

ZWVP

SPEZIAL

Praxisgründung – ein Update

1+2.25

DAISY
Abrechnungswissen

ANZEIGE



EXAMEN GESCHAFFT!



DAISY-EXISTENZGRÜNDER-WEBINAR

Richtige Abrechnung von Anfang an!



PRAXISGRÜNDUNG

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



Großes Kino für Abrechnungswissen.

Jederzeit und überall.
DAISY-Fortbildungen als Streaming-Video.



„Budget + HVM. Wie Sie Leistungskürzungen
vermeiden und Ihre Honorare sichern können“
für nur 195 Euro mit dem Code **ZWP+DAISY**



daisy.de

Schluss mit *hätte*, *könnte*, *würde*: 2025 einfach machen!

Warum geben wir ein Update zu einem Thema, das wir schon mehrfach beleuchtet haben? Weil das Thema Praxisgründung nie auserzählt ist! Ganz im Gegenteil! Jedes Jahr kommen neue Beispiele dazu, die zeigen, wie hoch motiviert und fachlich versiert Zahnärzte den Weg in die Niederlassung einschlagen – trotz Risiken, Herausforderungen und Mühen entlang des Weges. Gleichzeitig bietet sich die Industrie mit immer wieder erweiterten Angeboten als erfahrener und verlässlicher Wegbegleiter sowie belastbarer Partner für all jene an, die ihre ganz eigene Vision einer modernen Zahnmedizin verwirklichen möchten – einige dieser Angebote zeigen wir im Heft. Und nicht zuletzt kann die vorliegende Ausgabe Lesern als Ansporn dienen, endlich das zu tun, was sie eigentlich schon längst machen wollten: gründen.



© Sergey Nivens – stock.adobe.com

Auf den Punkt
gebracht:
Ich bin ein



Macher

Für viele gilt: Berlin is the place to be! Auch Zahnarzt Bahaa Youssef fühlt sich im urbanen Großstadtgefüge wohl und hat gerade – im Eiltempo – seine Praxis „Little Miracle“ in Berlin-Charlottenburg gegründet. Was sein Praxiskonzept ausmacht und wer ihm bei der Gründung zur Seite stand, verraten die folgenden Seiten.

Ein Beitrag von Marlene Hartinger



© Peter Oliver Wolff / Dr. Bahaa Youssef

Dr. Youssef, was hat Sie motiviert, in die Niederlassung zu wechseln?

Ich kam als Arbeitnehmer in der Anstellung nicht mehr weiter und wollte meine eigenen Ideen der Praxisführung und meine Vision einer auf Kinder spezialisierten Praxis umsetzen. Natürlich kann man sich auch in der Anstellung einbringen, aber ich wollte wirklich selbstbestimmt sein und auch die großen Entscheidungen treffen können, deshalb dachte ich: Why not, los gehts!



© Dr. Bahaa Youssef



Rendering der Praxis:
Lust auf

Heißluftballon?

Die Berliner Zahnarztpraxis Little Miracle möchte Patienten verzaubern! Dabei ist die Praxis mit ca. 440 Quadratmetern für neun Behandlungszimmer ausgerichtet, Gründer Dr. Bahaa Youssef ist im Januar 2025 mit drei Zimmern an den Start gegangen.



**Nadja Alin Jung
(m2c – medical concepts & consulting)**

„Der erste Kontakt mit Bahaa ergab sich über eine Weiterempfehlung, da wir schon zahlreiche Gründer mit ähnlichen Projekten unterstützt haben. Wie gewohnt, sind wir auch bei dieser Gründung mit einem Kick-off-Meeting gestartet, bei dem wir alle wichtigen Schritte – vom Praxiskonzept mit den Themen Zauberei und Phantasie über das Corporate Design und Marketing bis hin zum Naming und Logo – abgesteckt haben. Dabei kam es auch darauf an, aus den kreativen Ideen von Bahaa ein stimmiges Gesamtkonzept zu erstellen und im Fortgang immer wieder sicherzustellen, dass alle Elemente zum roten Faden der Praxis passten.“

Wo wollten Sie gründen und wo sind Sie fündig geworden?

Ich wohne in Berlin-Charlottenburg und wollte in der Nähe meines Wohnortes arbeiten. Gleichzeitig gefällt es mir, wenn ich von einer gepflegten urbanen Infrastruktur mit Geschäften, Schulen, Kitas, Restaurants etc. privat wie beruflich umgeben bin. Das war mir sehr wichtig. Erst suchte ich im Alleingang nach einer geeigneten Gewerbefläche, dann über einen Makler. Als dieser mir ein Objekt in bester Lage in meinem Bezirk zeigte, wusste ich sofort: Das ist es, hier gründe ich!

Auch wenn Sie wussten, was Sie wollten, hatten Sie trotzdem Bedenken, sich selbstständig zu machen?

Ich bin ein Macher und habe keine Probleme mit Risiken. Sie gehören einfach dazu. Meiner Meinung nach bereut man es mehr, eine Chance nicht ergriffen zu haben, als dass diese Chance am Ende vielleicht nicht funktioniert oder nicht das gebracht hat, was man sich erhoffte. Schließlich weiß man nie mit absoluter Gewissheit, was die Zukunft bereithält. Beeinflussen aber können wir die Power, die wir in ein Projekt mitbringen. Meine Devise ist: Bündle optimal alle Kräfte, vertraue der eigenen Kompetenz und der anderer und leg los! Natürlich bringt so ein Prozess auch Herausforderungen und Reibungen mit sich, und das muss man aushalten können. Die Energie aber, die bei dem Ganzen freigesetzt wird, ist unschlagbar!

Weitere Infos zur Praxis auf:

little-miracle.de oder
www.instagram.com/little_miracle_clinic



**Architekt Adrian Bleschke
(Adrian Bleschke Architekten GmbH)**

„Die Praxis erzählt wie eine Art Erlebnisland oder Themenpark eine Geschichte, die im Wartebereich beginnt. Hier steht ein Heißluftballon, mit dem man über einen Zauberwald in Richtung Himmel oder aber in die Tiefe der Meere und eine Unterwasserwelt eintauchen kann. Jedes Zimmer erzählt einen Teil dieser Reise. Für dieses besondere Konzept war ein passendes Farb- und Lichtkonzept sowie auch eine gute Raumaufteilung notwendig.“



© m2c — medical concepts & consulting



Was reizt Sie an der Kinderzahnmedizin und was ist Ihr besonderer Ansatz?

Auf den Punkt gebracht: ich mag Kinder! Das klingt simpel, aber letztlich ist es die Voraussetzung dafür, dass man Kinder als Patienten abholen, führen und behandeln kann. Man muss sie mögen, ihre Direktheit und Ehrlichkeit. Mir liegt das sehr, und ich kann, ohne dass ich mich verstellen muss, super mit Kindern umgehen und nutze diese Kompetenz gezielt für meinen Beruf. Die Besonderheit meines Ansatzes? Ich zaubere! Ich habe eine einjährige Ausbildung in Zauberberaumtherapie absolviert und binde das, zusammen mit Elementen der Kinderhypnose, in mein Behandlungskonzept mit ein. Daher auch der Name der Praxis: Little Miracle.

Wer gehörte zu Ihrem Gründungsteam und wie gestaltete sich die Zusammenarbeit?

Das Team muss fachlich, aber vor allem auch menschlich stimmen. Nur so schafft man auch schwierige Phasen, denn der Deal ist: Komme, was wolle, es werden Lösungen gefunden und es wird weitergemacht! Das ist das Fundament, ohne das es nicht geht. Die Zusammenarbeit mit Nadja Alin Jung von m2c, mit dem Architekten Adrian Bleschke, mit dem Vertreter von Henry Schein, Sven Spielmann, und mit Sebastian Hein von der Tischlerei Raum 11 basierte auf Expertise, Vertrauen und Belastbarkeit. Alle zogen an einem Strang und brachten auch mal eine Portion Humor ins Spiel, um die ein oder andere herausfordernde Situation zu relativieren und aufzulockern. Das Team ist ALLES, und die Anerkennung für die fertige Praxis – von der Idee bis zur Praxiseröffnung – gebührt absolut allen!

Legen Sie los

Zwei Projekte stehen startklar bereit

Ein Beitrag von Philipp Schmidt

Gründungsinteressierte hergehört: Der folgende Beitrag stellt zwei aktuelle Praxisprojekte in Baden-Württemberg vor, die einen Gründer suchen. Eine Immobilie befindet sich dabei in Offenburg, eine andere in Villingendorf im Landkreis Rottweil. Das könnte zu Ihnen passen? Dann lesen Sie schnell weiter!

