ZWP

SPEZIAL

Praxisgründung – ein Update

1+2.26

ANZEIGE

GESTALTEN
STATT MITLAUFEN!

Digitales Factoring für Praxisgründer:

- ✓ Sichere Liquidität
- ✓ Erfahrenes Coaching-Team
- ✓ Und deine feste Gründer-Crew!

Weil Gründen mehr braucht als Mut!

oemus

Praxisstart

Erfahren Sie mehr

Erfolgreich Richtung eigene Praxis

Wir begleiten Sie von Anfang an:
praxisstart@plandent.de

2018-579-9005 Stand 14.01.2026

plandent.de/praxisstart

Plandent

PRAXIS-
GRÜNDUNG

Ein Update

„Wenn gute Rahmenbedingungen entstehen, ist gerade der Beruf der Zahnärztin ideal für den Schritt in die Selbstständigkeit und die aktive Ausgestaltung des (Familien-)Lebens geeignet. Ich habe es noch keinen Tag bereut!“

DR. FRANCA HÜTTEBRÄUCKER

Mit Mut, Mentoring und Money zum Ziel

Dr. Franca Hüttebräucker ist niedergelassene Zahnärztin in Bergisch Gladbach. Sie ist Mitglied im Deutschen Ärztinnenbund e.V. und seit 2017 erste Vorsitzende der Arbeitsgemeinschaft Zahnheilkunde Bergisch Gladbach e.V., einer Regionalgruppe des Deutschen Zahnärzteverbands e.V. (DZV). Seit 2023 ist sie Beisitzerin im Vorstand des DZV.

Schon seit 2010 habe ich das Glück, in eigener Praxis mit meinem Mann als Partner in Vollzeit tätig zu sein. Direkt nach meiner Assistenzzeit brauchte ich dafür viel Mut und hätte es so früh sicher nicht als Einzelkämpferin gewagt. Nun, als Mutter zweier Söhne und komplett gleichgestellte Chefin unseres Betriebes, kann ich mir eine andere Art des Arbeitens und Lebens nicht mehr vorstellen. Rückblickend verwundert es mich, wie skeptisch ich als Studentin einer Selbstständigkeit gegenübergestanden habe.

Ich musste immer wieder feststellen, dass trotz vieler Errungenschaften Frauen auch in der Medizin mehr Mut gemacht werden muss, diesen lohnenden Schritt zu gehen. „Willst du dir das wirklich antun?“ ist noch viel zu oft eine Reaktion, wenn eine Frau eine Niederlassung plant. Dies ist teilweise Ausdruck von über Jahrzehnte anerzogenen Zweifeln an der Befähigung von Frauen als Führungskraft. Es scheint zum Teil aber auch Besorgnis zu sein, dass frau sich mit einer Selbstständigkeit übernimmt oder es später, besonders im Bezug auf die Familienplanung, bereuen könnte.

Auch bei mir war die Familienplanung Teil meiner Skepsis. Aber gerade in der Selbstständigkeit lassen sich gute Lösungen finden. Bereits drei Monate nach der Geburt meines Sohnes konnte ich wieder in unseren Betrieb und empfand es als erfüllende Abwechslung zur täglichen Care-Arbeit. Die dafür nötige Aufgabenverteilung zwischen meinem Mann und mir ist heute längst kein Einzelfall mehr und auch bei vielen jungen Männern oft sehr gewünscht.

Die Zahnmedizin feminisiert und das ist eine Chance. Sie muss nur genutzt und umarmt werden und nicht als Schreckgespenst für unsere Selbstverwaltung gelten. Es ist wichtig, hier weiter Aufklärungsarbeit gegen diese Fehlwahrnehmung zu leisten, sowohl bei Frauen als auch bei Männern. Denn Budgetierung, Fachkräftemangel oder Bürokratiedschungel, aber auch Work-Life-Balance und der Wunsch nach Flexibilität sind bei der Lebensplanung für alle Geschlechter relevant. Hier sehe ich Mentoringprogramme und mehr Präsenz von Frauen in Regionalgruppen als wichtige Grundsteine, um die Vielzahl an individuellen Lebensmodellen zu präsentieren.

Mehr aus Mangel an Freiwilligen übernahm ich bereits drei Jahre nach unserer Praxisgründung einen Posten im Vorstand der zahnärztlichen Regionalinitiative des Deutschen Zahnärzteverbands e.V. Seitdem bin ich sozusagen angefixt. Es ist wahnsinnig spannend, sich mit den politischen Aspekten unseres Berufsstandes vertraut zu machen. Je mehr ich das tue, desto mehr sehe ich, wie wichtig und notwendig eine steigende Präsenz von Frauen in der Standespolitik ist. Nur so können wir für uns wichtige Themen mitgestalten und in den Fokus rücken, aber auch mit veralteten Rollenklischees aufräumen.

Hinweis: Dieser Beitrag ist in der Zeitschrift des Deutschen Ärztinnenbundes e.V., Ausgabe 9/2024 erstveröffentlicht.

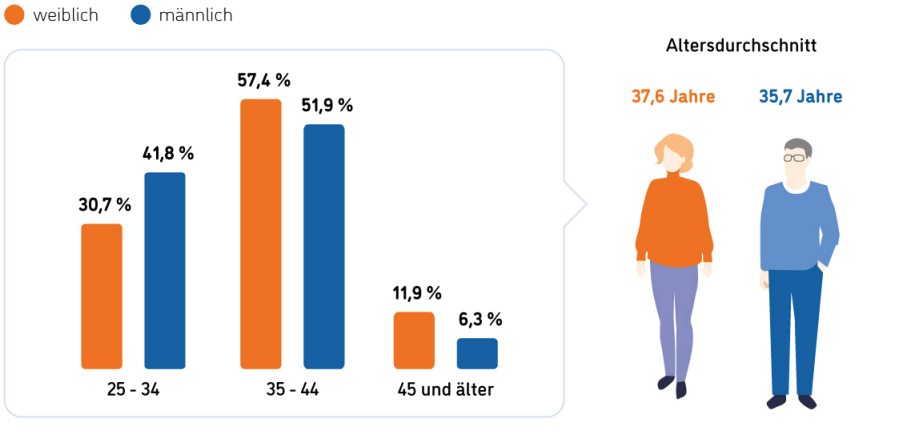
Zahlen & Fakten

zur zahnärztlichen Existenzgründung – aktuell ausgewertet für 2024

Das Institut der Deutschen Zahnärzte analysiert seit 1984 gemeinsam mit der Deutschen Apotheker- und Ärztebank das zahnärztliche Investitionsverhalten bei der Niederlassung. Welche Ergebnisse das aktuell ausgewertete Jahr 2024 hervorbrachte, stellt dieser Beitrag in verkürzten Ausschnitten vor.

Für das Jahr 2024 sind folgende zentrale Ergebnisse hervorzuheben: Die Übernahme einer Einzelpraxis war die häufigste Form der zahnärztlichen Existenzgründung. 67 Prozent entschieden sich für diesen Weg in die Selbstständigkeit. Das Investitionsvolumen einer Einzelpraxisübernahme belief sich auf 450.000 Euro, dies entspricht einer Zunahme gegenüber 2019 um 27 Prozent. Rund 27 Prozent der zahnärztlichen Existenzgründenden wählten die Berufsausübungsgemeinschaft. Das Investitionsvolumen für die Übernahme einer Berufsausübungsgemeinschaft betrug 429.000 Euro je Inhaber. Reine Neugründungen von zahnärztlichen Praxen sind mit einem Anteilswert von 7 Prozent inzwischen eher eine Ausnahme. Bei einer Einzelpraxisneugründung streut das Investitionsvolumen stark um den Median von 690.000 Euro. Die detaillierte Analyse verdeutlicht, dass die dynamische Entwicklung der Investitionsvolumina nicht allein durch Preiseffekte angetrieben wird, sondern zum Teil auch mit zunehmenden Praxisgrößen und hochtechnisierter Praxisausstattung zusammenhängt.

Alter von zahnärztlichen Existenzgründerinnen und -gründern zum Zeitpunkt der Erstniederlassung

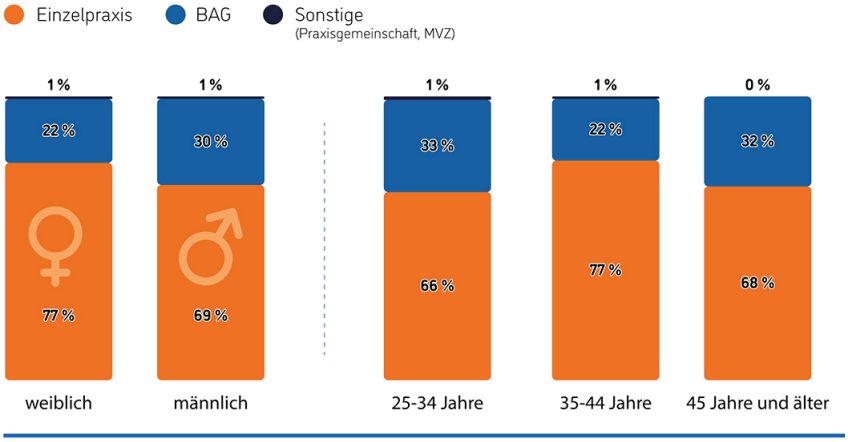


© IDZ/apoBank

Quelle: Klingenberger, D. und Köhler, B.: Investitionen bei der zahnärztlichen Existenzgründung 2024 (InvestMonitor Zahnarztpraxis). Zahnmed Forsch Versorg 2025, 5: 03, DOI https://dx.doi.org/10.23786/2025-5-03

Hier gehts zum vollständigen Investitionsmonitor 2024

Präferierte Praxisform von zahnärztlichen Existenzgründerinnen und -gründern nach Geschlecht und Alter



© IDZ/apoBank

Zu Geschlecht und Alter der Existenzgründenden

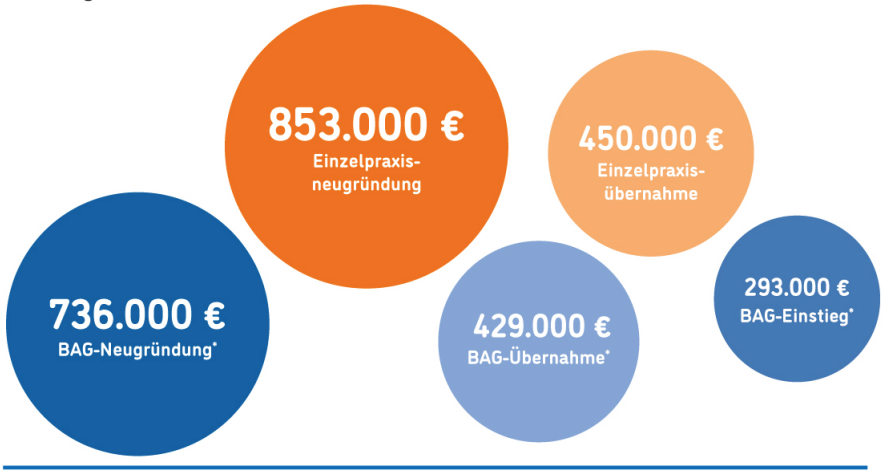
Wie bereits im Vorjahr erfolgten 48 Prozent der allgemeinzahnärztlichen Neuniederlassungen im Jahr 2024 durch Frauen, 52 Prozent durch Männer. Gemessen am Frauenanteil bei den Studienabschlüssen in der Zahnmedizin (in den vergangenen Jahren jeweils zwischen 65 Prozent und 69 Prozent) ist die Niederlassungsneigung von Frauen folglich spürbar geringer, und sie lassen sich generell später nieder.[1] Die Altersstruktur der zahnärztlichen Existenzgründenden lässt erkennen, dass sich etwa 30 Prozent der Frauen und etwas mehr als 40 Prozent der Männer vor dem 35. Lebensjahr niederlassen.

