

Verdienst

Spezialisierungen zahlen sich aus

Die Höhe des Gehalts, das sich in Zahnarztpraxen verdienen lässt, ist, da es keine Tarifverträge gibt, grundsätzlich Verhandlungssache. Die Empfehlung ist, dass nach der Assistenzzeit ein Bruttoeinstiegsgehalt von 4.500 EUR monatlich verhandelt wird, wenn es sich um ein Festgehalt handelt. Üblicherweise wird zu dem Festgehalt eine zusätzliche Beteiligung an den von dem angestellten Zahnarzt geleisteten Praxiseinnahmen vereinbart. Hierbei handelt es sich in der Regel um 15 bis 25 Prozent. Das monatliche Festgehalt für angestellte Zahnärzte wird geringer angesetzt (ca. 3.500 EUR monatlich), wenn sie am Umsatz beteiligt werden. Wenn der selbst erwirtschaftete Umsatz zum Beispiel bei 20.000 EUR im Monat liegt und die Umsatzbeteiligung ab 14.000 EUR gewährt wird, liegt durch den Überschuss von 6.000 EUR eine 25%ige Beteiligung bei 1.500 EUR. Dadurch wächst das Gesamtbruttogehalt auf 5.000 EUR pro Monat. Wenn angestellte Zahnärzte keine Umsatzbeteiligung vereinbaren, steigt das Festgehalt mit zunehmender Berufserfahrung. So kann nach zehn bis 20 Jahren das Festgehalt auf 65.000 EUR bis 85.000 EUR pro Jahr ansteigen. Des Weiteren gilt: Spezialisierungen für Zahnärzte zahlen sich aus! Denn Fachzahnärzte, wie Kieferorthopäden, Oralchirurgen oder aus dem öffentlichen Gesundheitswesen sowie angestellte Zahnärzte mit Zusatzqualifizierungen, wie zum Beispiel Parodontologen, erhalten in den meisten Fällen ein höheres Festgehalt. Dieses kann zwischen 45.000 EUR und 115.000 EUR pro Jahr liegen. Auch der Standort des Arbeitsplatzes