Einwohnerzahl

ca. **64.800**

Bestandsimmobilie in Toplage mit 280 Quadratmetern

Der Standort in Offenburg (Ortenaukreis) ist eine barrierefreie Praxisfläche über zwei Etagen (je Etage ca. 140 Quadratmeter) mit drei Behandlungszimmern (erweiterbar), einem OP-Zimmer, einen Personalraum mit neuer Küche, einem Röntgenraum, einem Sanitär- sowie Zahnlaborbereich und mit hochwertiger zahnärztlicher Ausstattung – von Behandlungsstühlen über Röntgengeräte und Hygienesysteme bis hin zum Mobiliar. Die Fläche wurde 2024 von der dental EGGERT GmbH komplett renoviert und neu ausgestattet. Zudem wurde die Fassade des Objektes erneuert. Die voll digitalisierte Praxisfläche ist ab sofort bezugsfertig.

Anmerkung: Es handelt sich hierbei um keine Praxisübernahme, sondern um eine Praxisfläche inklusive zahnärztlicher Einrichtung.



Hier gehts zur **Roomtour der Praxisfläche.**

Hier kann der Praxisbetrieb sofort starten:
Außenansicht der Fassade der zur Verfügung stehenden Praxisfläche in Offenburg.



PR
O
J
E
K
T
1

Offenburg

Hard Facts

- Keine eigenen Investitionen notwendig – alles vorhanden
- Sofortiger Praxisbetrieb mit Patientenbehandlungen möglich
- Ideal für Existenzgründer mit Leistungsspektrum allgemeine Zahnheilkunde, Oralchirurgie oder MKG-Chirurgie
- Toplage: zentral gelegen in der Innenstadt und damit hohe Frequenz an Kundschaft
- Parkmöglichkeiten sowie öffentliche Busanbindung vor der Praxis
- Zahnärztlicher Versorgungsgrad im Kreis nur ca. 80 Prozent

* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

Die Zukunft visualisiert:

Eine Vorabansicht des sich in der Fertigstellung befindlichen Neubaus in Villingendorf.



Hier gehts zum **Interview mit Bürgermeister Markus Türk** zur Praxisfläche.



Villingendorf

PROJEKT

2

Neubau mit 292 Quadratmetern Praxisfläche in wirtschaftsstarker Region

Die zweite Praxisfläche befindet sich nah am urbanen Geschehen der sympathischen Stadt Rottweil. Der Neubau in Villingendorf überzeugt durch die naturgeprägte Lage und die praktische Nähe zur Ortsmitte. Da es bisher keine zahnärztliche Versorgung am Standort und im Einzugsgebiet gibt, ist das Projekt ideal für Praxisgründer. Die Fertigstellung des Gebäudes mit zwei Gewerbeflächen im Erdgeschoss (Zahnarztpraxis und Apotheke) und Wohnungen ist auf das Frühjahr 2025 terminiert.

Hard Facts

- Erstbezug in Neubau
- Keine zahnärztliche Versorgung am Standort und Einzugsgebiet – ideal für eine Neugründung
- Geeignet für Fachrichtung allgemeine Zahnheilkunde
- Zentrale Lage in Ortsmitte und damit hohe Frequenz an Kundschaft
- Verkehrsanbindung: ca. fünf Autominuten zur Autobahnzufahrt A81, Parkmöglichkeiten vorhanden
- Miet-/Kaufobjekt: Miete
- Sofort reservierbar

Einwohnerzahl

ca. **3.400**

Willkommen in
Villingendorf

Eine moderne Gemeinde mit einem hohen Erholungs- und Freizeitwert.

Sie wollen mehr wissen oder Ihr Interesse bekunden, dann treten Sie in Kontakt mit dental EGGERT auf:

www.dental-eggert.de

© Ann-Kristin Fangmann-Niehues



Ann-Kristin
Fangmann-Niehues



Innenstadt Lohne

© Christian Tombrägel

Wenn Stadt und Gründerin matchen

Wo es früher Schuhe in der Lohner Innenstadt gab, gibt es seit Anfang 2023 zahnärztliche Rundumversorgungen: Denn seit fast zwei Jahren begrüßt die junge Zahnärztin Ann-Kristin Fangmann-Niehues Patienten in ihrer Familienpraxis in der Bahnhofstraße 7 der niedersächsischen Kleinstadt im Oldenburger Münsterland. Was sie unter anderem zum Gründen motivierte? Der Support durch ein regionales Gründungsprogramm.

*Ein Beitrag von Ann-Kristin
Fangmann-Niehues*

Die Eröffnung meiner Zahnarztpraxis im März 2023 in Lohne war ein Herzensprojekt für mich. Obwohl ich im Nachbarort von Lohne aufgewachsen bin, habe ich in Lohne das Gymnasium besucht und wohne heute auch mit meiner Familie hier. Daher war die Entscheidung, genau hier zu gründen, ein bewusster Schritt, der berufliche wie private Aspekte einband. Vor der Gründung war ich in einer Zahnarztpraxis angestellt, die ich eigentlich zu einem späteren Zeitpunkt hätte übernehmen wollen, doch leider ließ sich dieser Plan nicht umsetzen. Da ich dennoch meine Vorstellung einer modernen, patientenorientierten Zahnarztpraxis verwirklichen wollte, suchte ich nach einer neuen Möglichkeit und fand auch eine passende Immobilie in guter Lage in Lohne.

Finanzieller Zuschuss und offizieller Zuspruch

Als die Stadt von meinem Gründungsansinnen erfuhr, trat sie direkt an mich heran und schlug meine Teilnahme am Gründerprogramm „Neue Läden, Neues Leben“ der lokalen Wirtschaftsförderung vor. Das Programm unterstützt gezielt neue Geschäftsideen in Lohne und bietet Gründern finanzielle Unterstützung. Die Förderung in Höhe von 10.000 Euro stellte eine wertvolle Starthilfe dar, die mir Rückendeckung gab. Zudem ermöglichte das Programm die Teilnahme an verschiedenen Gründer-Workshops und bot kostenfreie Pressearbeit. Dabei fand ich vor allem die Wertschätzung, die meiner Geschäftsidee entgegengebracht wurde, ermutigend. Die finanzielle Unterstützung von 10.000 Euro ist im Vergleich zu den Gesamtkosten einer Praxisneugründung sicherlich nicht ausschlaggebend, aber sie gibt ein zusätzliches Gefühl der Sicherheit. Gegründet hätte ich auch ohne das Programm, doch die Entscheidungsfindung wurde dadurch wesentlich erleichtert. Neben dem Support von Freunden und Familie war es ein bestärkendes Gefühl, auch die „offizielle“ Unterstützung der Stadt zu erhalten.

© beermmedia - stock.adobe.com

„In Lohne gibt es derzeit noch sieben weitere Zahnarztpraxen.

Das Verhältnis der Zahnärzte untereinander ist sehr kollegial.

Diese positive Zusammenarbeit im Kollegenkreis trägt dazu bei, die zahnärztliche Versorgung in der Region gemeinsam sicherzustellen.“

(Ann-Kristin Fangmann-Niehues)

Beitrag zur Sicherung der gesundheitlichen Versorgung in der Region

Mit der Eröffnung meiner Praxis im Stadtzentrum gewinnt die Stadt Lohne ebenfalls in mehrfacher Hinsicht. Eine ehemalige Einzelhandelsfläche wurde in eine hochwertige Nutzung mit langfristiger Perspektive umgewandelt, wodurch Leerstand vermieden wird. Die Ansiedlung einer Zahnarztpraxis im Erdgeschoss der Innenstadt ist insbesondere für Senioren von Vorteil, da die Zugänglichkeit erleichtert wird. Mein Praxiskonzept als „Familienpraxis“ richtet sich gezielt an die ganze Familie und bietet ein Behandlungsangebot, das auf die Bedürfnisse von Kindern, Eltern und

Multitasking in der Gründungsphase

Die Gründung der eigenen Praxis war in vielerlei Hinsicht herausfordernd, insbesondere was den Zeitaufwand betraf. Da wir ein ehemaliges Schuhgeschäft komplett entkernt und neu aufgebaut haben, war ich in alle Bereiche eingebunden: vom Praxiskonzept und der Finanzierung über die Raumplanung (Grundrisse optimieren, Materialien aussuchen, Dentaltechnik auswählen) bis hin zur Baudurchführung (Angebote einholen, Kommunikation mit Handwerkern) und der Suche sowie Einstellung von Mitarbeitern. Diese Aufgaben mussten parallel zu meiner Arbeit als angestellte Zahnärztin und der Betreuung meiner beiden Kinder im Alter von vier und sechs Jahren bewältigt werden. Kein kleiner Kraftakt!



© Ann-Kristin Fangmann-Niehues

Großeltern eingeht. Dies passt besonders gut zur Region, die bei Familien mit Kindern sehr beliebt ist. Darüber hinaus sichert die Ansiedlung einer jungen Zahnärztin die zahnärztliche Versorgungsstruktur vor Ort. Dies ist besonders relevant, da in den kommenden Jahren mehrere Zahnärzte in Lohne in den Ruhestand gehen werden. Mit meiner Praxis leiste ich somit einen Beitrag zur langfristigen Sicherung der gesundheitlichen Versorgung in der Region. Seit der Eröffnung läuft die Praxis ausgesprochen gut. Bereits vor der Eröffnung haben wir eine Online-Terminvergabe angeboten, sodass ab dem ersten Tag ein Großteil der Termine bereits vergeben war. Dadurch gab es von Anfang an nur sehr wenig Leerlauf. Die Zahl der Patienten steigt weiterhin stetig, was ein positives Signal für die Nachfrage und die Akzeptanz der Praxis darstellt.