Das Durchschnittsalter der zahnärztlichen Existenzgründer bei der Erstniederlassung betrug 36,6 Jahre (2023: 36,1 Jahre). Die männlichen Existenzgründer waren durchschnittlich 35,7 Jahre (2023: 35,1 Jahre), die weiblichen Existenzgründerinnen im Schnitt 37,6 Jahre (2023: 37,2 Jahre) alt. Die Entscheidung zur Existenzgründung wird heute generell später getroffen als noch vor 30 Jahren. Im Jahr 1995 lag das Durchschnittsalter noch bei 33,6 Jahren[1]; allerdings gab es damals auch noch nicht die Möglichkeit, vor einer Niederlassung noch über einen gewissen Zeitraum in Anstellung zu arbeiten.

Zur Wahl der Praxisform

Eine zentrale Frage für die Existenzgründerin bzw. den Existenzgründer ist die Wahl der geeigneten Praxisform. Die zahnärztliche Berufsausübung findet ganz überwiegend in den beiden „klassischen" Formen der Einzelpraxis und der Berufsausübungsgemeinschaft (BAG) statt. Im vorliegenden Datensatz entfallen 72,5 Prozent der Finanzierungsfälle von allgemeinzahnärztlichen Existenzgründungen auf Einzelpraxen und 26,6 Prozent auf Berufsausübungsgemeinschaften. Bei der Vorliebe für eine bestimmte Niederlassungsform bestehen Unterschiede zwischen Frauen und Männern. Während 30 Prozent der Männer die Niederlassung in Form einer BAG präferierten, betrug der Anteil bei den Frauen lediglich 22 Prozent. Auch bei einer Differenzierung nach dem Lebensalter sind Präferenzunterschiede erkennbar. In der mittleren Altersgruppe (25 bis 34 Jahre) entschieden sich knapp 22 Prozent für eine Niederlassung in Form einer BAG, sei es als Neugründung, Übernahme oder Einstieg, während die diesbezüglichen Anteile in den beiden anderen Altersgruppen um etwa zehn Prozentpunkte höher lagen.

Investitionsvolumina verschiedener Existenzgründungsoptionen im Vergleich



© IDZ/apoBank

* Wert je Inhaber

Zu Investitionsvolumina verschiedener Existenzgründungsoptionen (Wert je Inhaber)

Bei einem Vergleich von Neugründungen und Übernahmen einerseits und Einzelpraxen und Berufsausübungsgemeinschaften andererseits lassen sich unterschiedliche Größenordnungen im Hinblick auf das durchschnittlich benötigte Investitionsvolumen erkennen. Generell sind Neugründungen mit höheren Investitionen verbunden als Übernahmen, und innerhalb dieser beiden Niederlassungsformen ist die Existenzgründung in Form einer Einzelpraxis in der Regel jeweils teurer als eine anteilige Existenzgründung in Form einer Berufsausübungsgemeinschaft.

Literatur:

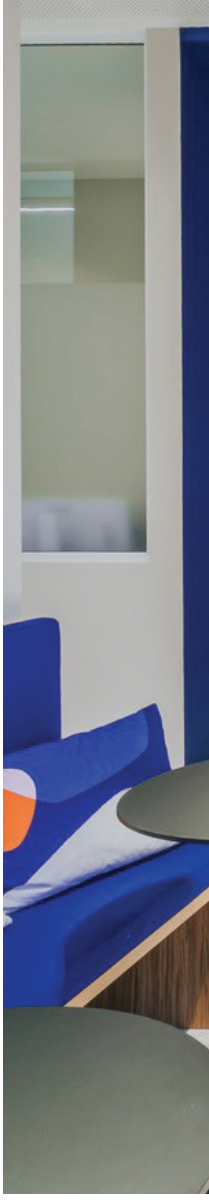
[1] Klingenberger, D. (2018): Die zahnärztliche Niederlassung. Stand der Forschung zur Praxisgründung. Köln: Deutscher Zahnärzte Verl. DÄV (IDZ-Materialienreihe, Bd. 36).

Wenn Kinder mitfiebern, wird Gründen zum großen Vorzeigeevent

Dass Gründen absolut nicht gleich Gründen ist, zeigt die Story von Dr. Anna Haag. Im April letzten Jahres eröffnete sie ihre Zahnarztpraxis ZAHN.RAUM in Frankfurt am Main und hat sich damit in vielerlei Hinsicht einen Traum erfüllt, trotz „Geht nicht, gibts nicht"-Argumenten entlang des Wegs. Neben dem unglaublichen Gefühl, es geschafft zu haben, hat sich die zweifache Mutter dabei auch gleich noch als besonderes Vorbild für ihre beiden Kinder qualifiziert. „Für mich ist es ein großer Antrieb", so Dr. Anna Haag, „ihnen vorzuleben, dass vieles möglich ist, wenn man wirklich an etwas glaubt und dafür arbeitet."

Ein Beitrag von Dr. Anna Haag

Schaut mal, was Mama kann! Dr. Anna Haag mit ihren Kindern im Bauprozess. Mit den größten Fans an der Seite (bzw. auf der Leiter) lässt es sich hoch motiviert durchstarten.



Mein Schritt in die Selbstständigkeit war kein spontaner Entschluss, sondern ein Prozess, der sich über mehrere Jahre entwickelt hat. Schon lange hatten mein Mann und ich Flächen in unserer Nachbarschaft im Blick, die eigentlich ausschließlich für ein Restaurant vorgesehen waren, aber bereits über längere Zeit leer standen. Oft scherzten wir: „Hier könnte doch meine Zahnarztpraxis entstehen!" Anfangs hielten wir das für reine Fantasie, doch als das Thema Neugründung immer konkreter wurde, wurde mir bewusst, wie perfekt der Standort ist: zentral, gut erreichbar für Patienten, mitten im Neubauprojekt mit vielen potenziellen Neupatienten und nur wenig direkter Konkurrenz.

Schon sehr früh war klar, dass meine Praxis anders werden sollte. Weg vom klassischen, steril wirkenden Zahnarztbild, hin zu einer Atmosphäre, die man eher in einem Café oder einer Hotellobby erwartet. Während eines Nachmittags auf dem Spielplatz mit unseren Kindern entstand die Idee, unsere Vision gemeinsam mit einem Freund und Gastronom weiterzudenken, und daraus entwickelte sich unser erstes Konzept – Café und Zahnarztpraxis in einem –, welches mein Mann verfasste und dem Vermieter schickte. Dies war unsere Eintrittskarte, und plötzlich wurden wir von ihm angehört, sodass wir im Sommer

2023 einen Termin mit dem Vermieter in den Flächen bekommen hatten. Vorab hatten wir bereits den Grundriss der Flächen erhalten, sodass wir gemeinsam mit unserem Praxisplaner Considio eine Machbarkeitsstudie durchführen konnten. Schnell war klar: Die Flächen passen perfekt.

Im Juni 2023 hatten wir – mit unserem damals noch fünf Monate alten Sohn auf dem Arm – einen erfolgreichen Pitch beim Vermieter. Schnell wurde jedoch klar, dass wir ein detaillierteres Konzept für die Kombination von Café und Zahnarztpraxis benötigten. Das stellte uns vor einige Herausforderungen, etwa bei den unterschiedlichen Anforderungen an Hygiene, Datenschutz und rechtliche Vorgaben. Da bereits andere Flächen im gleichen Objekt umgenutzt worden waren, kam die Idee auf, auch für unsere angefragten Flächen eine Umnutzung zu beantragen. Nach einer mündlichen Zusage des Bauamts für die mögliche Umnutzung und der Zustimmung des Vermieters, die gesamten Flächen als Zahnarztpraxis zu nutzen, begann die eigentliche Grundrissplanung, um auch das Bauamt final zu überzeugen. Das war eine Wissenschaft für sich, und mein Mann und ich grübelten in nächt-

DURCHHALTEN GEFRAGT

Die Mietvertragsverhandlungen erforderten ein hohes Maß an Zeit und Geduld. Dabei war ich vollständig vom Vermieter abhängig, da dieser das Projekt erst möglich machte. Entsprechend galt es, mit Fingerspitzengefühl und Bedacht zu verhandeln und punktuell zeitlichen Druck aufzubauen. Insgesamt erstreckten sich die Mietvertragsverhandlungen über fast ein Jahr, da seitens des Vermieters scheinbar kein unmittelbarer Zeitdruck bestand, die Flächen schnell zu vermieten.

Dr. Anna Haag

„‚Geht nicht, gibts nicht' – leider musste ich während der Planung und Umsetzung schnell feststellen, dass mehrfach versucht wurde, mich von meinen Vorstellungen abzubringen. Dies erkannte ich jedoch rechtzeitig und lernte, alles kritisch zu hinterfragen, selbstständig zu recherchieren und konsequent an meinen Konzepten festzuhalten (z. B. der offene Wartebereich, der Stehempfang und die drei Meter hohen Decken)."

lichen Sessions über den für uns perfekten Grundriss.

Parallel zur den Mietvertragsverhandlungen und der detaillierten Grundrissplanung begann die weitere, äußerst intensive Planungsphase. Finanzierung, Versicherungen, Mobiliar und dentale Einrichtung, Leitungen, Klima, Sanitäranlagen, Elektronik, Akustik, Software, IT/EDV, Marketing, Corporate Design, Personal – all das musste gleichzeitig geplant, entschieden und koordiniert werden. Besonders wertvoll war die Unterstützung meines Mannes, ohne den die vielen Entscheidungen kaum zu stemmen gewesen wären.

