fortfahren?

eRezept signieren und versenden

eRezept nur signieren

eRezept später signieren und versenden



Infos zum Unternehmen

Durch den Gesetzesentwurf zur seit dem 1. Januar 2024 deutschlandweiten Verpflichtung von Zahnarztpraxen zur Nutzung des E-Rezeptes kann davon ausgegangen werden, dass Vertragszahnärzte mit Beginn des neuen Jahres apothekenpflichtige Arzneimittel elektronisch verordnen müssen. Mit CGM Z1.PRO steht dentalen Teams auch für diese Neuerung ein verlässlicher Partner zur Seite. Und so geht's: Das Ausfüllen des E-Rezeptes mit CGM Z1.PRO kann über die Freitextverordnung oder über die Fertiggarnei erstellt werden. Da CGM Z1.PRO für MKG-Chirurgen die ärztliche Abrechnung integriert hat, können diese die zertifizierte Arzneimitteldatenbank ifap praxisCENTER® einsetzen, welche konform zu den Anforderungen der Kassenärztlichen Bundesvereinigung (KBV) ist und im zweiwöchentlichen Rhythmus aktualisiert wird. Das CGM Z1.PRO System erkennt, ob es sich um ein Kassenrezept – also E-Rezept – oder um ein grünes Rezept handelt. Erstere können so signiert und mit einem Klick an den Fachdienst gesendet werden. Für die Signatur empfiehlt sich die Z1 Komfortsignatur, bei der die Erstellung, die Signatur und der Versand direkt aus dem Behandlungszimmer erfolgen können. Mit Unterzeichnen werden die Informationen aus der Verordnung automatisch auf den Fachdienst-Server übertragen, sodass die Apotheke später die Daten dort abrufen kann. Patienten können das E-Rezept entweder per Smartphone über eine sichere App oder seit dem 1. Juli 2023 auch über ihre Versichertenkarte (eGK) einlösen.

CGM Dentalsysteme GmbH

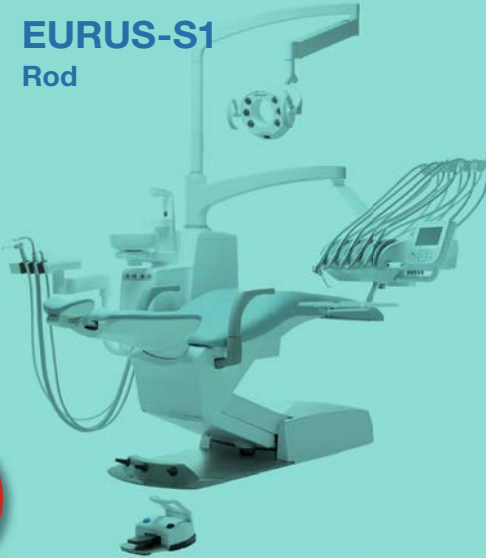
Tel.: +49 261 8000-1900 • www.cgm-dentalsysteme.de