ANZEIGE



Trolley Dolly

Flugzeugtrolleys
perfekt für den Einsatz
in Ihrer Zahnarztpraxis!



jetzt entdecken!



www.trolley-dolly.de

Dranbleiben, trotz Herausforderungen

Während der Gründungsphase gab es auch Rückschläge, darunter zwei Wasserschäden, die Geduld und starke Nerven erforderten. Mein wichtigster Rat an angehende Gründer ist daher: Unterschätzt nicht Zeitaufwand, Kosten sowie nervliche Belastung und glaubt immer, trotz aller Herausforderungen, an eure Idee und euer persönliches Können. Es ist wichtig, mit erfahrenen Partnern zu arbeiten – sei es das Dentallabor, der Architekt, die Bank oder die Handwerker. Man sollte auch auf die Kompetenzen des Teams vertrauen und muss nicht alles allein machen. Eine erfahrene Praxismanagerin oder engagierte Mitarbeiter, auf die man sich in stressigen Phasen voll verlassen kann, sind von unschätzbarem Wert.

Weitere Infos zur Praxis gibts hier:

dentista-lohne.de



Gründerprogramm Lohne

3

Fragen der Redaktion

an Christian Tombrägel, Pressesprecher der Stadt Lohne

Herr Tombrägel, welches Anliegen steckt hinter dem Lohner Gründerprogramm „Neue Läden. Neues Leben.“ Und wer hat das Programm ins Leben gerufen?

Das Lohner Gründerprogramm hat das Ziel, die Innenstadt durch ein vielfältiges Angebot zu beleben, Leerstände zu reduzieren und neue Kunden zu gewinnen. Seit 2021 unterstützt das Programm gezielt Gründer dabei, sich in der Innenstadt anzusiedeln. Das Konzept wurde von der Stadtverwaltung erarbeitet und basiert auf Anregungen aus der Politik, die die Bedeutung der Innenstadt als lebendiger und attraktiver Standort fördern wollen.

Welche Bewerberklientel spricht das Programm an und welche Fördermittel stehen zur Verfügung?

Das Programm richtet sich an Händler, Gastronomen, Dienstleister und kleine, emissionsarme Handwerksbetriebe, die ihre Geschäftsidee in einer Erdgeschosslage in der Innenstadt umsetzen möchten. Dabei müssen die Bewerber keine klassischen Gründer sein – auch erfahrene Unternehmer, die eine Neueröffnung planen, einen bestehenden Betrieb übernehmen oder mit ihrem Geschäft ins Stadtzentrum umziehen möchten, können sich bewerben.

Für die Förderung stehen jedes Jahr insgesamt 100.000 Euro zur Verfügung, wobei pro Vorhaben maximal 10.000 Euro gewährt werden. Zusätzlich bietet das Programm praktische Unterstützung: Es vermittelt Kontakte zu Immobilienbesitzern, der Kaufmannschaft und anderen Förderstellen. Darüber hinaus organisiert die Stadt kostenlose Workshops mit Gründungsexperten, um die Teilnehmer optimal zu unterstützen.

Was hat Sie bewogen, die Gründung von Zahnärztin Ann-Kristin Fangmann-Niehues im Programm zu fördern?

Die Entscheidung dafür beruht darauf, dass Arztpraxen ein wichtiger Anziehungspunkt für die Innenstadt sind. Frau Fangmann-

Niehues hat eine Immobilie in zentraler Lage, nahe der Fußgängerzone, angemietet. Dort befand sich zuvor mehrere Jahre ein Leerstand und das Objekt war für den Handel wenig geeignet. Mit ihrer Praxis bringt sie nicht nur neues Leben in das Gebäude, sondern schafft auch zusätzliche Kundenfrequenz, von der umliegende Geschäfte, Gastronomie und Dienstleister profitieren.

Arztpraxen sind heute ein wichtiger Baustein, um die Attraktivität einer Stadt zu stärken. Dabei müssen sie nicht zwingend in Erdgeschosslagen untergebracht sein. Für Ärzte und Patienten können Obergeschosse oft sogar besser geeignet sein – insbesondere in zentralen, belebten Stadtlagen. Aus diesem Grund hat die Stadt 2023 ein ergänzendes Förderprogramm entwickelt, das gezielt die Ansiedlung von Ärztinnen, Ärzten und anderen medizinischen Berufen unterstützt.

Dieses Programm unterstützt die Neuansiedlung sowie die Übernahme bestehender Praxen und die Einrichtung von Zweigpraxen ausgewählter medizinischer Berufe im gesamten Stadtgebiet. Ziel ist es, das medizinische Angebot in Lohne langfristig zu sichern und auszubauen, sei es durch mehr Vielfalt oder eine Erhöhung der Patientenkapazitäten. Neben Ärzten fördert das Programm auch Apotheker, Psychologische Psychotherapeuten sowie Hebammen und Entbindungspfleger.



Das Gründerprogramm im Video erklärt.

Weitere Infos zum Gründerprogramm auf:

www.gruenderprogramm-lohne.de



VON BEGINN AN MIT UNS DURCHSTARTEN!

Liquidität - Ausfallschutz - Entlastung.

Factoring- und Abrechnungsqualität vom Marktführer in der zahnärztlichen Privatliquidation und zusätzlich alles für Ihre ideale Abrechnung!

Moderne Tools, professionelles Coaching und die DZR Akademie. Mehr Informationen unter **0711 99373-4993** oder mail@dzt.de

DZR Deutsches Zahnärztliches Rechenzentrum GmbH



www.dzt.de

DZR

Ready for action: Mit starkem Mindset in die Gründung

Gründen ist definitiv nichts für schwache Nerven. Aber auch jene, die es nicht so schnell umwirft, können an der einen oder anderen Stelle ins momentane Straucheln kommen. Was könnte hier helfen? Resilienz, die Stürme aushält und hilft, Prioritäten zu setzen. Eine neue Publikation gibt Lesern Tools und Übungen für die psychische Gesundheit an die Hand.

Ein Beitrag von Marlene Hartinger

Das 2024 erschienene Buch *Stärker als der Stress* von Sandra Mastropietro und Sebastian Hallmann bietet eine mutmachende Perspektive und praktische Lösungen, um den vielschichtigen Herausforderungen des privaten und beruflichen Alltages – gerade auch in High-Performance-Zeiten wie einer Gründungsphase – gewachsen zu sein.

An der Komfortzone rütteln – nur so kommt man weiter!

Dabei betonen die Autoren, wie wichtig es ist, die eigene Komfortzone für persönliches Wachstum und die Entwicklung von Resilienz zu verlassen. Es ist verständlich, dass Veränderungen, wie beispielsweise ein beruflicher Neustart, oft mit Ängsten und Zweifeln verbunden sind. Um diese jedoch zu überwinden, sollte man schrittweise Vorgehen:

1. Bewusstwerden: Zunächst ist es wichtig, sich der eigenen Komfortzone bewusst zu werden. Was sind die Dinge, die Sie vermeiden, weil sie Ihnen Angst machen oder unangenehm sind? Welche Gewohnheiten und Routinen geben Ihnen Sicherheit, hindern Sie aber vielleicht auch daran, Neues zu erleben und zu wachsen?

2. Kleine Schritte: Verlassen Sie Ihre Komfortzone nicht mit einem großen Sprung, sondern in kleinen, überschaubaren Schritten. Setzen Sie sich realistische Ziele und feiern Sie jeden Erfolg, auch wenn er noch so klein erscheint. So stärken Sie Ihr Selbstvertrauen und gewinnen Mut für größere Herausforderungen.

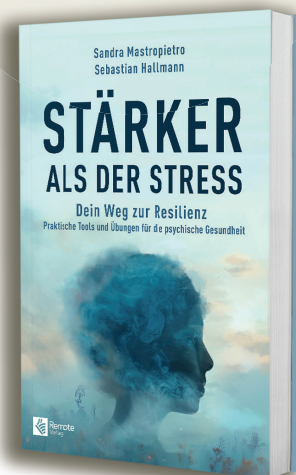
3. Positive Selbstgespräche: Achten Sie auf Ihre Gedanken und ersetzen Sie negative Selbstzweifel durch positive Affirmationen. Sagen Sie sich: „Ich kann das schaffen!“, „Ich bin stark genug, um diese Herausforderung zu meistern!“

„Ich bin offen für Neues und lasse mich auf das Abenteuer ein!“.

4. Fehler als Chance sehen: Sehen Sie Fehler nicht als Rückschläge, sondern als wertvolle Lernerfahrungen. Analysieren Sie, was Sie aus Ihren Fehlern lernen können, und nutzen Sie dieses Wissen, um es beim nächsten Mal besser zu machen.