Ausgesprochen viel Freude hat mir die Inneneinrichtung und Gestaltung der Praxis mit studio PAMPA gemacht. Unser

Dr. Anna Haag

„Von der Vollzeitmama zur Vollzeitgründerin und Selbstständigen: Die Elternzeit nach meinem zweiten Kind habe ich intensiv und zielgerichtet genutzt. Sowohl in dieser Phase als auch jetzt in der Selbstständigkeit bleibt wenig Zeit nur für mich persönlich. Der Spagat zwischen Muttersein und Zahnärztin – und nicht zu vergessen Ehefrau, Freundin und einfach ICH zu sein – fällt nicht immer leicht. Dennoch muss ich sagen: So anstrengend es auch ist, all das lohnt sich. Die Selbstständigkeit ist für mich ein starker Katalysator, der ungeahnte Energien freisetzt und mich mit der Zeit bereits deutlich resilienter gemacht hat."

„ARBEITS-FAMILIE" SCHAFFEN

Ich bin sehr stolz darauf, erfahrene Mitarbeiterinnen für mich gewonnen zu haben – darunter sogar eine Helferin aus einer Praxis, in der ich bereits 2017 tätig war, die ich zurück in die Zahnmedizin holen konnte. Mir war von Anfang an wichtig, eine Arbeitsfamilie aufzubauen, da wir viel Zeit miteinander verbringen und gegenseitiges Vertrauen eine große Rolle spielt.

Dr. Anna Haag

„Während meiner Zeit als angestellte Zahnärztin habe ich in unterschiedlichen Zahnarztpraxen gearbeitet und diverse Arbeitsweisen erleben können. Das waren wertvolle Erfahrungen, die aber auch dazu führten, dass mir klar wurde, ich wollte mehr mitentscheiden und vor allem moderner sowie digitaler arbeiten. Außerdem wollte ich Inhalte aus Fortbildungen gerne intensiver und konsequenter in den Praxisalltag integrieren. Im Angestelltenverhältnis war dies jedoch häufig nur eingeschränkt möglich, und ich empfand mich fachlich wie persönlich ausgebremst. Zudem wollte ich Führung anders gestalten, als ich es in den Praxen sah, in denen ich zuvor gearbeitet hatte."

Hier gibts mehr **Bilder.**

Ziel war dabei, weg vom typischen Zahnarzt-Design hin zu einer Wohlfühlpraxis. Besonders der Empfangsbereich mit viel Farbe, angenehmer Atmosphäre und cleveren Details spiegelt genau die Vision wider, die ich von Anfang an hatte. Patienten sollten beim ersten Betreten das Gefühl haben: Hier ist etwas anders, hier fühlt man sich willkommen und auch als ängstlicher Patient gut aufgehoben.

Nach langem Warten konnte ich dann im Juli 2024 den Mietvertrag unterschreiben und die Umnutzung beim Bauamt beantragen. Im Oktober 2024 hielt ich endlich die Baugenehmigung für meine Zahnarztpraxis in der Hand. Damit wurden die finale Umsetzung und Bauphase eingeleitet. Im April 2025 konnte ich schließlich die Türen für meine Patienten zu meiner Zahnarztpraxis ZAHN.RAUM öffnen.

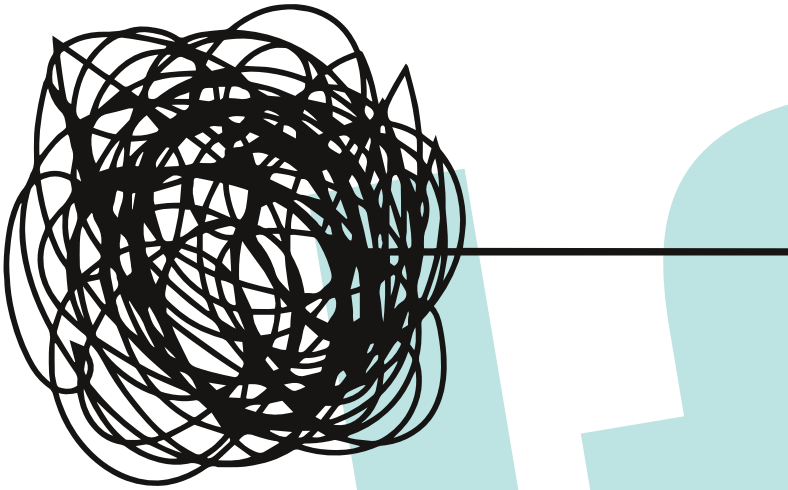
Fazit

Rückblickend hat mich der gesamte Gründungsprozess nicht nur fachlich, sondern auch persönlich wachsen lassen. Ich habe gelernt, wie wichtig es ist, auf das eigene Bauchgefühl zu hören, mutig Entscheidungen zu treffen und Verantwortung zu übernehmen. All dies sind Fähigkeiten, die mir besonders durch meine Rolle als Mutter sehr vertraut geworden sind. Am Ende hat sich jeder Schritt, jede Herausforderung und jede Nacht des Grübelns gelohnt. Denn heute habe ich nicht nur meine eigene Zahnarztpraxis eröffnet, sondern einen Ort geschaffen, der meine Vision von moderner, patientenfreundlicher Zahnmedizin lebt.

Praxisbilder: © Florian Zenk Photography; **restliche Bilder:** © Dr. Anna Haag

Weitere Infos zur Praxis auf: *www.zahnraum-henningerturm.de*
www.instagram.com/zahn.raum

Welche Farben und Materialien passen zu mir? Dr. Anna Haag während der Praxisplanung.



KEINE GUTE IDEE:

Das sollten Gründer/-innen vermeiden

Ein Beitrag von Jutta Rebernik

Mit der eigenen Praxis wird aus fachlicher Verantwortung Führungsverantwortung. Entscheidungen betreffen plötzlich Menschen, Abläufe und wirtschaftliche Stabilität. Viele Gründer/-innen reagieren darauf mit mehr Einsatz, mehr Kontrolle und noch mehr Durchhalten. Was nach Verantwortung aussieht, erschwert Führung jedoch erheblich. Unternehmerische Wirksamkeit entsteht nicht durch permanente Anstrengung, sondern durch Klarheit und die Bereitschaft, sich von Stress erzeugenden Denk- und Handlungsweisen zu trennen. Dieser Beitrag gibt ein paar Tipps an die Hand, was man lassen sollte, um mit der eigenen Führungskompetenz ans Ziel zu kommen.

1# Gefallen wollen statt Orientierung geben

Konflikte zu vermeiden, wirkt zunächst diplomatisch, führt aber zu unklaren Entscheidungen und schwammigen Erwartungen. Mitarbeitende spüren diese Unsicherheit sofort und reagieren mit Rückfragen, Rückzug oder Frustration. Orientierung entsteht nicht durch Harmonie, sondern durch Verlässlichkeit.

Wirksame Führung heißt:

Entscheidungen klar zu treffen und sachlich zu vertreten, auch dann, wenn sie nicht allen gefallen.

2# Dauerbeschäftigung statt unternehmerischer Steuerung

In der Gründungsphase wirkt alles wichtig. Wer auf jedes Thema sofort reagiert, verliert jedoch die Übersicht. Arbeitstage verlaufen ungeplant und Entscheidungen werden situativ statt strategisch getroffen.

Prioritäten zu setzen und bewusst zu entscheiden, was warten darf. Der Anspruch, alles schaffen zu wollen, ist unrealistisch und produziert noch mehr Stress.

3# Perfektion als innerer Antreiber

Ein hoher Qualitätsanspruch gehört zur Praxis. Problematisch wird er, wenn Perfektion zur Messlatte für jede Entscheidung wird. Prozesse verlangsamen sich, Energie geht im Detail verloren und Aufgaben werden zu spät fertiggestellt. Unentschlossenheit und Sorge, Fehler zu machen, kosten langfristig mehr Kraft als eine klare und schnelle Entscheidung.

Tragfähige Entscheidungen im richtigen Moment zu treffen und nicht alles fehlerfrei machen zu wollen.

4# Durchhalten statt Energie managen

„Ich kann erst Pause machen, wenn alles fertig ist." „Jetzt ist keine Zeit, auf mich zu achten." „Andere verlassen sich auf mich, ich muss funktionieren." Diese inneren Sätze führen dazu, dass Erschöpfung ignoriert und Entscheidungen unter Druck getroffen werden. So ist die Zusammenarbeit angespannt und die Klarheit leidet. Die Entscheidungsqualität sinkt, Stress steigt.

Innehalten, Regeneration ernst nehmen, dann entscheiden. Ohne Energie gibt es keinen nachhaltigen Erfolg.

© 0S – stock.adobe.com

To-dos für gesunde Klarheit

Treffen Sie Entscheidungen nach Wirkung, nicht nach Zustimmung
Legen Sie für wichtige Entscheidungen einen klaren Maßstab fest, z. B.: Was entlastet Praxis und Team in den nächsten sechs Monaten am meisten? Entscheiden Sie konsequent danach, auch wenn nicht alle einverstanden sind.
Arbeiten Sie mit drei klaren Wochenfokussen statt endlosen To-do-Listen
Definieren Sie zu Beginn jeder Woche drei Schwerpunkte, die wirklich Wirkung haben. Fragen Sie sich: Was muss diese Woche unbedingt erledigt werden und was kann warten? Richten Sie Ihre täglichen Entscheidungen an diesen Fokussen aus.
Treffen Sie Entscheidungen nicht aus Erschöpfung
Unterbrechen Sie bewusst, wenn Druck und Anspannung hoch sind. Erst Abstand gewinnen, dann entscheiden. Planen Sie Erholung und Fokuszeiten so verbindlich wie Termine.

Fazit

Erfolg und wirksame Führung entstehen nicht automatisch mit dem eigenen Praxisschild. Sie entwickeln sich dort, wo Gründer/-innen erkennen, wie sie sich selbst ausbremsen und beginnen, ihr Führungsverhalten bewusst zu gestalten.

Unternehmertum und Führung zeigen sich im täglichen Wirken: Treffe ich Entscheidungen, um Orientierung zu geben oder um Harmonie zu sichern? Beschäftige ich mich mit dem Dringenden oder mit dem Wirksamen? Entscheide ich aus Klarheit oder aus Perfektionsdruck? Und handle ich aus stabiler Energie oder aus Erschöpfung? Wer diese Fragen ehrlich beantwortet und danach handelt, schafft die Grundlage für nachhaltigen Erfolg und echte Wirksamkeit im Team.