Zu diesen Konditionen arbeiten angestellte Zahnärzte 2019

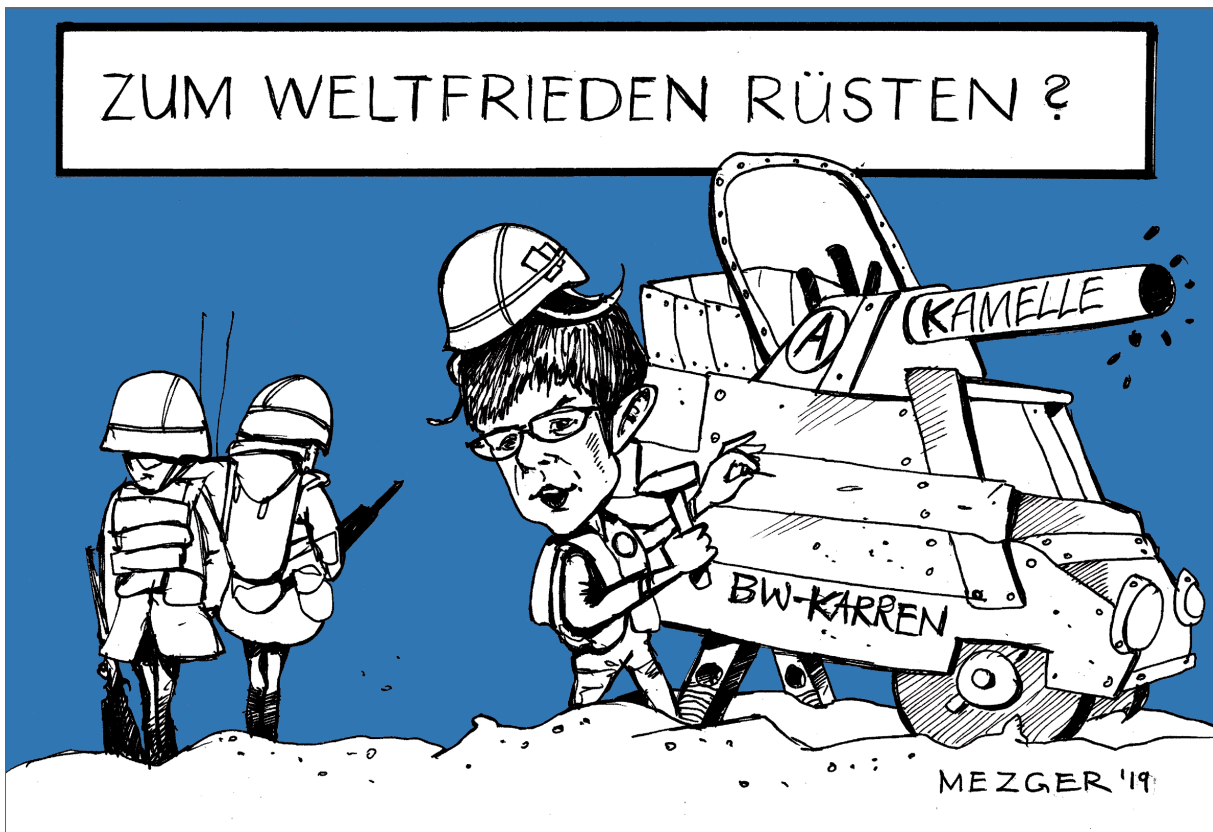


Quelle: Die Angaben zu Gehalt, Arbeitszeiten und Umsatzbeteiligung beruhen auf den aktuellen Veröffentlichungen von Tarifverträgen/Verordnungen sowie konsolidierten Erfahrungen von Beraterinnen und Beratern der apoBank aus zurückliegenden Kundengesprächen.

macht sich im Gehalt von angestellten Zahnärzten bemerkbar. Wenn sich die Praxis in einem ländlichen Gebiet befindet, kann mit einem durchschnittlichen Festgehalt (ohne Umsatzbeteiligung) von 55.000 EUR pro Jahr gerechnet werden. In der Großstadt, mit einer Einwohnerzahl ab 100.000 Einwohnern, verdienen angestellte Zahnärzte etwas mehr. Dort können sie mit einem durchschnittlichen Bruttogehalt von 60.000 EUR pro Jahr rechnen.

Quelle: Karrierekompass apoBank

Frisch vom Metzger



Vereinbaren Sie
jetzt einen
Beratungstermin
und sichern Sie sich
Ihren Bonus!
T +49 23 31 12 10

DATEXT

isiDent® APP

Effektive Patientenberatung und Dokumentation mit der neuen isiDent® APP

Die individuelle Zahnersatzplanung gelingt mit isiDent® APP im Handumdrehen. Digitale Anamnese, Dokumentation, 3D-Wahlleistungskatalog sowie eine Schnittstelle zu allen Praxisverwaltungsprogrammen machen diese App unabhk6mmlich f6r jeden Praxisbetrieb.

isiDent® APP verf6gt 6ber:

- ✓ Digitale Anamnese
- ✓ Aufwendig produzierte Videos, Fotos und Flyer
- ✓ Einen Wahlleistungskatalog mit mehrsprachigen Patienteninformationen
- ✓ Ein neu designtes 3D-Modell f6r die individuelle Zahnersatzplanung
- ✓ Integrierte Laborsoftwareschnittstelle f6r forensisch abgesicherten, digitalen Datenaustausch

NEU

isiDent®
APP
PATIENTENBERATUNG

Mit isiDent® APP lassen sich spielend einfach Kostenanfragen sowie Labor- und Abholauftr6ge generieren. Mit der digitalen Patientenunterschrift erreichen Praxis und Labor zus6tzliche Rechtssicherheit.



Die isiDent® APP verf6gt 6ber eine Schnittstelle zu allen Praxisverwaltungsprogrammen. Die Patientenstammdaten k6nnen an die App 6bertragen werden. Anamnese und angefertigte Beratungsprotokolle oder Ausdrucke werden elektronisch an die jeweilige Praxisverwaltungssoftware 6bertragen und im Dokumentenmanagementsystem zum Patienten abgelegt. Mehr Informationen erhalten Sie 6ber den QR-Code.

DATEXT Zentrale
Fleyer Str. 46
58097 Hagen

T +49 23 31 12 10
F +49 23 31 12 11 90
E info@datext.de



datext.de

Datenschutz in Praxen

10er-Schwelle angehoben

Die Bundeszahnärztekammer weist darauf hin, dass bei Notwendigkeit einer Datenschutzfolgeabschätzung zwangsläufig ein Datenschutzbeauftragter eingeschaltet werden muss. Somit müsste zukünftig jeder (Zahn-)Arzt einen Datenschutzbeauftragten benennen [...]