Lektüretipp

Das Buch *Stärker als der Stress* des Sportlerpaares Sandra Mastropietro und Sebastian Hallmann ist im Remote Verlag erschienen und kann im Buchhandel bestellt werden.



„Gerade in stürmischen Zeiten ist es wichtig, auf die eigene mentale Stärke zu vertrauen und die Herausforderungen als Chance für persönliches Wachstum zu sehen. **Resilienz ist wie ein Muskel, den man trainieren kann.** Mit den richtigen Strategien und Übungen kann man lernen, mit Stress umzugehen, Herausforderungen zu bewältigen und gestärkt aus ihnen hervorzugehen.“

(Sandra Mastropietro)

VOLLE ENERGIE FÜR DIE EIGENE PRAXIS

MIT DAMPSOFT ERFOLGREICH GRÜNDEN



100% Leistung von Anfang an

Dampsoft bietet maßgeschneiderte Softwarelösungen für Ihre Zahnarztpraxis. Dank der digitalen Helfer wird der Verwaltungsaufwand minimiert und die Effizienz gesteigert. Darauf vertraut bereits jede dritte Zahnarztpraxis in Deutschland - wann schalten Sie auf volle Power?

„Könnt ihr mit den Schulden schlafen?“

Ein Beitrag von Dres. Torsten
und Alexandra Wassmann



Modernste Zahn-
medizin **meets**
Ebergötzen ab 2025



Live vom Acker:
Auf ZWP online gibt
es mehr Inhalte zum
Bauprojekt.

© Wassmann

Das Gründerpaar Dres. Torsten und Alexandra Wassmann ist ZWP-Lesern bekannt: Seit letztem Jahr zeigen wir im Reportagestil die Meilensteine ihres gigantischen Neubaus auf einer ehemaligen Landwirtschaftsfläche in Ebergötzen im Landkreis Göttingen. Dieses Jahr soll der Praxisbetrieb starten. So ein XXL-Projekt ist natürlich nur im Team zu meistern, zu dem auch, ganz entscheidend, das Depot gehört. Bei den Wassmanns ist Andreas Pelz von Henry Schein dabei. Wie die Zusammenarbeit funktioniert, verrät der folgende Einblick der Gründer.

Die Strecke von Berlin nach Ebergötzen ist mit dem Auto bei guten Bedingungen in ca. vier Stunden zu schaffen. Mit der Bahn ist es laut Fahrplan eine Stunde weniger, aber es braucht hier und da ein Taxi – Planungsungenauigkeiten des schienengebundenen Fernverkehrs außenvorgelesen. Wie kam es also dennoch zu unserer Zusammenarbeit mit Andreas Pelz vom Berliner Depotbüro? Fangen wir vorne an!

Gründervokabel „Kostenschätzung nach DIN 276“

Für den Bau eines Zahnzentrums braucht man Geld. Da wir das nicht in ausreichender Menge hatten, brauchten wir einen Kredit. Und für einen Kredit möchten Banken einen Businessplan. Ok. So weit, so gut. Für die Erstellung des Businessplanes werden viele Informationen benötigt: Da wären einmal die Gründer, wer sind die, was sind die Schwerpunkte, was meinen sie zu können und so weiter. Das konnten wir ohne Hilfe schaffen, es ging ja um uns. Das galt auch für das Konzept für unser Zahnzentrum, das ging auch auf unser Konto. Dann kommt der Standort dazu, wie sind Versorgungssituation, Bevölkerungsstruktur und Verkehrsanbindung und vieles mehr – da helfen Bank und Consulting. Hinzukamen, da wir auf dem leeren Acker starteten, die erforderlichen Genehmigungen und Planungen. Ein guter Anwalt für Verwaltungsrecht und ein fähiges Planungsbüro helfen da weiter. Last, but not least, brauchten wir noch eine Kostenschätzung für den Bau – mitsamt der zahntechnischen Ausstattung. Das Zauberwort hier ist „Kostenschätzung nach DIN 276“; wunderbare Verwaltungssprache, gibt fast Gänsehaut. ;-)

Bühne frei für Experten

Hier kommt dann endlich Herr Andreas Pelz von Henry Schein ins Spiel. Wir haben jemanden gesucht, der die technische Konzeption unseres Vorhabens übernehmen kann, uns bei der Auswahl von Komponenten berät und unterstützt, den Überblick behält und auf dem Bau die Sprache spricht, die man so auf dem Bau spricht.

Über unser Consulting kamen wir mit ihm und in der Folge unseren Architekten zusammen. Andreas kannte unsere Architekten bereits von vorangegangenen Projekten, was die Zusammenarbeit erleichterte.

Es wird Klartext gesprochen

Bei unserem ersten Treffen haben wir Andreas unser Projekt, Skizzen und Ideen vorgestellt, während er uns Praxen von

klein bis riesig in Berlin zeigte, die er in der Gründung betreut hatte. Vom ersten Treffen in Berlin blieben bei uns drei Dinge in Erinnerung:

1. Beeindruckende Praxen und es sprach für „Herrn Pelz“, wenn alle Praxisinhaber ihn trotz laufenden Betriebs persönlich begrüßten.
2. Andreas hat uns sehr direkt gefragt, ob wir mit den Schulden würden schlafen können – denn wenn nicht, sollten wir es lassen!
3. Das Gefühl, jemanden gefunden zu haben, der die Expertise und das Momentum mitbringt, ein Projekt wie unseres managen zu können.

Los gehts und viele, viele, viele Stunden fürs Planen

Wir haben darüber geschlafen, uns besprochen und dann für das Projekt und für Andreas entschieden. Mehrfach haben wir uns danach gemeinsam mit Andreas und den Architekten über Behandlungseinheiten, Röntgengeräte, Zahntechnik oder IT besprochen, aber auch über die erforderlichen technischeräumlichen Anforderungen, Kosten, Prozessen, Laufwegen und so weiter... Die Stunden am Rechner, Telefon und technischen Zeichnungen sind nicht zu zählen, aber mit jeder Besprechung haben wir uns dem fertigen Konzept angenähert und schließlich hatten wir einen Plan, den wir in den Businessplan aufnehmen konnten.

„Ok, das macht Sinn.“

Warum ist Vertrauen dafür so wichtig? Während der Ausarbeitung hat Andreas jedes Mal, wenn ihm etwas nicht sinnvoll, nicht effizient genug oder überflüssig erschien, uns kritisch hinterfragt, ohne schöne Worte oder Floskeln. Und er hatte oft Recht. Wir haben dann meist zusammen eine günstigere oder effizientere Lösung finden können. Wenn unsere Argumente dafür oder dagegen gut waren, hat er aufmerksam zugehört, immer „Ok, das macht Sinn“ gesagt und bei der Umsetzung geholfen. Diese Phase haben wir als anstrengend und zeitgleich bereichernd und lehrreich empfunden – wir sind dankbar dafür! Eine so direkte Zusammenarbeit, ohne alle Punkte in un-

nötig viele Worte zu packen, erfordert gegenseitiges Vertrauen und Offenheit, sonst funktioniert es nicht.

Banken & Co. an Bord

Die Gespräche bei den Banken waren dann ein Thema mit unseren Partnern von Kock Consulting, die Erlebnisse füllen Seiten, aber am Ende hatten wir bei der apoBank vor Ort die besten Konditionen, eine großartige Betreuung – und eine Zusage!

Seit der Bankzusage ist eine Menge Wasser die Aue hinabgeflossen und wir stehen mitten im Bau. Andreas steht uns weiterhin zur Seite: Welche Elektrodozen dürfen in die Trockenbauwand im Röntgen? Wie befestigen wir die Behandlungseinheit? Wo bauen wir die Narkosegasabsaugung im OP? Wie viel Platz braucht der Kompressor? Wohin mit den Sonos?

Hart, machbar, unglaublich lehrreich

Unter uns, die Tage sind lang und nach 20 Uhr mit Andreas zu telefonieren, ist schwer: Euch steckt der Tag in den Knochen und Andreas gibt noch immer Vollgas, als wäre nichts gewesen. Sagt also nicht, wir hätten euch nicht gewarnt. ;-)

Jetzt stehen wir ein Vierteljahr vor der Eröffnung und raten allen, die Ähnliches vorhaben: Sucht euch ein Depot, bei dem ihr euch mit dem direkten Kontakt gut versteht und mit dem ihr vertrauensvoll, offen und geradlinig arbeiten und auch verhandeln könnt (gehört dazu) – alleine wird es viel schwerer, wir hätten das nicht geschafft!

Viel Erfolg bei euren Projekten und meldet euch gern, wenn ihr Fragen habt...

Wir sind jederzeit über **anderaue.de** oder **Instagram** erreichbar!

Steuerlich gut aufgestellt sein

Bei der Gründung einer Zahnarztpraxis spielen neben der Planung des Praxisbetriebs, der Organisation der Finanzen und der Wahl des Standorts steuerliche Überlegungen eine zentrale Rolle. Eine frühzeitige Auseinandersetzung mit den wesentlichen Steuerarten und -regelungen ist entscheidend, um (steuer-)rechtlich sicher und finanziell effizient zu starten.