Weiteren Input zum Thema bietet die Autorin über ihre Coaching-Agentur auf:

www.juttarebernik.com

ANZEIGE

CGM Z1.PRO
Dentalinformationssystem

DATEV
CORPORATE PARTNER

Buchhaltung neu gedacht:

digital, sicher, effizient – der neue CGM Z1.PRO DATEV Buchungsdatenservice

JETZT NEU! LASSEN SIE SICH BERATEN.

LDM-910_DEN_0126_NME

- Alle Belege (und Buchungsdaten) landen per Knopfdruck in der Steuerkanzlei
- Sicherer Austausch der Dokumentendaten
- Originalbelege bleiben in Ihrer Praxis
- Weniger Erfassungsfehler / höhere Prozessqualität

cgm.com/dental-datev

CGM CompuGroup Medical

3 Spezialisten, 2 Inhaber, 1 Praxis

Ohne Eile, dafür bedacht und mit dem richtigen Bauchgefühl haben die beiden Brüder Dres. Lennart und Jonas Zupanc im Oktober 2025 eine Praxis übernommen und bilden jetzt mit dem Vorbesitzer an ihrer Seite ein engagiertes, hochkompetentes und generationsübergreifendes Fachtrio.

Ein Beitrag von Dr. Jonas Zupanc

Für meinen Bruder Lennart und mich kam sowohl eine Neugründung als auch eine Praxisübernahme infrage. Wichtiger als eine schnelle Niederlassung war uns jedoch, dass wir vollkommen hinter der Entscheidung stehen und sich das Gesamtpaket richtig anfühlt. Über mehr als ein Jahr besichtigten wir zahlreiche Praxen und Immobilien – ohne dass sich etwas Passendes ergab. Dann lernte ich zufällig im Rahmen eines Qualitätszirkels in Dortmund Dr. Christian Mentler kennen.

Rückblickend war das für alle Beteiligten ein großer Glücksfall. Zunächst war es einfach spannend, sich mit einem Spezialisten aus einer anderen Fachgesellschaft auszutauschen. Dabei merkten wir schnell, dass wir nicht nur fachlich, sondern auch menschlich auf einer Wellenlänge sind und die gleiche Vorstellung von Zahnmedizin teilen. Gerade bei einer Praxisübernahme sind diese Aspekte aus meiner Sicht wichtiger als Standort- oder Marktanalysen.

© Dres. Jonas und Lennart Zupanc

Mit großem Elan und großer Expertise empfangen Inhaber Dres. Jonas (links) und Lennart Zupanc sowie der Praxisabgeber Dr. Christian Mentler (Mitte) ihre Patient/-innen in der Spezialistenpraxis „Zahnerhaltung Dortmund“.

Dr. Jonas Zupanc
[Infos zum Autor]

Da die Praxis von Dr. Mentler über ein eingespieltes Team und sehr gut etablierte Strukturen verfügte, war für uns schnell klar, dass wir zusammen mit Dr. Mentler den Weg der Praxisübernahme gehen wollten. Besonders reizvoll erschien uns die Möglichkeit, in einer auf CMD und Prothetik spezialisierten Praxis unsere zahnerhaltenden Schwerpunkte einzubringen und das Behandlungsspektrum um die Bereiche Endodontie und Parodontologie zu ergänzen.

Ein paar Hürden gab es natürlich …

Gab es während des Übernahmeprozesses auch Herausforderungen? Natürlich! Die größte war sicherlich der Praxisumbau. Da die Praxis bereits wenige Monate zuvor für drei Wochen geschlossen war, wollten wir die erneute Schließzeit so kurz wie möglich halten. Nach intensiver Planung entschlossen wir uns, den kompletten Umbau, einschließlich neuer Behandlungsstühle, einer neuen Rezeption, zwei Deckenmikroskopen und einem DVT-Gerät, innerhalb von nur vier Wochen umzusetzen. Angesichts des Umfangs war das eine enorme Herausforderung und intensive Zeit. Am Wochenende vor der Eröffnung arbeiteten wir, unterstützt von Freunden und Familie, noch bis spät abends, konnten aber letztlich wie geplant am Montag mit dem Praxisbetrieb starten.

Überrascht hat uns dann vor allem das von Beginn an hohe Patientenaufkommen. Natürlich haben wir uns sehr darüber gefreut, wie gut die Übernahme angenommen wurde. Gleichzeitig war es keine kleine Aufgabe, neben voll ausgelasteten Behandlungstagen auch alle organisatorischen Themen zu bewältigen und neue Abläufe zu etablieren. Die Arbeitsbelastung in den ersten Wochen war entsprechend hoch. Nicht nur für uns, sondern auch für das gesamte Praxisteam, das uns wirklich toll unterstützt hat. In dieser Phase wurde uns sehr deutlich, wie wertvoll ein eingespieltes Team und gut funktionierende Praxisstrukturen bei einer Übernahme sind.

Wichtige Jahre vor der Niederlassung

Obwohl ich den Schritt in die Niederlassung nicht mehr missen möchte, hatten auch meine Jahre in der Anstellung in einer endodontischen Überweisungspraxis in Bonn ihre Berechtigung. Sie gaben mir die Möglichkeit, mich vollständig auf die Behandlung zu konzentrieren. Das habe ich bewusst genutzt, um mich fachlich weiterzuentwickeln. Die Rahmenbedingungen der Praxis waren dafür ideal: klare Strukturen, ausreichend Zeit für komplexe Behandlungen und eine hohe Anzahl anspruchsvoller Fälle. So konnte ich ein klar strukturiertes Behandlungskonzept entwickeln, welches ich nun – mit den Freiheiten der Selbstständigkeit – weiter verfeinern und noch besser auf unsere Praxisabläufe zuschneiden kann. Zudem habe ich in Bonn besonders die Überweisungstätigkeit schätzen gelernt. Man ist nicht nur im Patientenkontakt, sondern steht auch in einem engen, vertrauensvollen Austausch mit den überweisenden Kolleg/-innen. Dieser kollegiale Dialog und das gemeinsame Ziel einer optimalen Patientenversorgung machen für mich den großen Reiz der endodontischen Überweisungstätigkeit aus. Genau diesen Ansatz möchte ich nun auch in unserer eigenen Praxis etablieren und gezielt weiterentwickeln.

Neue Energie entwickeln

Dr. Christian Mentler hat als Spezialist für Funktionsdiagnostik und -therapie über viele Jahre eine sehr hohe Behandlungsqualität in der Praxis etabliert. Darauf können wir heute aufbauen. Unsere Idee ist es, diese bestehenden Strukturen gezielt, um den Bereich der modernen Zahnerhaltung zu erweitern. Darin und in der umfangreich modernisierten Praxisausstattung liegt für uns die „neue Energie“. Neben der etablierten CMD-Überweisungstätigkeit bietet die Praxis nun auch eine Überweisungstätigkeit für Endodontie und Traumatologie an. Mein Bruder bringt durch zwei abgeschlossene Curricula zudem eine hohe Expertise im Bereich Parodontologie und Implantologie mit. So können wir sowohl überweisenden Kolleg/-innen als auch dem bestehenden Patientenstamm ein erweitertes Behandlungsspektrum auf konstant hohem Niveau anbieten.

So siehts der Abgeber …

„Natürlich ist der Übergangsprozess auch für mich eine spannende Zeit! Dass ich weiterhin in der Praxis tätig bin, ermöglicht einen allmählichen Übergang für unsere Patient/-innen, aber insbesondere auch für unsere Mitarbeitenden. Bei allen fachlichen und wirtschaftlichen Überlegungen, die bei der Übergabe einer Praxis zu bedenken waren, war uns dieser Aspekt ehrlich gesagt am wichtigsten. Die Zusammenarbeit mit den Brüdern Lennart und Jonas Zupanc bringt mir neue Einblicke in andere spezialisierte Bereiche der Zahnheilkunde. Persönlich eröffnet mir die Praxisübergabe mehr Freiräume in der Versorgung von Patient/-innen mit Funktionsstörungen, mehr Zeit für meine Vorstandstätigkeit in der DGFDT und vor allem mehr Zeit für meine Enkelkinder.“

(Dr. Christian Mentler)

High-End-Produkte für exzellente Versorgungen

Dr. Jonas Zupanc kooperiert mit der MANI MEDICAL GERMANY GmbH und nutzt die neuesten Produkte des deutschen Unternehmens im Praxisalltag. Weitere Infos zur Produktpalette von MANI und besonderen Angeboten für Gründer/-innen gibts auf mani-germany.com/de.

MANI MEDICAL GERMANY GmbH
[Infos zum Unternehmen]

Praxisübernahmevertrag: Augen auf bei den Details

Nicht jede Gründung ist ein Neustart, in vielen Fällen ist es eine Praxisübernahme. Doch bevor Gründer das finale Kürzel unter den Übernahmevertrag setzen, sollte so einiges abgeklärt werden. Der folgende Beitrag nimmt sich dem Thema an.

Ein Beitrag von RA Jens Schuchmann

Aus Sicht des Praxiserwerbers dient der Praxisübernahmevertrag nicht nur der Dokumentation der Einigung mit dem Praxisabgeber über den Kaufpreis, das Inventar oder das Übernahmedatum. Vielmehr sichert ein Praxisübernahmevertrag den Praxiserwerber sehr umfassend ab. Auch können sich aus der Gestaltung des Vertrags steuerliche Konsequenzen ergeben, die vor Vertragsschluss geprüft werden sollten. Daher ist eine Prüfung des Vertrags in rechtlicher wie auch steuerlicher Hinsicht dringend zu empfehlen.

Steuerliche Haftungsrisiken

Von Praxiserwerbern wird häufig nicht beachtet, dass § 75 der Abgabenordnung eine Haftung des Praxiserwerbers für Steuern vorsieht, bei welchen sich die Steuerpflicht auf den Betrieb der Praxis gründet, obwohl diese die Zeit vor der Praxisübergabe betreffen. Gemeint ist hiermit insbesondere die Lohnsteuer, ggf. auch eine Umsatzsteuer. Daher sollte der Praxisübernahmevertrag eine entsprechende Verpflichtung des Verkäufers zur Erstattung für den Fall einer Inanspruchnahme des Erwerbers vorsehen.