EURUS-S1
Holder



Mehr
Infos auf
Seite 24

EURUS-S1
Rod



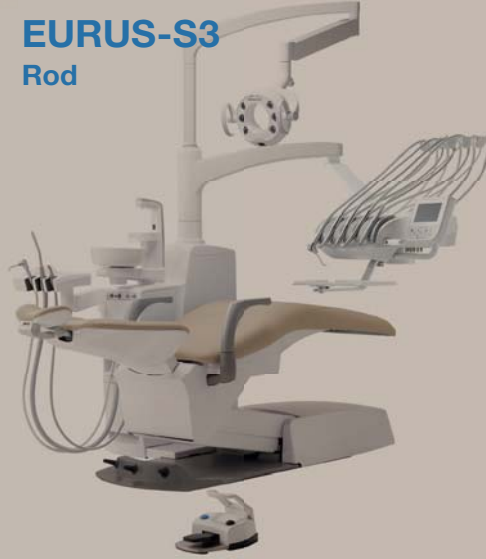
EURUS-S1
Cart



EURUS-S3
Holder



EURUS-S3
Rod



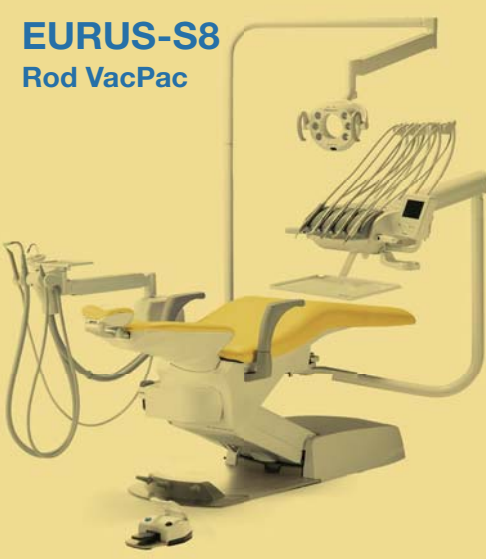
EURUS-S6
Holder



EURUS-S8
Holder



EURUS-S8
Rod VacPac



EURUS-S8
Cart ohne
Speifontäne





Kompressor, Absaugung und Amalgamabscheidung in einem Schrank

Nicht immer können Zahnarztpraxen notwendige Dentalgeräte in einem eigenen Raum zusammenführen. Infolgedessen müssen beispielsweise Saugsysteme und Kompressoren in die eigentlichen Praxisräume integriert werden. METASYS vereint in seinen META Tower Modellen Kompressoren, Saugsysteme und Amalgamabscheidung in einem formschönen und geräuschkämmenden Metallgehäuse. Der META Tower ermöglicht eine platzsparende Positionierung auf kleinstem Raum. Hochwertige Dämmschichten gewährleisten dabei einen geräuscharmen Betrieb mit nur 54 dB. Die in die Klasse IIa eingestuften META Air Kompressoren mit moderner Membrantrocknungstechnologie versorgen die Dentaleinheiten mit hygienischer Druckluft. Im unteren Teil des META Towers befindet sich das Saugsystem EXCOM hybrid mit einem konstant hohen Unterdruck von 180mbar. Die zentralen, wartungsfreien Amalgamabscheider ECOII/ECOII Tandem runden die METASYS Komplettlösung für die Praxisversorgung ab. Der META Tower ist in unterschiedlichen Ausführungen für unterschiedliche Praxisgrößen erhältlich.



Infos zum Unternehmen

METASYS Medizintechnik GmbH

Tel.: +43 512 205420

www.metasys.com

Perfektion in Serie – diesmal: Die EURUS S1 Holder von Belmont

Bestmögliche Hygiene, hohe Eleganz, optimale Ergonomie: Die Behandlungseinheiten der EURUS-Familie von Belmont verkörpern die Überzeugung des Traditionsunternehmens, Zahnärzten in aller Welt höchst zuverlässige und innovative Produkte in japanischer Qualität anzubieten. Ein umfassendes Sortiment an Hockern, Behandlungseinheiten und Arzttisch-Varianten wird den individuellen Anforderungen in herausragender Weise gerecht. Inzwischen ist die EURUS-Familie auf mehrere Modellvarianten angewachsen. Allen gemein ist der elektrohydraulische Antriebsmechanismus, der für eine sanfte und leise Bewegung sorgt. Alle Patientenstühle überzeugen durch eine niedrige Ausgangshöhe sowie eine einzigartige Tragfähigkeit von über 200 kg, die Knickstuhlmodelle zudem durch einen vereinfachten Ein- und Ausstieg. In diesem Jahr werden die einzelnen Variationen der EURUS-Familie in einer regelmäßigen Serie präsentiert: Die kompakte **EURUS-Behandlungseinheit S1 Holder** bietet stressfreies Arbeiten auf kleinstem Raum. Die direkt am Patientenstuhl montierte Speifontäne ermöglicht Patienten das Ausspucken aus jeder Position. Technisch durchdacht befinden sich die Anschlusspunkte auf der Frontseite der Bodendose. Alle Features zusammen machen die EURUS S1 Holder zum idealen Nachfolger für M1-Behandlungseinheiten und Einheiten mit ähnlichen Anschlüssen.