Ein Beitrag von Janine Peine

Wesentliche Steuerarten

Bei der Gründung einer Zahnarztpraxis sind insbesondere die folgenden Steuerarten zu beachten:

Einkommensteuer: Als Zahnarzt erzielen Sie Einkünfte aus freiberuflicher Tätigkeit, die im Rahmen der Einkommensteuererklärung versteuert werden. Der persönliche Steuersatz richtet sich nach der Höhe des Gewinns, der im jeweiligen Veranlagungszeitraum erzielt wird.

Umsatzsteuer: Zahnmedizinische Leistungen sind gemäß § 4 Nr. 14 UStG umsatzsteuerfrei. Andere Leistungen wie ästhetisches Bleaching, bestimmte Gutachten und Umsätze aus einem Eigenlabor unterliegen jedoch der Umsatzsteuerpflicht. Es ist wichtig, die Umsatzsteuerpflicht verschiedener Leistungen klar zu unterscheiden. Ein kleiner Rettungsanker ist dabei die Nutzung der sog. Kleinunternehmerregelung, bei der die Umsatzsteuer auf solche Leistungen unterhalb von Jahresumsatzgrenzen nicht erhoben wird. Ab 2025 ist das bei 25.000 Euro im laufenden Jahr bzw. vorr. 100.000 Euro im Folgejahr möglich.

Gewerbesteuer: Die zahnärztliche Tätigkeit zählt grundsätzlich nicht als gewerbliche Tätigkeit und ist daher gewerbesteuerfrei. Es ist somit kein Gewerbeschein notwendig. Werden jedoch gewerbliche Nebenleistungen wie der Verkauf von Zahnpflegeprodukten erbracht, kann – bei Überschreiten einer Bagatellgrenze – eine Gewerbesteuerpflicht entstehen. Bei Einzelpraxen kann ein Prophylaxeshop leicht von der klassischen Zahnarztpraxis abgegrenzt werden. Bei BAGs ist das Risiko, durch gewerbliche Einkünfte auch nur eines Gesellschafters die gesamte Zahnarztpraxis als gewerblich zu infizieren, schon höher. Auch bei angestellten Zahnärzten droht eine Gewerbesteuerfalle, wenn die sog. Stempeltheorie nicht erfüllt wird, bei der Art und Umfang der Behandlung durch angestellte Zahnärzte ausreichend mit dem Praxisinhaber abzustimmen und zu dokumentieren sind.

Steuerrechtliche Aspekte

Bei der Gründung sind verschiedene steuerliche Anforderungen zu beachten:

Fragebogen zur steuerlichen Erfassung: Jede Neugründung ist durch einen sog. Betriebseröffnungsfragebogen an das Finanzamt zu melden. Dabei werden durch das Finanzamt Steuernummer, Umsatzsteueridentifikationsnummer bzw. Wirtschaftsidentifikationsnummer und die Wahl der Gewinnermittlung festgelegt.

Vorgründungskosten: Kosten, die vor der eigentlichen Praxiseröffnung entstehen (z. B. für Beratung, Marketing oder Ausstattung), können steuerlich geltend gemacht werden.

Investitionsabzugsbeträge: Auch für zukünftige Investitionen können schon vor der Gründung Abzugsbeträge genutzt werden. Dies ist besonders bei der Anschaffung teurer medizinischer Geräte hilfreich.

Buchführung und Kassenführung: Eine korrekte und revisionssichere Dokumentation aller Einnahmen und Ausgaben ist essenziell. Besonders in der Bargelddokumentation sind gesetzliche Vorgaben strikt einzuhalten, die durch gute Praxisverwaltungsprogramme leicht umsetzbar sind und in eine digitale Buchhaltung integriert werden können.



Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

Besondere steuerliche Themen

Praxisfahrzeuge: Wird ein Fahrzeug überwiegend für die Praxis genutzt (mindestens 50 Prozent), ist es dem Praxisvermögen zuzuordnen. Für die private Nutzung ist zu entscheiden, ob ein Fahrtenbuch geführt wird oder die 1-Prozent-Regelung zur Anwendung kommt. Die Formvorschriften für die steuerliche Anerkennung eines Fahrtenbuchs sind jedoch nicht zu unterschätzen.

Eigene Immobilie: Wird die Praxis in einer eigenen Immobilie betrieben, ist diese als Praxisvermögen bis zur Beendigung der Praxis oder Verkauf der Immobilie „steuerbehaltet“, inklusive späterer Wertsteigerungen. Die Praxisimmobilie besser im Privatvermögen, beispielsweise des Ehepartners, zu halten und an den Praxisinhaber zu vermieten, ist eine beliebte Gestaltungsmöglichkeit mit deutlichem Steuersparvolumen.

Steuerfalle Liquidität

Einer der häufigsten Fehler bei der Gründung ist die zu späte Anpassung der vierteljährlichen Einkommensteuervorauszahlungen an die stetig steigenden Gewinne der aufstrebenden Praxis. Folge ist eine deutliche Diskrepanz der vorausgezählten Beträge zu der tatsächlich notwendigen Einkommensteuer. Eine enge Abstimmung mit dem Steuerberater bereits in der Gründungsphase und während der gesamten Praxistätigkeit hilft, die Steuervorauszahlungen immer der tatsächlichen Situation anzupassen und Liquiditätsengpässe durch hohe Steuernachzahlungen zu vermeiden.

Fazit

Eine erfolgreiche Gründung einer Zahnarztpraxis erfordert nicht nur medizinische Kompetenz, sondern auch eine sorgfältige unternehmerische und steuerliche Planung. Mit der Unterstützung eines spezialisierten Steuerberaters lassen sich Fallstricke vermeiden, Branchenbesonderheiten optimal nutzen und langfristig stabile wirtschaftliche Grundlagen für eine gesunde Zahnarztpraxis schaffen.

Hinweis: Die Autorin ist Steuerberaterin und Fachberaterin Gesundheitswesen im Steuerberaterverband ETL ADVISION und steht für Fragen gerne zur Verfügung: janine.peine@etl.de.

Weitere Infos auf:

www.etl-advision.de

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

Fit für den Praxisstart?

Machen Sie den Check!

Eine gute Vorbereitung ist das A und O für den erfolgreichen Start mit der eigenen Praxis. Hier gibt es effektive Starthilfe!

© Kerkez Getty Images

Die Wege in die Selbstständigkeit mit einer eigenen Zahnarztpraxis sind so vielfältig wie die Gründerpersönlichkeiten selbst und deren berufliche wie private Startbedingungen: Die eine übernimmt eine bestehende Praxis in der Stadt, der andere gründet komplett neu auf dem Land, eine spezialisiert sich auf Kinderzahnheilkunde, ein anderer ist eher zahnmedizinischer Allrounder. Viele Fragen stellen sich vor der Praxisgründung und immer wieder: „Soll ich oder soll ich nicht?“

Ein Beitrag von *Josephine Kranenburg*

Gut beraten ist, wer sich frühzeitig Gedanken macht, sich informiert und mit Gleichgesinnten, erfahrenen Kollegen oder professionellen Beratern austauscht.

Drei Leitfäden für den erfolgreichen Start in die eigene Praxis

Dampsoft entwickelt smarte Lösungen für ein effizientes Praxismanagement von Zahnärzten und unterstützt diese von Anfang an auf ihrem Weg in die Selbstständigkeit. Drei kostenlose Leitfäden helfen Existenzgründern, aus dem Traum von der eigenen Praxis ein für sie geeignetes Konzept zu entwickeln:

- 1. Checkliste vom Praxisgründer für Praxisgründer** In Kooperation mit der Zahnärztin und Gründerin Dr. Lilly Qualen ist ein Leitfaden entstanden, der nützliche Anregungen für das persönliche Gründungsvorhaben enthält.
- 2. Erfolgreich gründen – Tipps & Tools für die digitale Praxis** Ein praktischer Leitfaden für den Aufbau eines intelligenten, digitalen Praxismanagements, um das zahnmedizinische Team im Arbeitsalltag optimal zu unterstützen.
- 3. Finanzierungstipps für Praxisgründer** Der kostenlose Leitfaden hilft durch den Dschungel aus Möglichkeiten für die Finanzierung, Förderung und Beratungsleistungen, die Praxisgründern bei der Planung und Umsetzung helfen können.

Infos zum Unternehmen



Jetzt downloaden
www.dampsoft.de/whitepaper





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

Im beschaulichen Immenstaad am Bodensee wurde im Februar 2024 die Praxis ZAHN.SCHMID eröffnet. Gründer Dr. Marc Schmid weiß: Die Wahl des richtigen Zahnarztes ist Vertrauenssache. Hierfür setzt er neben fachlicher Expertise und moderner Wohlfühlatmosphäre auch auf eine Premium-Ausstattung. Darunter das Röntgengerät ProXam 3D aus dem Hause KaVo. In diesem Testimonial berichtet er eindrucksvoll, weshalb seine Wahl auf dieses Gerät fiel.