Mit dem zweiten Datenschutzanpassungsgesetz vom Juli 2019 wurde die sogenannte „10er-Schwelle“ angehoben: Damit besteht künftig die Pflicht, einen Datenschutzbeauftragten zu bestellen, wenn mindestens 20 Personen ständig mit der automatisierten Verarbeitung personenbezogener Daten beschäftigt sind. Zuvor bestand die Vorgabe, einen Datenschutzbeauftragten zu benennen, wenn in der Regel mehr als neun Personen ständig mit der automatisierten Verarbeitung personenbezogener Daten beschäftigt sind. Die Anhebung der Schwelle soll vor allem kleinere Unternehmen entlasten und den bürokratischen Aufwand verringern. Im Rahmen der derzeitigen Diskussion um die datenschutzrechtliche Verantwortung für die Telematikinfrastruktur (TI)

selbst und die vom Hersteller produzierten Konnektoren könnte sich die aktuelle Entlastung jedoch schnell wieder zu einer riesigen Mehrbelastung wandeln. Es wird in der Gematik derzeit darüber diskutiert, ob der (Zahn-)Arzt bei Anschluss an die TI mittels Konnektor eine entsprechende Datenschutzfolgeabschätzung vornehmen muss.

Die Bundeszahnärztekammer weist darauf hin, dass bei Notwendigkeit einer Datenschutzfolgeabschätzung zwangsläufig ein Datenschutzbeauftragter eingeschaltet werden muss. Somit müsste zukünftig jeder (Zahn-)Arzt einen Datenschutzbeauftragten benennen, unabhängig von der Anzahl der beschäftigten Mitarbeiter und unabhängig vom tatsächlichen Umfang der Verarbeitung von Patientendaten. Damit liefe, so BZÄK, die beschlossene Regelung völlig ins Leere.

Quelle: Bundeszahnärztekammer

Zahnmedizinstudium

Neue zahnärztliche Approbationsordnung verabschiedet



Nach langem Ringen und Warten ist es nun so weit: Der Bundesrat hat der seit 2017 vorliegenden Novelle der völlig veralteten Approbationsordnung für Zahnärzte (ZApprO) zugestimmt. „Die Verabschiedung der neuen Studienordnung ist dringend und längst überfällig. Dass die Aktualisierung der ZApprO nach 64 Jahren nun zeitnah erfolgen soll, ist eine sehr gute Nachricht für die Zahnmedizin. Die Rahmenbedingungen für die Hochschulen entsprechen damit den aktuellen wissenschaftlichen Anforderungen“, so BZÄK-Präsident Dr. Peter Engel. Zugleich ist mit der Novelle die Gleichwertigkeitsprüfung für ausländische Zahnärzte geklärt worden. Denn die zahnärztliche Approbationsordnung regelt nicht nur die Studienbedingungen der Studierenden, son-

dern soll in ihrer Neufassung ebenso Verfahrensregeln für die Anerkennung ausländischer Berufsabschlüsse definieren. Dies ist in der alten Version nicht enthalten. Einziger Wermutstropfen: Der verabschiedete Kompromiss besagt unter anderem, dass die Vorklinik von der Novelle ausgenommen ist. Die Bundeszahnärztekammer und mit ihr die 17 (Landes-)Zahnärztekammern dringen nun darauf, dass die notwendigen Reformen des ersten Studienabschnitts in den Entwurf für den Masterplan Medizinstudium 2020 aufgenommen werden.

Quelle: Bundeszahnärztekammer

ANZEIGE

 **MediEcho** BEWERTUNGSMARKETING FÜR ÄRZTE UND KLINIKEN



**ERFOLGSFAKTOR
BEWERTUNGEN**
Negativkritik löschen &
positive Bewertungen fördern.

Telefonische Beratung kostenfrei
mit Gutscheincode **ZWP** buchen:
medi-echo.de/beratung oder
Tel.: 06103 502 7117

Meine Wahl?
All-in-one!

Endo
it your
way!

Finden Sie den
VDW-Endomotor,
der zu Ihnen
passt

VDW.GOLD® RECIPROC®
Multifunktionaler Endomotor
mit integriertem Apexlokator



RECIPROC® blue
one file endo



Praxisformen

Einzelpraxis oder Mehrbehandlerpraxis?