Kaufpreisaufteilung

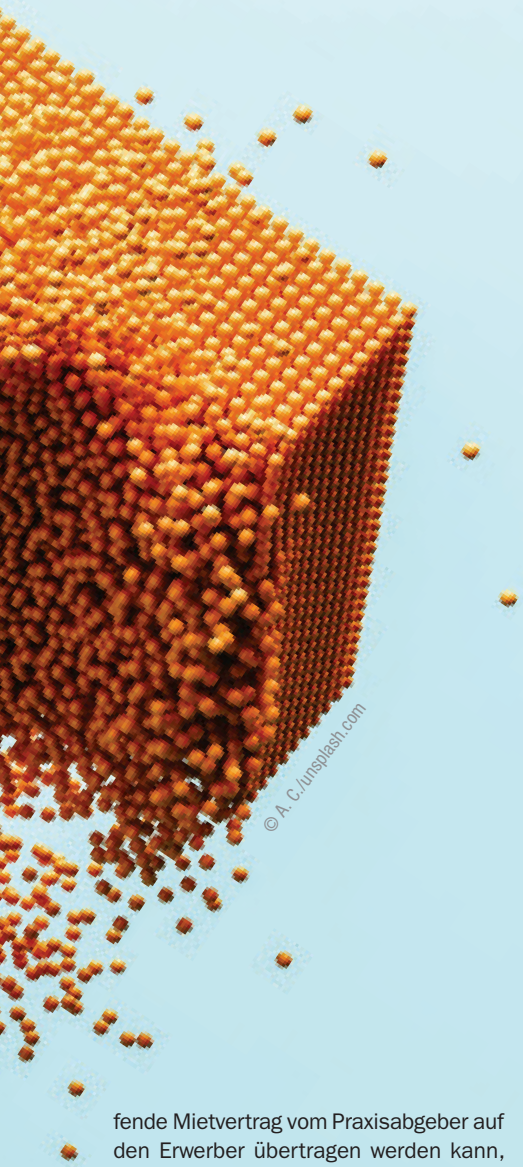
Weiterhin zu beachten ist aus Erwerbersicht die Aufteilung des Kaufpreises auf das Praxisinventar und den ideellen Praxiswert. Da das Praxisinventar und der ideelle Praxiswert einer unterschiedlichen Abschreibungsdauer unterliegen, besteht hier ein gewisser Gestaltungsspielraum, der je nach den individuellen Verhältnissen nicht ungenutzt bleiben sollte.

Bankbürgschaft als Sicherungsmittel

Häufig verlangen Praxisabgeber eine Bankbürgschaft über den Kaufpreis. Aufgrund der hiermit verbundenen Kosten kann jedoch durchaus verhandelt werden, ob die Übermittlung der verbindlichen Finanzierungszusage der Bank über den Kaufpreis nicht gegebenenfalls dem Praxisabgeber als Sicherungsmittel ausreicht.

Rücktrittsrechte bei Miet-, Finanzierungs- und Zulassungsrisiken

Für den erfolgreichen Praxisbetrieb von Bedeutung ist auch das Bestehen eines langfristigen Mietverhältnisses über die Praxisräume. Doch ob ein solches tatsächlich zustande kommt bzw. der lau-



fende Mietvertrag vom Praxisabgeber auf den Erwerber übertragen werden kann, hängt von der Zustimmung des Vermieters ab. Gleichwohl kann es erforderlich sein, den Praxisübernahmevertrag bereits zu unterzeichnen, bevor eine endgültige Zusage des Vermieters vorliegt. In diesen Fällen sollte der Praxisübernahmevertrag daher eine Möglichkeit vorsehen, sich von diesem zu lösen, falls ein Mietvertrag nicht zustande kommen sollte. Problematisch wird die erfolgreiche Praxisübernahme ferner, wenn eine Finanzierung des Kaufpreises scheitert oder aber eine Zulassung zur vertragszahnärztlichen Versorgung versagt wird.

Diese Fälle sind zwar selten, jedoch im Falle ihres Eintritts gravierend. Daher sollte für solche Situationen eine Möglichkeit zur Lösung von dem Praxisübernahmevertrag genauso vorgesehen werden wie für den Fall des Todes oder der Berufsunfähigkeit.

Sonderfall: Übernahme von Website, E-Mail und Rufnummer

Zu regeln ist ferner die Übernahme von laufenden Verträgen, beispielsweise der Wartungsverträge bzgl. der Behandlungsgeräte und Lizenzen der Praxisverwaltungssoftware, ferner ggf. Abonnements. Diese Übernahme ist nur mit Zustimmung des jeweiligen Vertragspartners möglich, die zeitnah in Abstimmung mit dem Praxisabgeber eingeholt werden sollte. Eine gewisse Sonderstellung nimmt derzeit die Übernahme der Praxiswebsite, der E-Mail-Adresse der Praxis und der Praxisrufnummer ein. Denn spätestens aufgrund einer jüngeren Entscheidung des Bundesgerichtshofs bestehen rechtliche Unsicherheiten, ob und unter welchen Bedingungen die vertragliche Übertragung dieser Kommunikationswege zur Unwirksamkeit des gesamten Praxisübernahmevertrags führen kann.

Arbeitnehmerübergang und Altansprüche

Der Praxiserwerb führt zu einer automatischen Übertragung aller bestehenden Arbeitsverhältnisse auf den Praxiserwerber, sofern der jeweilige Mitarbeiter – nach entsprechender Aufklärung über diesen Betriebsübergang – nicht widerspricht. Damit am Tag der Praxisübernahme Planungssicherheit besteht, welche Arbeitsverhältnisse tatsächlich übergehen, sollte die Aufklärung der Mitarbeiter möglichst frühzeitig erfolgen.

Zu beachten ist auch, dass der Praxiserwerber nach dem Betriebsübergang aufgelaufene Überstunden oder Resturlaubsansprüche gegenüber dem Mitarbeiter zu tragen hat, was eine hohe finanzielle Belastung darstellen kann, gerade da Resturlaubsansprüche in der Praxis kaum verjähren oder verfallen. Hier hilft es aus Sicht des Erwerbers nur, sich seitens des Praxisabgebers versichern zu lassen, dass solche Ansprüche nicht mehr bestehen bzw. bis zur Übergabe der Praxis noch ausgeglichen werden, da nicht sicher ist, ob der Praxisabgeber noch greifbar ist und auf Ersatz dieses Schadens tatsächlich in Anspruch genommen werden kann.

BWA und Honorarbescheide

Ferner sollte der Praxisübernahmevertrag auch in wirtschaftlicher Hinsicht für eine Absicherung des Praxiserwerbers sorgen. Diesbezüglich ist aus Sicht des Praxiserwerbers insbesondere die Vorlage entsprechender aktueller betriebswirtschaftlicher Auswertungen der Praxis von großer Bedeutung, ferner auch die Vorlage von Honorarbescheiden. Diese sollten verbindlicher Bestandteil des Praxisübernahmevertrags werden.

Fazit

Der Praxisübernahmevertrag sichert die wesentlichen Interessen des Praxiserwerbers genauso ab wie diejenigen des Praxisabgebers und sorgt für einen angemessenen Ausgleich dieser Interessen. Zugleich kann ein umfassender Praxisübernahmevertrag auch als Anleitung für die im Rahmen der Praxisübertragung erforderlichen Schritte dienen.

Quellenangabe: Dieser Beitrag ist im Original als Blogartikel unter dem Titel *„Praxisübernahmevertrag. Wichtige Regelungen beachten“* auf der Website des Deutschen Zahnmedizinerbund e.V. (DZMB, www.dzmb.de) ersterschienen.

Autorenhinweis:

Jens Schuchmann ist Fachanwalt für Medizinrecht und Partner bei Dr. Pütz, Zimmer und Partner mbB – Rechtsanwälte und Steuerberater.

pzp-rws.de

„Jetzt bin ich angekommen!“:

Eine Wunschpraxis mit ländlich-modernem Flair

In Hoym, einem 3.000-Einwohner-Ort im Harz, hat Dr. Wenke Böwe-Ließmann 2018 die Zahnarztpraxis ihrer Mutter übernommen. Im Sommer 2025 folgte der Umzug in eine ehemalige Apotheke. Gemeinsam mit Plandent entstand dort innerhalb von anderthalb Jahren eine barrierefreie, nachhaltige und persönlich gestaltete Praxis. Im Interview spricht die Zahnärztin über den Weg dorthin, die Zusammenarbeit mit Plandent und die Rolle von Frauen in der Zahnmedizin.

Ein Beitrag von Maria Reitzki

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

Dr. Wenke Böwe-Ließmann in ihrer neu gestalteten Praxis.

Dr. Wenke Böwe-Ließmann

„Ich möchte Kolleginnen zum Schritt in die Selbstständigkeit ermutigen. Viele Frauen suchen die Balance zwischen Familie und Beruf und fürchten hohe Kosten oder zu viel Planungsaufwand. Dabei reichen drei Räume, um eine moderne Praxis erfolgreich zu führen – mit klarem Konzept, gutem Team und Investitionen, die zum eigenen Leben passen. So bleibt Raum für Freude und Gestaltungsfreiheit."

Frau Dr. Böwe-Ließmann, was macht Ihre Praxis aus und warum der Umzug?
In meiner Praxis behandle ich Patienten von jung bis alt. Meine Schwerpunkte liegen auf Prophylaxe, Parodontologie und Funktionstherapie sowie Umweltzahnmedizin für chronisch kranke oder allergiegefährdete Patienten. Durch die Nähe zur Schloss Hoym Stiftung, der größten Einrichtung für Menschen mit Behinderung in Sachsen-Anhalt, betreuen wir zudem viele Menschen mit geistigen und körperlichen Beeinträchtigungen.

In neuen Räumen wollte ich meine eigenen Vorstellungen verwirklichen. Wir brauchten immer mehr Platz und auch klare Strukturen. Als die Apotheke gegenüber frei wurde, habe ich die Chance ergriffen. Um die Investitionen gering zu halten, habe ich mich statt eines Neubaus bewusst für ein Mietobjekt entschieden.

Wie verlief der Start mit Plandent und was war Ihnen wichtig?
Mit meinem Berater Christoph Karras habe ich eine Machbarkeitsanalyse durchgeführt. Regionalvertriebsleiterin Bianka Tandler lieferte wichtige Impulse, die den Ausschlag für das Projekt gaben. Hinzu kam Praxisplanerin Marion Zonios, die die Raumgestaltung und Installationen plante, während Christoph Karras Technik und Abläufe verantwortete.

Da ich die Praxis als Einzelpraxis fortführe, wollte ich ein Projekt, das ich als Mutter von drei Kindern auch allein stemmen kann. Ein zweiter Behandler ist nur vorstellbar, wenn es menschlich und fachlich passt.