Belmont Takara Company Europe GmbH

Tel.: +49 69 506878-0

www.belmontdental.de



Infos zum Unternehmen

Besuchen Sie uns:
infotage
FACHDENTAL 2024
 vom 1.-2.3.2024
 in Leipzig

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



Austauschaktion für Röntgengeräte:

Aus „alt“ mach „besser“

Zum 1. Februar 2024 startete orangedental eine umfangreiche Austauschaktion mit allen Typen des gesamten Röntgenportfolios. Bei Kauf eines Neugeräts können Kunden vom Intraoral-Röntgengerät über OPG bis zum DVT das Altgerät gegen einen interessanten Rücknahmepreis austauschen. Für alle, die in die digitale Welt einsteigen wollen, werden auch analoge Röntgengeräte beim Kauf eines Digitalpakets ausgetauscht. Digitalpakete enthalten ein OPG, wahlweise Intraoralsensor oder Speicherfolienscanner und ein iPad zur Bilddarstellung. Alle Neugeräte im Rahmen der Aktion haben eine Fünfjahresgarantie (zwei Jahre Standardgarantie und weitere drei Jahre Garantie auf Röntgenstrahler und Sensor) ohne Aufpreis. Des Weiteren bietet orangedental eine kostenlose Datenkonvertierung im Wert von 2.500 Euro von der alten Software in die bekannte byzz® Next DeskTOP Software, um Kunden den Markenwechsel zu erleichtern. Die Austauschaktion wird abgerundet durch die kostenfreie Entsorgung des Altgeräts durch ein Fachunternehmen.



Infos zum Unternehmen

orangedental GmbH & Co. KG
 Tel.: +49 7351 47499-0
www.orangedental.de

Aus „alt“ mach „besser“!

Austauschaktion 01.02. - 30.06.2024

DIGITALPAKET PLUS

- ✓ OPG
- ✓ Intraoralsensor / Speicherfolienscanner
- ✓ Gratis iPad
- ✓ Gratis 5 Jahresgarantie*
- ✓ Gratis Datenkonvertierung

orangedental
premium innovations

*Garantiezeitraum: März 2024 bis 31.12.24. Teilgarantie ausschließlich für Sensor und Röntgenstrahler (abhängig 2 Jahre Standardgarantie und 3 Jahre Garantie auf Röntgenstrahler und Sensor)

Saugstromstabilisator bietet effektive Assistenz bei Absaugung

Mit dem patentierten Saugstromstabilisator bietet CATTANI einen technischen effektiven Helfer für Zahnarztpraxen, wenn es um leistungssichere Absaugung geht. Der aus hochwertigem Edelstahl produzierte Saugstromstabilisator wird mit wenig Zeitaufwand am Absauggerät installiert. Er sorgt für weniger Leistungsabfälle bei der Absaugung, beispielsweise verursacht durch eine zu hohe Flüssigkeits- und Schaumbelastung der Saugleitungswege. Zudem ist laut Hersteller eine Strömungsverminderung während der Absaugung nahezu ausgeschlossen. Mögliche Ablagerungen und Versottungen im Rohrsystem werden durch die Aufrechterhaltung hoher Strömungsgeschwindigkeiten deutlich reduziert. Darüber hinaus werden auch unerwünschte Ablagerungen durch Prophylaxepulver (Verschlammung) vermieden. Der Saugstromstabilisator kostet 520 EUR (als Einzelplatzversion) und 720 EUR (als Mehrplatzversion), jeweils zzgl. MwSt. sowie Montagekosten durch den Dentalfachhandel.

**CATTANI Deutschland
Helmes GmbH & Co. KG**
Tel.: +49 4741 181980
www.cattani.de



Impressum

Verlagsanschrift

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

Herausgeber

Torsten R. Oemus

Verlagsleitung

Ingolf Döbbbecke
Lutz V. Hiller
Torsten R. Oemus

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

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

Fanny Haller
Tel.: +49 341 48474-114
f.haller@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