„Ich lege großen Wert auf **erstklassige Produkte.**“

Ein Beitrag von Edwin Fieseler



© Fotografie Trautmann



„Auf die Übernahme meiner Wunschpraxis in Immenstaad habe ich lange gewartet. Verwurzt in der Region, wollte ich genau hier bleiben. Ende letzten Jahres war es dann so weit. Der bisherige Eigentümer ging in den Ruhestand und für mich begann der Umbau – rund fünf Wochen wurde gewerkelt, entkernt und modernisiert, am 1. Februar 2024 konnte ich öffnen. Von den insgesamt vier Behandlungszimmern werden zwei für die professionelle Zahnreinigung genutzt. Wir bedienen ein breites Patientenkontinuum von Jung bis Alt und bilden nahezu alle Leistungen moderner Zahnheilkunde einschließlich Eigenlabor ab.“

Lokale Faktoren als Entscheidungskriterium bei der Wahl des Herstellers

„Der Praxisabgeber nutzte für Röntgenaufnahmen ein reines OPG-Gerät, circa 20 Jahre alt. Die Bildqualität war überraschenderweise noch total in Ordnung,

* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.



© KaVo

„Gemäß der Mentalität ‚Alles aus einer Hand‘ **schätze ich das Ein-Ansprechpartner-Prinzip** und kurze, effiziente Wege.“

(Dr. Marc Schmid)

fährt und am Ende oft doppelt investieren muss. Bei der Ausstattung meiner Räume stand daher fest, dass es Premiumgeräte werden sollten. Als Neugründer war mein Investitionsvolumen ohnehin hoch, sodass Preisunterschiede unter den Herstellern für mich persönlich nicht kaufentscheidend waren. Relevant war vielmehr das breite Einsatzspektrum und die intuitive Bedienbarkeit des ProXam 3D, da ich viele Implantate setze und auch für die Zukunft bestmöglich aufgestellt sein möchte.“

wenn wir das Gerät erst kurze Zeit nutzen. Ein Premium-DVT-Gerät im mittleren fünfstelligen Bereich – das war vor einigen Jahren noch undenkbar. Die Technik hat sich merkbar weiterentwickelt, und natürlich lässt auch der entsprechende heutige Wettbewerb unter den Herstellern eine sehr gute Investition für uns Zahnärzte ein Leichtes werden. Ich selbst konnte bei meinem Produktkauf einen Messerabbatt sowie einen Neugründerabbatt nutzen und kann jedem empfehlen, entsprechende Möglichkeiten bei KaVo anzufragen.“

Reibungslose Zusammenarbeit von Hersteller und Händler

„Der Aufbau und die Inbetriebnahme erfolgten am 23. Januar 2024 durch Planident. Zuvor wurde das Altgerät ausgebaut und die Elektrik neu verlegt. Auch eine Wand im Raum mussten wir vorbeistehend noch verstärken. Unser IT-Beauftragter kam dann für die Software-Einweisung, alles funktionierte reibungslos. Und das bis heute: Wirklich jeder im Team kommt mit der Nutzeroberfläche und der Bedienung gut zurecht. Das 3D ist täglich im Einsatz – sowohl für OPG als auch DVT-Aufnahmen – und ermöglicht uns durch die einstellbaren Größen S, M und L effiziente, standardisierte Prozesse.“

Premiumqualität zu einem fairen Preis

„Das Preis-Leistungs-Verhältnis kann ich bislang als sehr fair bezeichnen, auch

eine 3D-Bildgebung jedoch nicht möglich. Die infotage FACHDENTAL Stuttgart nutzte ich folglich für Produktinformation und die Planung meiner Praxis. Was das Thema Röntgengerät betraf, war ich offen und ließ mir Verschiedenes zeigen. Da ich mich für Behandlungseinheiten von KaVo entschied, fiel die Wahl schlussendlich auch auf das 3D-Gerät dieses Herstellers. Gemäß der Mentalität ‚Alles aus einer Hand‘ schätze ich das Ein-Ansprechpartner-Prinzip und kurze, effiziente Wege. Auch die lokale Komponente war ausschlaggebend: Von Immenstaad ist es ein kurzer Weg nach Biberach, Kaufentscheidungen sind immer auch Vertrauensentscheidungen.“

Kaufentscheidung mit Perspektive auf die nächsten Jahrzehnte

„Von Natur aus bin ich jemand, der ungerne auf Mittelklasse setzt. Aus Erfahrung weiß ich, dass man damit selten gut



Infos zum Unternehmen

Weitere Infos zu KaVo Dental auf:

www.kavo.com

Weitere Infos zur Praxis von Dr. Schmid auf:

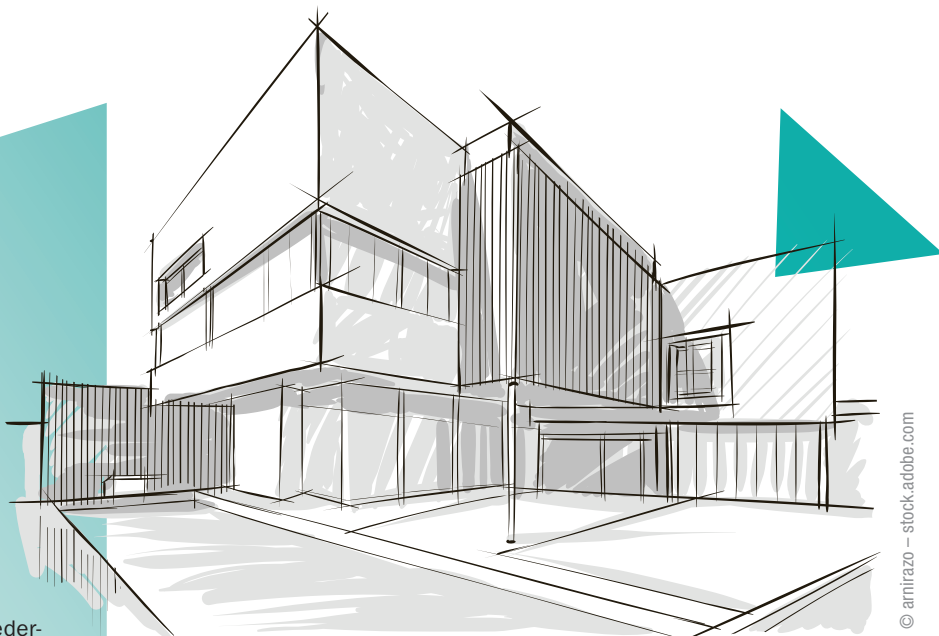
www.zahnschmid.de

* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

Was kostet der „ganze Spaß“?

Die Kaufpreise für zahnärztliche Praxen steigen seit Jahren kontinuierlich. Allerdings fiel der Anstieg 2023 mit fünf Prozent moderater aus als im Jahr zuvor mit 17 Prozent. Inzwischen zahlen Zahnärzte für ihre Niederlassung in einer Einzelpraxis durchschnittlich 247.000 Euro. Das geht aus der Analyse der Deutschen Apotheker- und Ärztekammer hervor, die jährlich die begleiteten zahnärztlichen Existenzgründungen auswertet – einige Ergebnisse aus 2023 zeigen:

- Die meisten Zahnärzte lassen sich nieder, indem sie eine Praxis übernehmen, diese als Einzelpraxis fortführen und dabei in neue Anschaffungen und Umbaumaßnahmen investieren. Die dafür getätigten durchschnittlichen Investitionen lagen 2023 bei 216.000 Euro, sodass eine Niederlassung in einer zahnärztlichen Einzelpraxis samt Kaufpreis im Schnitt 463.000 Euro kostete.
- Die Spannweite der Investitionen ist groß: Während 14 Prozent der Existenzgründer maximal 200.000 Euro in die Hand genommen haben, zahlte auf der anderen Seite gut ein Fünftel (22 Prozent) mehr als 600.000 Euro für den Kauf und die entsprechende Ausgestaltung der Einzelpraxis nach eigenen Wünschen.
- Die kostenintensivste Art der Niederlassung ist eine komplette Neugründung einer Zahnarztpraxis: Die durchschnittlichen Gesamtinvestitionen für eine Einzelpraxis lagen 2023 bei 770.000 Euro.
- Auch wenn der Frauenanteil in Studium und Berufsausübung weiter steigt, ist das Geschlechterverhältnis unter den Existenzgründern seit Jahren ähnlich gleich verteilt – 2023 waren 48 Prozent weiblich. Auffällig ist allerdings, dass sich die von Frauen getätigten Praxisinvestitionen im Schnitt rückläufig entwickelt haben. So gaben Zahnärztinnen für die klassische Praxisübernahme mit anschließender Einzelpraxisniederlassung 425.000 Euro aus (2022 waren es noch 439.000 Euro). Bei ihren männlichen Kollegen sind die durch-



© amirazo – stock.adobe.com

schnittlichen Investitionen dagegen kontinuierlich weiter gestiegen und lagen 2023 bei 498.000 Euro – also rund 17 Prozent höher als bei Frauen.