Und innenarchitektonisch?
Über die Jahre hatte ich viele Ideen gesammelt: Ländlich-modern sollte die Praxis werden. Daher haben wir viel mit Holz gearbeitet und die Räume dabei hell und

ANZEIGE

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

freundlich gestaltet. Als Umweltzahnmedizinerin habe ich auf natürliche, nachhaltige Materialien geachtet.

Die Praxis sollte übersichtlich und barrierefrei sein, mit viel Platz für Rollstühle und Hilfsmittel. Empfangstresen, Behandlungsräume und sanitäre Anlagen sind so gestaltet, dass wir allen Patienten auf Augenhöhe begegnen können.

Marion Zonios war als Innenarchitektin eine große Hilfe: Gemeinsam wählten wir etwa die Bodenbeläge aus und entwickelten ein Farbkonzept nach meinem Logo. Sie hatte auch die Idee für das Wandbild im Prophylaxezimmer: eine riesige Weltkarte, spannend für Groß und Klein.

Welche Abläufe haben Sie jetzt digitalisiert?
Wir arbeiten mit myMPG, einer von Plandent entwickelten Software zur scannerbasierten Prozessdokumentation, und haben die Lagerverwaltung digitalisiert. Alle Arbeitsplätze sind über ein Praxisnetzwerk verbunden. Zwei Zimmer haben digitales Röntgen direkt am Stuhl. Zudem sind wir technisch auf weitere Schritte vorbereitet – etwa ein DVT oder einen Intraoralscanner.

Wie hat Plandent Sie unterstützt und wie lief die Zusammenarbeit?
Die 200 Quadratmeter wurden optimal aufgeteilt: Empfang und Behandlung im barrierefreien Erdgeschoss, Technik, Labor und Personalräume im Untergeschoss. Plandent hat auch die gesamte Installationsplanung ausgearbeitet, dazu Demontage, Montage und Installation der Dentalgeräte.

Anfangs hatte ich Sorge, von einem externen Partner ein Standardkonzept übergestülpt zu bekommen. Doch ich wurde rundum perfekt betreut und hatte genug Freiheiten, meine Wünsche einzubringen und teils komplett eigenständig zu arbeiten. Ich bin sehr glücklich über die partnerschaftliche und lösungsorientierte Zusammenarbeit. Marion Zonios und Christoph Karras haben den Umbau mitbetreut und regelmäßige Baubesprechungen abgehalten. Ohne diesen Support wäre es kaum machbar gewesen.

Der Umbau einer Praxis ist ein Kraftakt. Wie haben Sie diese Zeit erlebt?
Praxisführung, Umbau und Familie gleichzeitig – das war eine intensive Zeit. Zum Glück haben mich meine Familie und mein Team immer unterstützt. Rückblickend ging alles echt schnell: Nach der Planungsphase dauerte der eigentliche Umbau nur ein halbes Jahr. Plandent hat mir viel abgenommen, insbesondere die technische Koordination. Mit Freude und Dankbarkeit habe ich die Praxis eröffnet. Jetzt bin ich angekommen!

Weitere Infos auf:
plandent.de

Wandbild

... im Prophylaxezimmer mit einer spannenden Weltkarte.

Bilder: © Enrico Kreim

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

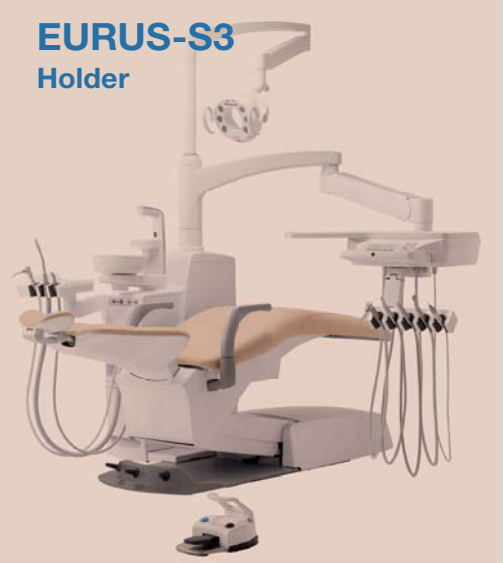
EURUS – DIE FAMILIE

EURUS-S1
Holder

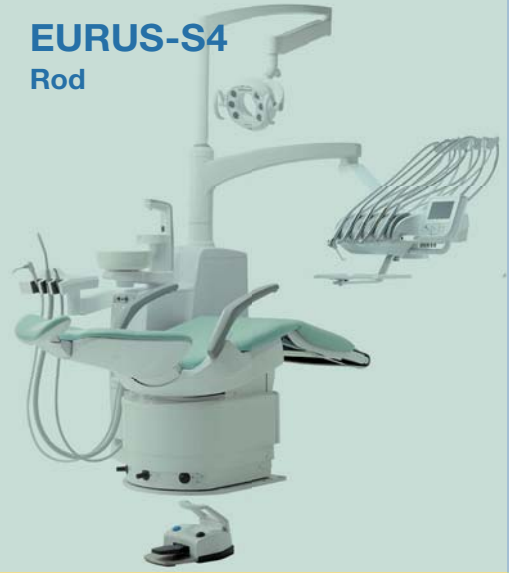
EURUS-S1
Rod

EURUS-S1
Cart

EURUS-S3
Holder

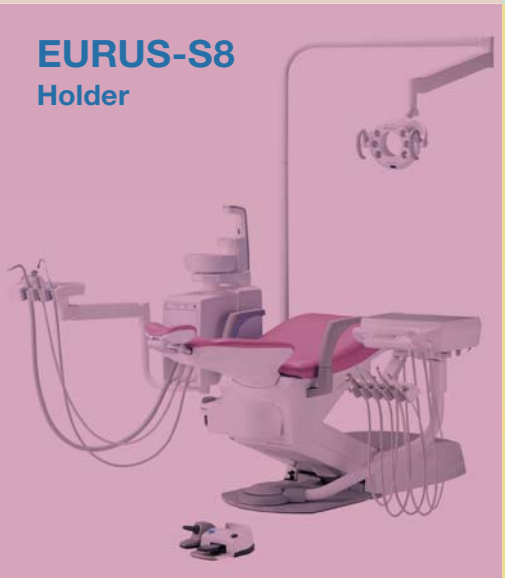


EURUS-S4
Rod

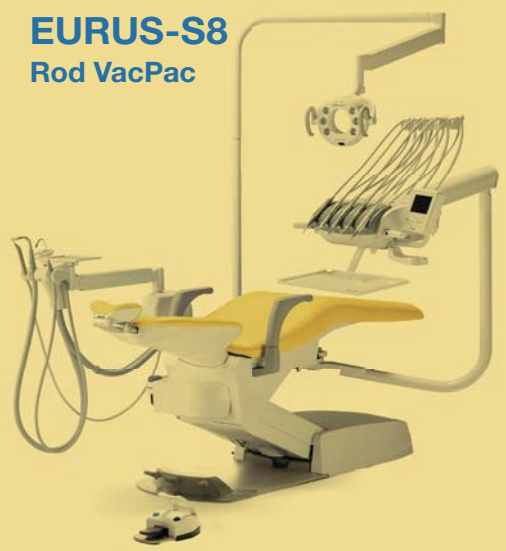


EURUS-S6
Holder

EURUS-S8
Holder



EURUS-S8
Rod VacPac



EURUS-S8
Cart ohne Speifontäne

Partner von:

BVD Bundesverband Dentalhandel

VDDI Dental Solutions. German Manufacturers.

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

The power of Logos: Eine Sprache ohne Worte

Ein Bild sagt bekanntlich mehr als 1.000 Worte. Das Gleiche lässt sich aber auch für Logos sagen. Denn innerhalb weniger Sekunden und lange bevor ein persönliches Gespräch stattfindet, entstehen über ein Logo Eindrücke von Kompetenz, Seriosität, Persönlichkeit oder auch Distanz. Ein gutes Logo trifft emotional und psychologisch genau ins Schwarze. Deshalb sollte seine Gestaltung auch nicht dem Zufall oder einer Geschmackslaune überlassen, sondern als strategischer Bestandteil der Praxisidentität verstanden und entwickelt werden.

Ein Beitrag von Jonas Reggelin

Ein gutes Praxislogo muss zunächst wiedererkennbar sein. Diese Wiedererkennbarkeit entsteht nur bedingt durch bekannte Branchensymbole, wie z.B. einen Zahn. Vielmehr braucht es eine klare und ganz individuelle Gestaltung. Ein Logo sollte eindeutig wirken, ohne erklärungsbedürftig zu sein. Wobei eindeutig nicht als simpel oder gar langweilig zu verstehen wäre. Die große Kunst liegt darin, ein perfekt reduziertes und präzises Zeichen zu gestalten, das sich schnell einprägt und zugleich über Jahre hinweg seine Spannung, Stabilität und Modernität behält. Außerdem transportiert ein Logo in verdichteter Form die Werte der Praxis. Ob eine Praxis eher traditionell, modern, besonders freundlich oder stark kompetenzorientiert wahrgenommen werden möchte, lässt sich gezielt über die Logogestaltung steuern.

Gekonnt auf Message hinwirken

Eine ruhige, klare Typografie vermittelt Struktur und Professionalität. Weichere, rundere Formen können Nähe und Menschlichkeit betonen. Ein sachlicher, reduzierter Auftritt signalisiert Präzision und Ordnung. Indem die Gestaltungselemente überlegt eingesetzt werden, wird das Logo zum visuellen Ausdruck der Praxisphilosophie. Eine besondere Rolle spielt dabei die Farbwahl: Grelle Farben oder starke Kontraste erzeugen schnell Unruhe und sind im medizinischen Umfeld, das allem voran Sicherheit und Vertrauen schaffen möchte, ungeeignet. Rot wird häufig mit Schmerz, Gefahr oder Warnung assoziiert und sollte daher sehr zurückhaltend eingesetzt werden. Bewährt haben sich dunkle Blau- und Türkistöne sowie fein abgestufte Blaunuancen. Sie vermitteln Zutrauen, Ruhe und Verlässlichkeit, ohne kühl zu wirken.

DR. JUNG ZAHNKLINIK

Gestaltung als Erkenntnisprozess

Der Weg zu einem optimal funktionierenden Logo beginnt immer mit einem strukturierten Briefing. Dabei geht es nicht um konkrete Farben oder Symbole, sondern um das Gesicht und die Identität der Praxis. Welche Haltung soll vermittelt werden? Soll der Auftritt eher persönlich oder gezielt zurückhaltend wirken? Stehen medizinische Präzision und Technik im Vordergrund oder zuallererst Nähe und Vertrauen? Aus diesen Antworten wird abgeleitet, welche Formensprache, welche Typografie und welche Farbwelt für das Logo geeignet sind. Gestaltung wird hier zur Übersetzung von Werten in eine visuelle Sprache.