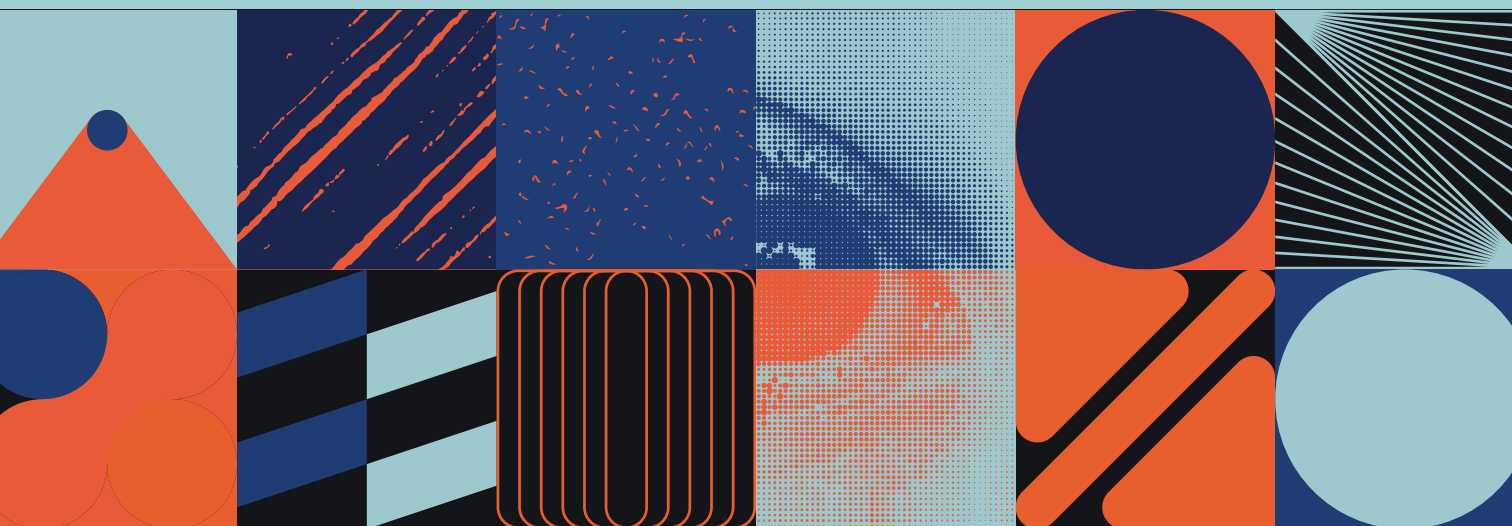
Druck

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 Verfasseramen 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 DESIGN- PREIS



DEUTSCHLANDS SCHÖNSTE ZAHNARZTPRAXIS

24

JETZT BIS ZUM 1.7.2024 BEWERBEN!
DESIGNPREIS.ORG



**MACHEN
SIE MIT!**

Für Praxen, die das Beste wollen



PaX-i Plus

OPG & CEPH:
1,9 Sek.



Green 2

CEPH:
3,9 Sek.



Green Nxt

DVT/OPG & CEPH:
1,9 Sek.



Green X

DVT/OPG & CEPH:
1,9 Sek.

4x4
49 µm



vatech

WELTMARKTFÜHRER
...2020-2021-2022...

Dentales 3D-Röntgen
IO-Sensoren

EzSensor HD

**5 Jahre
Garantie
KOSTENLOS**

- Liefert höchstauflösende Bilder
- Ergonomisch gestaltet in drei Größen
- Schnelle und einfache Bedienung
- Direkter USB-Anschluss



opt-on® / spot-on®



- Megascharf. Ultraleicht. Universell
- Zwei Vergrößerungen (2.7/3.3)
- Schneller Zubehörwechsel
- Große Auswahl an Zubehör
- Zwei verschiedene Lichtsysteme
- Die Lupenbrille mit System

Chairside Duo **NEU**

Der Gamechanger: zeitsparend, höchste Präzision, einfach zu integrieren



Zwei TOP Innovationen:

Chairside Duo WET:

NEU

Automatischer Datentransfer:



EASY Mill4

- Nassbearbeitung
- 4 Achsen
- Perfit FS **NEU**
Vollgesintertes Zirkonoxid, unter 60 Min. vollständig bearbeitet, kein Sinterofen notwendig
- Alle gängigen Blockmaterialien

FUSSEN
by orangedental

- Intraoraler 3D-Scanner
- Schnelle Scanzzeiten und hohe Kantengenauigkeit
- Wireless oder mit Kabel
- Optional mit Cart



Datenbank

byzz® Nxt



+

Design

exocad

Chairside

+

Fertigung



Chairside Duo DRY:



EASY Mill5

- Trockenbearbeitung
- 5 Achsen
- Ronden + Blocks aus weichen Materialien, geeignet für vorgesintertes Zirkon

Tel.: +49 (0) 7351 474 990 | info@orangedental.de

byzz® Convert - Datenübernahme in das byzz® Nxt-Bildarchiv:

Sidexis (v2.6.3, abv4), Romexis (v2.9.2R, v5.2, v6), CliniView (v10, v11), Reveal, dbswin, Digora, Carestream DIS mit DB und Scanora (v5.2.6, v6) sind freigegeben - weitere auf Anfrage.

orangedental
premium innovations