Quelle: apoBank

DZR | Blaue Ecke

GOZ 0010 – Wie kann sie berechnet werden?

GOZ 0010 Eingehende Untersuchung zur Feststellung von Zahn-, Mund- und Kiefererkrankungen einschließlich Erhebung des Parodontalbefunds sowie Aufzeichnung des Befunds wird im Bundesdurchschnitt mit dem 2,5-fachen Faktor abgerechnet.

» GKV Niveau liegt bei dem 4,04-fachen Faktor!

Die GOZ 0010 Eingehende Untersuchung zur Feststellung von Zahn-, Mund- und Kiefererkrankungen einschließlich Erhebung des Parodontalbefunds sowie Aufzeichnung des Befunds wird im Bundesdurchschnitt (Jan. 23 – Dez. 23) mit dem **2,5-fachen** Faktor abgerechnet. Um das GKV-Niveau zu erreichen, muss mit dem **4,04-fachen** Faktor abgerechnet werden.

Eingangsuntersuchung zur Versorgung mit einer Unterkieferprotrusionsschiene ist weder in der **GOZ** noch in der **GOÄ** enthalten und muss daher als Analogleistung im Sinne des § 6, Abs. 1 GOZ berechnet werden. Die Leistung wird im Bundesdurchschnitt mit einem Betrag i. H. **123,18 Euro** honoriert.

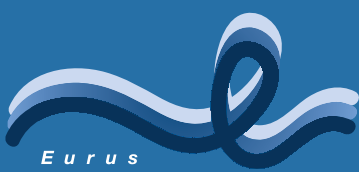
Quelle: DZR HonorarBenchmark (BEMA Punktwert: 1,2638)

Ein Service des DZR

DZR Deutsches Zahnärztliches Rechenzentrum GmbH
 Marienstraße 10 | 70178 Stuttgart
 Tel. 0711 99373-4980 | Fax 0711 99373-4999 | kontakt@dZR.de
www.dZR.de



* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.



EURUS - DIE FAMILIE

EURUS-S1
Holder



EURUS-S1
Rod



EURUS-S1
Cart

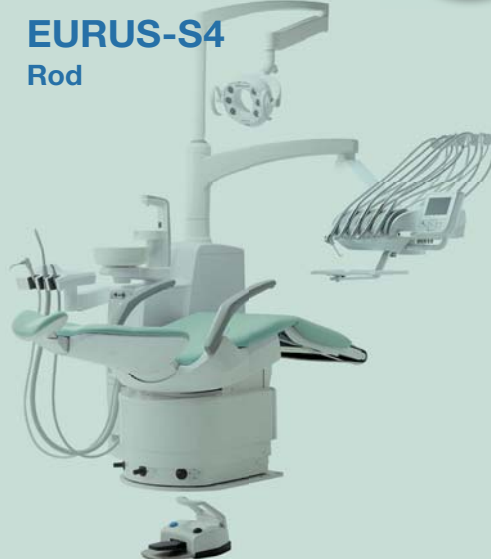


Mehr
Infos auf
Seite 27

EURUS-S3
Holder



EURUS-S4
Rod



EURUS-S6
Holder



EURUS-S8
Holder



EURUS-S8
Rod VacPac



EURUS-S8
Cart ohne
Speifontäne



IDS
2025

Besuchen Sie uns
auf der IDS 2025:
Halle 11.1 | Stand G010 H019



Partner von:



Belmont
TAKARA COMPANY EUROPE GMBH

Industriestraße 21 • 61381 Friedrichsdorf
Tel. +49 (0) 6172 1772 800
E-Mail: info@takara-belmont.de
Internet: www.belmontdental.de

3-Tage-Basis-Seminar:

Abrechnung von Anfang an richtig

Zahnarztpraxen stehen zunehmend vor der Herausforderung, den Spagat zwischen hochwertiger, patientenorientierter Versorgung und einer wirtschaftlich tragfähigen Praxisführung zu meistern. Gerade in Zeiten steigenden wirtschaftlichen Drucks ist es wichtiger denn je, über die Grundversorgung hinauszugehen und so eine nachhaltige Zahngesundheit der Patienten sicherzustellen. Doch der Weg dorthin scheint oft komplex – sowohl auf organisatorischer als auch auf abrechnungstechnischer Ebene.

Das 3-Tage-Basis-Seminar ist der erste wichtige Schritt zur Erlangung von zahnärztlichem Abrechnungswissen, dem Respekt gebührt. Wobei Abrechnung wirklich kein „Hexenwerk“ ist und nach und nach von jedem erlernt werden kann.

Die Fortbildung von DAISY richtet sich an alle, egal, ob sie sich bisher mit den zahnärztlichen Honorierungssystemen, also der Abrechnung beschäftigt haben oder nicht. Fakt ist, dass immer weniger ausgebildete ZFA oder ZMV zur Verfügung stehen und zukünftig die sog. „Quereinsteiger“ mit einer fachfremden Ausbildung für das Praxisteam unverzichtbar werden.



Infos zum Unternehmen

Diesen Weg haben schon sehr viele DAISY-Kunden erfolgreich beschritten und haben sich sogar nach und nach zum Abrechnungsexperten weiterentwickelt. Die zahnärztliche Abrechnung ist zwar anspruchsvoll, aber man muss wirklich nichts auswendig wissen, sondern nur in der Lage sein, bei Bedarf alle notwendigen Informationen u. a. aus BEMA, GOZ und GOÄ abrufen zu können. Und das garantiert das Arbeiten mit dem blitzschnellen Nachschlagewerk DIE DAISY!

DAISY Akademie + Verlag GmbH

Tel.: +49 6221 40670 · www.daisy.de

Best-of digitaler Praxisworkflow

CGM Dentalsysteme entwickelt immer wieder neue Lösungen und optimiert bestehende Systeme – wie den neuen DATEV Buchungsdatenservice, den CGM 3D-Patientenberater PRO, die Onlineterminvergabe mit CLICKDOC oder die neue Cloudlösung CGM XDENT. Mit dem Buchungsdatenservice bietet DATEV eine leistungsfähige Schnittstelle zur Übertragung der Rechnungen (inkl. der zugehörigen Belegdaten) und Buchungsstapel an. Die Belege sowie Buchungsstapel werden in CGM Z1.PRO zusammengestellt – entweder aus dem Rechnungs- oder alternativ aus dem Zahlungsjour-

nal – und direkt an das DATEV-Rechenzentrum übertragen und können dort von der Steuerberatungskanzlei mandantenbezogen abgeholt und ins Rechnungswesen der Kanzlei importiert werden. Die Zahnarztsoftware CGM Z1.PRO ist gänzlich flexibel und individualisierbar und passt sich stets den individuellen Bedürfnissen der jeweiligen Praxis an – von zusätzlich nutzbaren Modulen über Kurzeingaben bis hin zum Design. Eines der neueren Add Ons ist CLICKDOC. CLICKDOC bietet einen digitalen Kalender für moderne Praxisorganisation mit Online-Terminbuchung und Terminer-

nerung, eine Komplettlösung für Videosprechstunden- webbasiert und unabhängig von einer Praxissoftware einsetzbar – sowie das CLICKDOC E-Rezept, mit dem Praxisteams Benachrichtigungen über die Bereitstellung eines E-Rezepts schnell und sicher an das Smartphone der Patienten senden können. Perfekt auf die zukunftsorientierte Zahnarztpraxis abgestimmt ist auch der CGM 3D-Patientenberater PRO, der aussagekräftige Bilder in 3D-Qualität liefert, mit deren Hilfe Zahnärzte ihren Patienten Befunde und Behandlungsmaßnahmen optimal erläutern können. Für alle Praxen, die sich eine innovative, intuitiv bedienbare Software wünschen, die ohne hohe Hardware-Investitionskosten direkt zur Verfügung steht, hat die CGM Dentalsysteme CGM XDENT als cloudbasierte Softwarelösung entwickelt. Diese ist von Beginn an vor allem eines: einfach!

CGM Dentalsysteme GmbH

Tel.: +49 261 8000-1900

www.cgm-dentalsysteme.de



Infos zum Unternehmen



Sie möchten mehr wissen?