Beispiel

Ein besonders gelungenes Beispiel für diesen Ansatz ist das Logo der Dr. Jung Zahnklinik, einem Zentrum für moderne Zahnmedizin im südhessischen Pfungstadt. Im Zentrum des Logos steht ein stilisiertes „J“, das wie eine persönliche Unterschrift wirkt. Dieses Zeichen vermittelt Individualität, Verantwortung und Persönlichkeit. Es signalisiert, dass hier Menschen mit persönlichem Anspruch an Qualität arbeiten, nicht eine anonyme Institution. In Kombination mit einer klaren Typografie und einem dunklen Blau entsteht ein souveräner, hochwertiger Gesamteindruck. Das dunkle Blau steht für Ruhe, Verlässlichkeit und Vertrauen und verleiht dem Auftritt zugleich eine gewisse Tiefe und Eleganz. Das Logo erklärt nicht, was die Praxis tut, sondern wofür sie steht: für Präzision, Persönlichkeit und einen klaren Qualitätsanspruch mit einem Hauch von Luxus. Wie ein Logo wirkt, hängt jedoch immer von der gewünschten Positionierung ab. Möchte eine Praxis beispielsweise besonders familiennah und niedrigschwellig auftreten, könnte eine andere gestalterische Richtung sinnvoll sein. Helleres Blau, Türkistöne oder weichere Formen würden Offenheit und Zugänglichkeit betonen. Entscheidend ist nicht die eine richtige Lösung, sondern die Übereinstimmung zwischen Logo und Praxisidentität.

Logo-Fallstricke

Typische Fehler bei der Logogestaltung entstehen häufig aus falschen Annahmen. Dazu gehört vor allem die Vorstellung, ein Praxislogo müsse die Branche visuell abbilden. Das ist ein Trugschluss und führt zur Verwendung von klassischen Zahnsymbolen oder medizinischen Icons, oftmals aus Bilddatenbanken gezogen. Diese Zeichen sind zwar sofort einzuordnen, untergraben aber die wichtigste Aufgabe eines Logos: Unverwechselbarkeit. Wenn viele Praxen auf dieselben Symbole zurückgreifen, entsteht Austauschbarkeit statt Identität. Ebenso problematisch ist eine gestalterische Überladung. Zu viele Elemente oder Effekte wie etwa Schatten wirken unruhig und verlieren insbesondere in kleinen Anwendungen ihre Klarheit. Ein gutes Praxislogo setzt stattdessen auf weniger ist mehr, auf Eigenständigkeit und eine gezielte psychologische Wirkung. Wer diesen Weg geht, schafft nicht nur ein schönes Zeichen, sondern ein dauerhaft tragfähiges Fundament für den gesamten Außenauftritt.

Weitere Infos und Hilfestellungen zum Thema bietet ZAHNARZT MARKETING, die Agentur für Praxiswebsites, Marketing, Logos und Corporate Design.

zahnarzt-marketing.de

3 Tipps für Praxisgründer/-innen

erstens
Das Zielbild definieren. Soll es traditionell, modern, freundlich oder spezialisiert sein?

zweitens
Daraus dann die Gestaltung konsequent ableiten.
Es gilt: Form, Schrift und Farbe folgen dem Zielbild!

drittens
Sich zu Individualität bekennen und Austauschbarkeit vermeiden.
Nichts ist langweiliger als Symbole von der Stange!

Hintergrundgrafik: © lyubovzaytseva – stock.adobe.com

© your123 – stock.adobe.com

Neugründung und Übernahme:

Gestalten statt Mitlaufen

Think big oder lieber kleine Brötchen backen? In der Phase, in der Zahnmediziner/-innen eine Praxis gründen oder übernehmen möchten, kommt der Punkt, an dem zwischen Mut und Sicherheitsbedürfnis abgewogen wird. Wie gelangt man zu einer Entscheidung, die die kommenden Jahrzehnte mitdenkt?

Ein Beitrag von
Dana Tesch

Bei einem Start-up würden wir mit einer Marktanalyse beginnen: Was wird konsumiert, was ist der Markt der Zukunft? In der Zahnmedizin lohnt daher der Blick auf die Entwicklung der Behandlungsfelder. Hier zeigt sich ein stetiger Rückgang in Chirurgie, Endodontie und Füllungstherapie. Das bisherige „täglich Brot" vieler Praxen ist auf dem absteigenden Ast. Also bald eh nichts mehr zu tun? Nein, aber anders.

Zahnmedizin verändert sich

Vergleicht man die Leistungsmenge aus dem Jahr 2019 mit dem Jahr 2024, zeigt sich bei konservierenden und chirurgischen Leistungen eine Abnahme von 212 Mio. Punkten.

Die sich verändernde Morbidität resultiert aus dem demografischen Wandel in der Gesellschaft, aber auch den Präventionserfolgen in der Zahnmedizin, welche in der Sechsten Deutschen Mundgesundheitsstudie (DMS 6) sichtbar werden.

Wenn sich Gesundheitsbedarfe in der Zahnmedizin als Vorreiter der gelebten Prävention verändern, liegt es auf der Hand, dass die Eigenschaften erfolgreicher Zahnarztpraxen in Zukunft dieser Ausgangslage gerecht werden müssen.

Spitzenreiter der gewachsenen Leistungsbereiche ist die Parodontitisbehandlung. Rund 14 Millionen Deutsche weisen eine schwere Parodontitis auf. Die Einführung der PAR-Richtlinie basierend auf der S3-Leitlinie (2021) hat den Umfang und die Komplexität der PAR-Behandlungstrecke deutlich gesteigert und befähigt Praxen, dem Behandlungsbedarf der Gesellschaft gerecht zu werden.

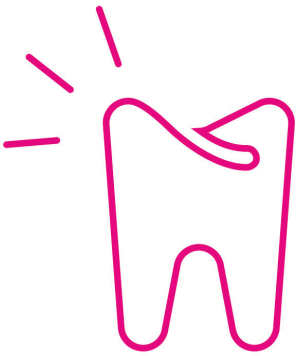
Neben der Bereitschaft, Eigenverantwortung für die eigene Mundgesundheit zu übernehmen – ca. 60 Prozent der Deutschen nehmen mindestens einmal jährlich einen PZR-Termin wahr – rückt die politische Agenda „Prävention bei Kindern" in den Fokus.

Während beim Kinderarzt mehr als 95 Prozent der Kinder in Deutschland die U-Untersuchungen wahrnehmen, liegt die Quote bei den ersten zahnärztlichen Früherkennungsuntersuchung lediglich bei zehn Prozent. Durch die Einbindung der Früherkennungsuntersuchungen in das Kinderuntersuchungsheft seit dem 1.1.2026 und die damit verbundene gesteigerte Sichtbarkeit des Leistungsanspruchs wird eine Steigerung der Inanspruchnahme der FU-Leistungen prognostiziert, welche einen Zugewinn von 43 Mio. Punkten im Vergleich zur Punktmenge aus dem Jahr 2024 darstellt.

Wir sehen eine Verschiebung der Behandlungsfelder von konservierend-chirurgischen, zwingend zahnärztlichen Leistungen hin zu Präventiv- und PAR-Behandlungen, die überwiegend vom Team mitgetragen werden.

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

© ZA Zahnärztliche Abrechnungsgesellschaft Düsseldorf AG



ZAHNMEDIZIN
IM WANDEL

Extraktionen	–14,4 %
Wurzelkanalfüllungen	–20,4 %
Füllungen	–24,4 %
Neuversorgung	–13,3 %
ZE-Fälle	–22,5 %

Resilienzschicht „Prophylaxe“ leben

Was bedeutet das für Neugründer/-innen, die ihre Zahnarztpraxis der Zukunft planen? Wir benötigen Menschen und effiziente Prozesse. Die Wartezeit auf einen PZR-Termin liegt bei einem Großteil der Praxen bei über sechs Monaten. Dabei ist ein erfolgreiches Prophylaxekonzept die größte Entlastung, die Praxisinhaber/-innen erfahren können. Wir bezeichnen dies als Resilienzschicht „Prophylaxe“. Eigenständige Mitarbeitende, die sich selbst tragen, maßgeblich zum Praxisumsatz beitragen und ethisch, zahnmedizinisch und unternehmerisch einen Hauptgewinn darstellen: Schluss mit der One-(Wo)Man-Show.

Team als Chance sehen

Befähigt man Mitarbeitende, Kinderprophylaxe, PZR und PAR-Therapie in weiten Teilen eigenständig zu erbringen, erlebt die Praxisstruktur eine Verlagerung von „Nichts geht ohne die Zahnärztin/den Zahnarzt“ hin zu „gemeinsam erfolgreiche Zahnmedizin“. Das nimmt Druck und macht Behandlungserfolg und unternehmerischen Erfolg gleichauf möglich. Der Fokus liegt bei diesem Praxiskonzept vorrangig auf einem qualifizierten Praxisteam, klaren, dezentralen Strukturen und gelebter Einfachheit. Das bedeutet: Sie investieren in ein Team, welches mit einem ausgewogenen Basis-Skill-Set flexibel in der Praxis eingesetzt werden kann und befreien sich von komplexen Tätigkeiten.

Mitarbeitende binden und qualifizieren

Die Zahnmedizinische Fachangestellte zählt zu den Engpassberufen in Deutschland. Umso wichtiger ist es, vorhandene ZFA weiterzuqualifizieren, gezielt einzusetzen und damit zu binden – und zugleich Fachfremde im Quereinstieg zu integrieren, zu qualifizieren und in der Dentalwelt zu halten. Qualifizierung schafft Erfüllung in einem anspruchsvollen, abwechslungsreichen Umfeld. Setzt das Team klare Strukturen und kluge Prozesse um, wird der Arbeitsplatz ein Stück Heimat und auch Feierabende wieder planbar.

Komplexitätstreiber auslagern

Aufgezwungene Bürokratie bringt Praxisteams dazu, einem System zu dienen, anstatt ein System zu leben, das den Menschen dient. Um zwischen Mahnungsversand, KZV-Schreiben und Erstattungsschreiben nicht die Patient/-innen aus dem Blick zu verlieren, sollten Praxen Komplexitätstreiber auslagern. Ein Factoring-Dienstleister dezimiert Verwaltungsstress und sichert Liquidität. Die Auslagerung der Abrechnung kann vorhandene Mitarbeiter/-innen unterstützen oder fehlende Spezialist/-innen ausgleichen und ermöglicht konstante, qualitativ hochwertige Abrechnung.