Jeder frischgebackene Zahnmediziner steht zu Beginn seiner beruflichen Karriere vor der Frage: Für welche Praxisform soll ich mich entscheiden? Vielen Jungzahnärzten gilt der Einstieg in eine Mehrbehandlerpraxis mit oder ohne Kapitalbeteiligung als interessante Alternative zur Einzelpraxis. Familiäre Erwägungen spielen dabei eine besonders wichtige Rolle. Immer mehr Frauen arbeiten im Zahnarztberuf, während Männer häufig den Wunsch hegen, sich stärker in die Kindererziehung einzubringen. In einer Sozietät lassen sich Berufstätigkeit und Familie aufgrund flexiblerer Arbeitszeiten besonders gut unter einen Hut bringen. Die Gründung von Mehrbehandlerpraxen ist jedoch auch vor dem Hintergrund einer zunehmenden Versorgungsdichte und Konkurrenz sinnvoll. Sozietäten sind in der Lage, mehr zu investieren und so mit einer besonders modernen Praxisausstattung hervorstechen. Attraktive Öffnungszeiten im „Schichtbetrieb“ – sogar an Samstagen – sorgen für eine langfristige Patientenbindung. In die Entscheidung für eine bestimmte Praxisform sollten am Ende nicht nur persönliche Aspekte, sondern auch Standorterwägungen und Überlegungen zum geplanten Tätigkeitsschwerpunkt einfließen. So macht es beispielsweise wenig Sinn, in einer strukturschwachen Gegend ein Implantologiezentrum mit weiten Anfahrtswegen zu eröffnen. Dort sind eher Einzelpraxen für allgemeine Zahnheilkunde und der „Familienzahnarzt“ gefragt, der alle wichtigen zahnmedizinischen Versorgungsmöglichkeiten abdeckt. Jede Praxisform birgt eine Vielzahl rechtlicher, datenschutzrechtlicher, struktureller und finanzieller Herausforderungen, die es bei einer Praxisneugründung zu beachten gilt. Die erfahrenen Partner der ZSH schlagen Ihnen einen Weg durchs Dickicht und begleiten Sie auf Ihrem Weg in eine berufliche Zukunft ohne Fallstricke.



ZSH GmbH Finanzdienstleistungen • Tel.: 06221 837-0 • info@zsh.de • www.zsh.de/praxisform

Publikation

Praxismarketing – das ultimative Handbuch

Wer eine eigene Zahnarztpraxis führt, ist nicht mehr nur Zahnarzt, sondern auch Unternehmer. Allerdings ist nicht jeder selbstständige Zahnarzt automatisch ein Naturtalent im Marketing. Das Handbuch *Marketing mit Erfolg – Erfolgreiches Praxismarketing für Zahnärzte* vermittelt deshalb auch marketingunerfahrenen Zahnärzten, wie sie

durch gezielte Maßnahmen ihre Patientenzahl und -zufriedenheit sowie ihren wirtschaftlichen Erfolg erhöhen können. Auf über 120 Seiten erklärt Online-Marketingexperte Winfried Wengenroth Ihnen alles, was Sie über ganzheitliches Praxismarketing wissen sollten. Angefangen bei Marketing Basics wie der Strategieerstellung und der Markenbildung nimmt der Leitfaden auch Zahnärzte an die Hand, die gerade erst in die Selbstständigkeit starten. Weiter geht es mit der Webseitenerstellung von der Domainwahl bis hin zu Webdesign und der Generierung von Content. Anschließend verrät Winfried Wengenroth, wie Sie Ihre Webseite in den Suchmaschinen auffindbar machen und Ihre Marke durch reputationssteigernde Maßnahmen in der Branche etablieren. Doch auch fortgeschrittenen Praxisinhabern hat das Handbuch einige Geheimtipps zu bieten. Erfahren Sie zum Beispiel, wie Sie Ihren Patienten und sich selbst durch Online-Terminvergabe das Leben erleichtern und wie Ihre Praxiswebseite durch Google AMP auch mobil schnell erreicht werden kann.

Das Handbuch ist ab sofort als E-Book sowie als Printversion bei Amazon, Thalia, ebozon.com und vielen weiteren Händlern erhältlich.



Quelle: ONMA Online Marketing GmbH

13.09. – 14.09.
Fachdental Leipzig
Halle 4, Stand 4E55

**Besuchen Sie unseren Beratungsstand
und sichern Sie sich Ihre Sammeltasse!**

BLUE SAFETY treffen Sie auch hier:

11.10. – 12.10. **Fachdental Stuttgart**
18.10. – 19.10. **id München**
08.11. – 09.11. **id Frankfurt + DtZt**



BLUE SAFETY
Die Wasserexperten



„Wir gehen
in Ihre Praxis und
lösen Ihre Wasserhygiene
mit einem **passgenau**
auf Sie abgestimmten,
zentralen Konzept.

Wie Sie damit gleichzeitig
tausende Euro sparen und
Rechtssicherheit gewinnen,
verrate ich Ihnen auf
den Herbstmessen.“

Lukas Niemeyer
Verkaufssinnendienst



BLUE SAFETY
Premium Partner
DEUTSCHER ZAHNARZTTAG
für den Bereich
Praxishygiene

Einfach vorab einen **Termin**
für Ihren Messebesuch
vereinbaren. Oder abseits
des Trubels **in Ihrer Praxis:**

Fon **00800 88 55 22 88**
www.bluesafety.com/Messen