Dann schauen Sie in Köln vorbei! Die Softwareprofis von CGM präsentieren und informieren über alle neuen Produktlösungen auf der IDS 2025 in

Halle 11.3, J010/K029

Spannend für Gründer:

2D- und 3D-Röntgengeräte
in drei Preisniveaus



Infos zum
Unternehmen

orangedental bietet eines der breitesten Portfolios an 2D- und 3D-Röntgengeräten in drei Preisniveaus an, auch mit Fernröntgen. Dank der einzigartigen Plattform-Software byzz® Nxt erwartet Anwender ein offenes System, an welches auch Fremdgeräte angebunden werden können. Über die Zwei-Jahre-Standardgarantie hinaus bieten orangedental/VATECH wahlweise fünf oder zehn Jahre OD Protect & Care mit Garantie auf alle Teile.¹ Weiterhin beinhaltet OD Protect & Care den Ein-Jahres-byzz® Nxt-Wartungsvertrag, der die kostenlose Nutzung der 365-Tage-Hotline ermöglicht, sowie regelmäßige Updates für die byzz® Nxt Software² einschließt. Dass VATECH als DVT-Weltmarktführer seine Röntgenröhren und Sensoren selbst herstellt, unterstreicht die außergewöhnlich hohe Qualität und Zuverlässigkeit der Röntgengeräte in Bildqualität, Umlaufgeschwindigkeit und niedriger Dosis. Die hohe Präzision der Rohdaten bietet die beste Grundlage für die Einbindung in den digitalen Workflow und das Matchen mit Intraoral- und Facescan. Die Möglichkeit mit dem Fussen Intraoral-Scanner S6500 hochpräzise intraoral zu scannen und mittels EASY Mill4 und 5 wie auch EVO deskmill, Zahnersatz z.B. mit vollgesintertem Zirkon (Perfit FS) präzise und ohne zusätzliches Sintern herzustellen, ist bei diesem Preis-Leistungs-Verhältnis einzigartig.

(Autor: Hans-Joachim Hoof, Sales & Key Account Manager bei orangedental)

orangedental Produkte stehen für Innovation und Zuverlässigkeit auf höchstem Qualitätsniveau. Die orangedental 365-Tage-Hotline, sowie das 16-köpfige Technikteam und vier Zahntechniker gewährleisten einen außergewöhnlichen Service.

orangedental 
premium innovations

Neben saisonalen Aktionen
bietet orangedental speziell
für Praxisgründer interessante
Nachlässe auf Röntgengeräte.

Ihr starker Partner
bei Praxisgründung

- 1) Dienstleistungen und Verbrauchsteile wie z.B. Schläfenstützen oder Kinnauflagen sind ausgenommen.
- 2) Automatische Verlängerung oder Kündigung drei Monate vor Ablauf.

Weitere Infos oder ein persönliches Preisangebot gibts bei Dentaldepots oder direkt bei orangedental.

orangedental 
premium innovations

orangedental GmbH & Co. KG

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



Hier geht es zu einem Testimonial von einem Trolley Dolly-Anwender in der ZWP 12/23.



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*

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

Herausgeber

Torsten R. Oemus

Vorstand

Ingolf Döbbbecke
Dipl.-Betriebsw. 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

Paul Bartkowiak
Tel.: +49 341 48474-203
p.bartkowiak@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.

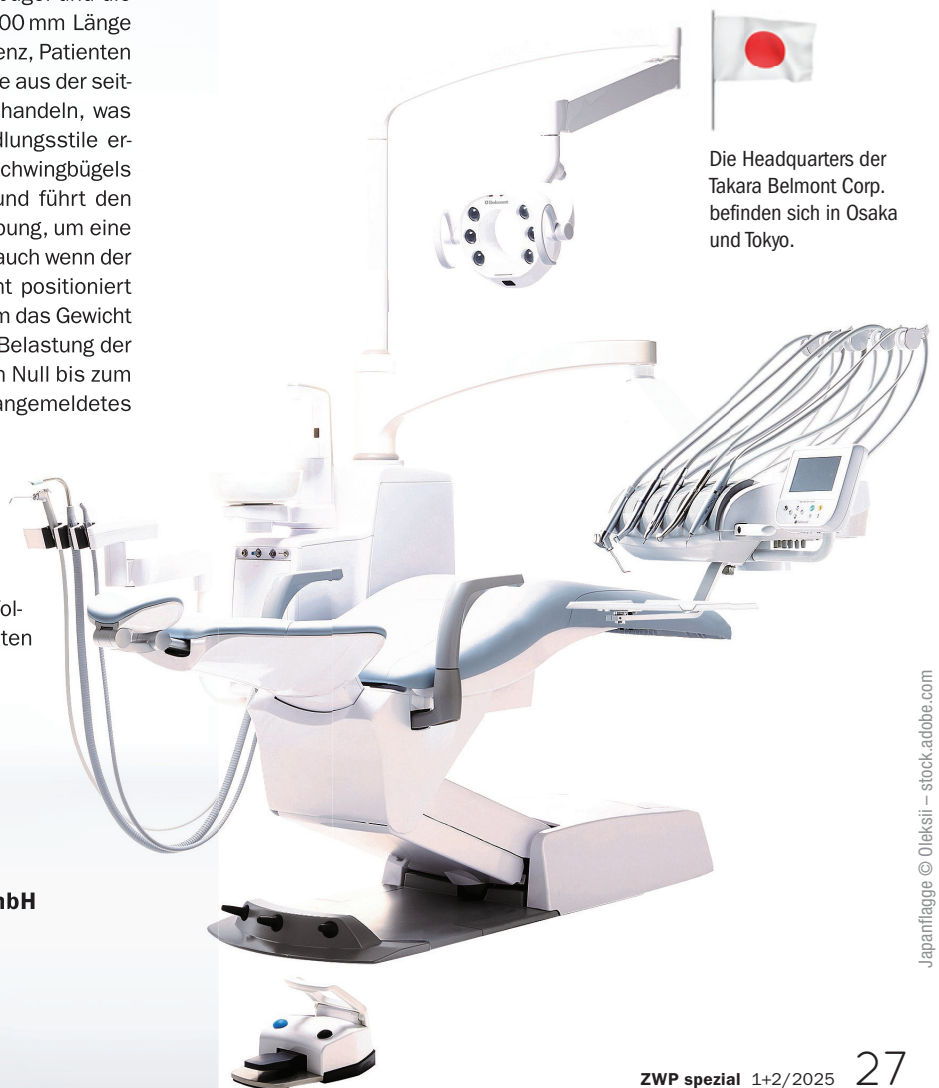
Bestmögliches ergonomisches Arbeiten

auf kleinstem Raum

Ausgezeichnete 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 Arzttischvarianten 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 Kilogramm, die Knickstuhlmodelle zudem durch einen vereinfachten Ein- und Ausstieg.

Die kompakte EURUS-Behandlungseinheit S1 ROD bietet bestmögliches ergonomisches Arbeiten auf kleinstem Raum. Die große Reichweite der Schwingbügel und die sehr langen Instrumentenschläuche mit 900 mm Länge erlauben es dem Zahnarzt bzw. der Assistenz, Patienten problemlos aus der Hinterkopfposition sowie aus der seitlichen Position des Patientenstuhls zu behandeln, was eine Anpassung an verschiedene Behandlungsstile ermöglicht. Die Führungsrolle am Ende des Schwingbügels kann nach links und rechts schwenken und führt den Schlauch des Handstücks mit weniger Reibung, um eine bequeme Körperhaltung zu gewährleisten, auch wenn der Zahnarzt bzw. die Assistenz davon entfernt positioniert ist. Die Zugkraft kann eingestellt werden, um das Gewicht jedes Handstücks anzupassen und so die Belastung der Hand des Zahnarztes über den Bereich von Null bis zum vollständigen Ausziehen zu reduzieren (angemeldetes Patent). 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 Rod zum idealen Nachfolger für Behandlungseinheiten und Einheiten mit ähnlichen Anschlüssen.

Die kompakte EURUS-Behandlungseinheit braucht gerade einmal eine **1,80 Meter breite Stellfläche** und das bei vollem Nutzen aller Funktionen. Ob Sie zweihändig oder vierhändig arbeiten, und aus welcher Richtung Sie auch kommen, die EURUS-Behandlungseinheiten bieten Ihnen ein stressfreies Arbeiten auf kleinstem Raum.



Die Headquarters der Takara Belmont Corp. befinden sich in Osaka und Tokyo.



Infos zum Unternehmen

Belmont Takara Company Europe GmbH

Tel.: +49 6172 1772800

www.belmontdental.de

FUSSEN/EASY Mill Chairside^{Plus} Trio

EASY Mill Chairside^{Plus} Workflow – präzise, einfach, offen,
automatisch, preiswert, profitabel

Zwei TOP Innovationen:



Chairside^{Plus} Duo WET:

Automatischer Datentransfer **NEU**

PVS
(VDDS)



byzz[®] Nxt

Universellste Datenbank



Design

exocad

Chairside



Fertigung

Authorised Hexagon reseller of:
WORKNC DENTAL



Chairside^{Plus} Duo DRY:

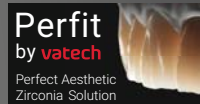


EASY Mill



EASY Mill4

- Nassbearbeitung
- 4 Achsen
- Perfit FS **NEU**



Vollgesintertes Zirkonoxid,
unter 60 Min. vollständig bearbeitet,
kein Sinterofen notwendig - spart Zeit

- Alle gängigen Blockmaterialien



EASY Mill5

- Trockenbearbeitung
- 5 Achsen
- Ronden + Blocks aus weichen
Materialien, geeignet für
PMMA und grünes Zirkon



FUSSEN
by orangedental

- S6500
- Hohe Kantengenauigkeit
- Mit Kabel
- Optional mit Cart
- Wireless S8000 ab 2025



IDS
2025

Stand
L020/N029
Halle 11.2