Was in der Praxis bleibt? Freude am Behandeln, Mitarbeitende, die langfristig erfüllt arbeiten und Praxisinhaber/-innen, die selbstbestimmt und wertschöpfend unserer zahnmedizinischen Versorgungsstruktur erhalten bleiben. So kann Zahnmedizin langfristig erfolgreich gelebt werden. Von der Übernahme oder Neugründung an.

Win-win-win gesichert!

Digitales Factoring

für Praxisgründer/-innen, das mehr kann!
Sichere Liquidität, ein erfahrenes Coaching-Team und eine feste Gründer-Crew:

www.die-za.de/gruendercrew

Die ZA
[Infos zum Unternehmen]

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

DENTISTA FOUNDHER:

Neue Webinarreihe für Gründerinnen

Die Dentista FoundHer Webinarreihe ist Teil eines neuen Programms für Gründerinnen in der Zahnmedizin. Mit dem FoundHer Programm möchte Dentista Gründerinnen ehrlich, authentisch und ohne finanzielle Interessen auf ihrem Weg in die Selbstständigkeit begleiten, von Kolleginnen für Kolleginnen und unterstützt durch starke Partner aus dem Dentista-Netzwerk. In der Webinarreihe erwarten Teilnehmerinnen praxisnahes Wissen rund um ihre Gründung: von der persönlichen Positionierung und Entwicklung eines individuellen, tragfähigen Praxiskonzepts über rechtliche und betriebswirtschaftliche Grundlagen bis hin zu Kommunikation, Teamaufbau und wichtigen Erfahrungen anderer Gründerinnen. Alles ist verständlich aufbereitet und direkt anwendbar für den eigenen Weg.

FOUNDHER by Dentista

Weitere Infos sowie Themen und Termine auf: dentista.de/dentista-foundher.

Quelle: Verband der ZahnÄrztinnen – Dentista e.V.

Außerdem findet am **24. und 25. April der nächste Dentista:Kongress im Sofitel Frankfurt Opera** statt. Er bietet ein abwechslungsreiches Programm mit spannenden Vorträgen von Top-Speakerinnen und einem Workshop-Angebot, durch das Teilnehmerinnen ihren Kongress individuell gestalten können.

Weitere Infos und Anmeldung auf: dentista.de/dentista-kongress

Gut vorbereitet mit der DAISY 2026/1

Seit dem 1. Januar 2026 müssen alle zahnärztlichen Früherkennungsuntersuchungen für Kinder im Alter von null bis sechs Jahren im sogenannten „Gelben Heft“ verpflichtend dokumentiert werden. Diese Neuerungen führen dazu, dass mehr Eltern als sonst diese für ihre Kinder wichtigen Vorsorgeleistungen in Anspruch nehmen werden. Dabei geht es um mehr als die Umbenennung der alten FU-Leistungen in „FUZ1 bis FUZ6“ und den Mehraufwand bei der Dokumentation. Tatsächlich handelt es sich hierbei um strukturelle Veränderungen, die nicht nur die Terminierung, sondern auch die Abrechnung betreffen.
Nur gut, dass alle DAISY-Nutzer/-innen auf ihren blitzschnellen DAISY-FU-Rechner® zählen können! Mit diesem neuen Tool werden Terminierung und Abrechnung zum Kinderspiel. Der DAISY-FU-Rechner® unterstützt ab sofort zuverlässig bei der korrekten Planung aller Vorsorge- und 01-Termine sowie der präzisen Leistungsabrechnung (inkl. möglicher Begleitleistungen) nach den neuen Vorgaben.

Natürlich bringt das erste **DAISY-Update 2026** noch viel mehr: zahlreiche neue DAISY-Kommentare, praxisnahe Abrechnungsbeispiele, Stellungnahmen, jede Menge neue Mustertexte, brandaktuelle Gerichtsurteile quer durch die Zahnheilkunde und für MKG-Praxen über 60 neue Gebührenordnungspositionen für ambulante Operationen aus dem EBM.

Jetzt sechs Wochen lang unverbindlich testen auf daisy.de oder über den QR-Code.

Infos zum Unternehmen

DAISY Akademie + Verlag GmbH
www.daisy.de

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

Digitale Parodontalsonde

für Effizienz und Präzision

Mit der pa-on Parodontalsonde bietet orangedental eine innovative Lösung zur digitalen Erfassung des Parodontalstatus. Das Besondere: Die Befundaufnahme kann von nur einer Person durchgeführt werden. Die Assistenz zur Notierung der Messwerte entfällt vollständig und bedeutet einen echten Zeit-, Kosten- und Übertragungsvorteil. Relevante Werte wie Taschentiefen und Attachmentverlust werden in einem Schritt gemessen und vollautomatisch in kompatible Praxissoftware wie z. B. Dampsoft, Z1 oder Solution über die hauseigene Software byzz Nxt® übertragen. Ein zentrales Qualitätsmerkmal ist der standardisierte Messdruck von 20 g (0,2 N), der – wissenschaftlich validiert – für reproduzierbare Ergebnisse sorgt. Die flexible Sonde reduziert das Schmerzempfinden bei Patienten und erhöht – auch wegen der objektiveren Messmethode – die Akzeptanz. Damit ist pa-on ein wichtiger Bestandteil des digitalen Workflows zur strukturierten, leitliniengerechten Parodontaldiagnostik.

orangedental GmbH & Co. KG
www.orangedental.de

Infos zum Unternehmen

Trolley Dolly freut sich auf Ihren Besuch am **Stand 2C41** auf der **infotage FACHDENTAL Leipzig am 27. und 28. Februar**.

Hier geht es zu einem Testimonial von einem Trolley Dolly-Anwender im *ZWP spezial 4/25.*

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
www.trolley-dolly.de

trolley-dolly.de

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

Modulare Plattform für moderne Praxisorganisation

Bei einer Pressekonferenz Ende 2025 präsentierte die CGM Dentalsysteme GmbH in Frankfurt am Main neue digitale Lösungen, darunter auch CGM one. Die modulare Plattform erweitert bestehende Praxissoftware herstellerunabhängig, ohne Systemwechsel, und digitalisiert Termin- und Patientenmanagement. Apps wie der CGM one Telefonassistent entlasten die Rezeption, CGM one CLICKDOC ermöglicht Online-Terminbuchung und Patientenkommunikation, CGM one AmbulApps führt die Patientendokumentation digital von Anamnese/Aufnahme über Aufklärung und Einwilligung bis zu OP-Protokollen und Fotos. Die rechtssicheren Dokumente werden am Point of Care ausgefüllt und per Schnittstelle ins Praxisverwaltungssystem übertragen – schneller, vollständiger und nachvollziehbar. Ergänzend zeigte CGM u.a. eLABZ für TI-basierten Laboraustausch, den DATEV-Buchungsdatenservice, KI-Röntgenunterstützung (Nostic) sowie die Cloud-Software CGM XDENT.

Infos zum Unternehmen

CompuGroup Medical Dentalsysteme GmbH
www.cgm-dentalsysteme.de

Impressum

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

Herausgeber
Torsten R. Oemus

Vorstand
Ingolf Döbbecke
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.

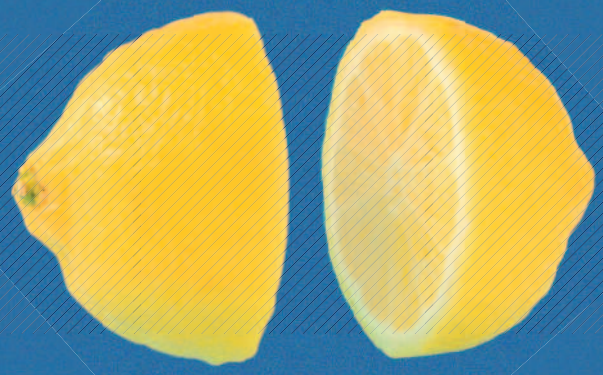
Editorische Notiz (Schreibweise männlich/weiblich/divers): Wir bitten um Verständnis, dass aus Gründen der Lesbarkeit auf eine durchgängige Nennung der Genderbezeichnungen verzichtet wurde. Selbstverständlich beziehen sich alle Texte in gleicher Weise auf alle Gendergruppen.

Hinweis zum KI-Einsatz: Unsere Redaktion schreibt für Menschen von Menschen. Wir nutzen künstliche Intelligenz unterstützend, zum Beispiel für Recherche, Transkriptionen oder Entwürfe. Alle veröffentlichten Inhalte werden jedoch von qualifizierten Redakteur/-innen erstellt, geprüft und auf Fakten kontrolliert. Fachjournalistische Verantwortung und Qualität stehen für uns an erster Stelle.

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

ANZEIGE

Vitamin C für Ihr Marketing!



© Getty Images – unsplash.com

ZWP Designpreis 26

Deutschlands schönste Zahnarztpraxis

JETZT bis zum 1.7.26 bewerben!

Mehr Sichtbarkeit gefällig?

Machen Sie mit! Und pushen Sie Ihr Praxismarketing.

Plakat: © Dr. Niels Hoffmann | Bild: © GraphyPix – stock.adobe.com

Citylight der Designpreis-Gewinnerpraxis 2019 aus Leipzig: moderndenistry.

OEMUS MEDIA AG

Holbeinstraße 29 · 04229 Leipzig · Deutschland · Tel.: +49 341 48474-0 · info@oemus-media.de

25 Jahre orangedental – Jubiläumsaktion

Green Nxt

Unser Bestseller zu Jubiläumskonditionen!*

- Preisvorteil – 5.000 € auf alle FOV Green Nxt
- Preisvorteil – 13.000 € beim 16×9 Green Nxt mit Ceph
- 10 Jahre Garantie auf alle Teile (ausgenommen Dienstleistungen)
- byzz® EzOrtho – 1 Jahr gratis! (bei CEPH Geräten)
- byzz® Wartungsvertrag – 1 Jahr gratis!
- Diagnocat – 1 Jahr gratis!

- Schnellste Umlaufzeiten:
  3D-Umlauf: 4,9 Sek.
  Fast Scan CEPH: 1,9 Sek.
- Minimalste Bewegungsartefakte
- Geringste Strahlendosis bei bester Qualität
- FOV: 5 x 5, 8 x 5, 8 x 9 (bis 12x9 oder 16x9)
- vatech DTV-Weltmarktführer

10 Jahre full parts Garantie*

*Gültig bis zum 30.06.2026

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

orangedental
premium innovations