



MARKT



Leasingoffensive für DVT-System gestartet

Der DVT-Spezialist PreXion geht mit einem attraktiven Leasingangebot für den PreXion3D EXPLORER in die Offensive und überzeugt damit die Anwender. Um die Liquidität zu schonen, bietet die Rüsselsheimer Firma eine bis zu 100 Prozent Fremdfinanzierung. Damit ersparen sich Anwender unnötige Kapitalbindung und sind trotzdem mit einem der modernsten am Markt erhältlichen DVT-Systeme ausgestattet. Durch zuvor fest vereinbarte Leasingraten innerhalb einer bestimmten Vertragslaufzeit erhöht sich die Planungssicherheit deutlich. Zudem ist die monatliche Leasingrate bei Beachtung der steuerlichen Richtlinien voll absetzbar. Dass sowohl die Finanzierung als auch das Produkt aus einer Hand angeboten werden, erhöht den Komfort für die Nutzer. Darüber hinaus konnte PreXion technische Vertriebspartner in verschiedenen Regionen Deutschlands, Österreich und denächst auch in der Schweiz gewinnen, um einen schnellen und zuverlässigen Service zu gewährleisten.

www.prexion.eu

Infos zum Unternehmen





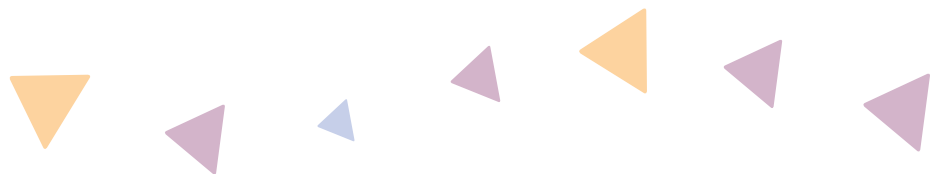
Die van der Ven-Designexperten, hintere Reihe v. l.: Hans-Dieter Becker, Lisa-Marie Thielking, David Kopito, vordere Reihe v. l.: Silke Schaffeld, Nadja Aufterbeck, Kristin Stiens, Alina Sonia Branciforti, Beate Becker.

Acht kreative Köpfe für einzigartiges Design und reibungslosen Workflow

Praxisdesign ist ein entscheidender Faktor für den Erfolg einer Praxis. Doch nicht nur der Look ist wichtig, auch der Workflow muss reibungslos klapfen. Die Designexperten des Dental-Depots van der Ven verbinden mit ihrem Spezialwissen zur technischen Planung einer zahnärztlichen Praxis und dem Bewusstsein für erstklassiges Design beides perfekt. Ob Neugründung oder Modernisierung, die acht diplomierten Architekten und Fachplaner stehen den Kunden

bei allen Schritten mit Rat und Tat zur Seite – je nach Wunsch von der ersten Idee bis zur (Wieder-)Eröffnung. Auch für schwierige bauliche Voraussetzungen finden die Einrichtungsspezialisten ästhetisch ansprechende Lösungen. Dabei verläuft der gesamte Planungs- und Einrichtungsprozess in enger Abstimmung mit den Kunden. „Wir haben immer sowohl das große Ganze als auch die Details wie die Akustik oder die Beleuchtung im Blick“, berichtet David Kopito, Planungsspezialist bei van der Ven. Zur besseren Anschauung verfügt van der Ven an den Standorten in Ratingen, Bad Salzuffen und Köln über große Showrooms mit komplett funktionsfähigen Behandlungszimmern, die als eigene Themenwelten gestaltet sind: von klassisch über extravagant bis futuristisch. Gleichzeitig sind die Showrooms der ideale Ort, um sich mit den van der Ven-Planungsspezialisten auszutauschen.

www.vandervende.de



Existenzgründer-Programm mit zahlreichen Vorteilen

Die erste eigene Praxis gründet man nur einmal im Leben. Damit schwere Entscheidungen wie die Frage nach der richtigen Behandlungseinheit, dem besten Röntgengerät oder den passenden Instrumenten möglichst leichtfallen, bietet KaVo Kerr allen Existenzgründerinnen und Existenzgründern zahlreiche Vorteile. Gemeinsam mit dem jeweiligen Fachhändler offeriert KaVo Kerr ein in Preis und Leistung abgestuftes Programm für alle Praxisanforderungen – heute zur Gründung und morgen zur Erweiterung. Zu den Angeboten gehören Hand- und Winkelstücke, Turbinen, Behandlungseinheiten und bildgebende Systeme für alle Fachbereiche, von Restauration über Endodontie bis Prophylaxe. Dabei stehen die autorisierten Fachhändler und KaVo Kerr bei allen Fragen rund um die Existenzgründung zur Verfügung und bieten viele exklusive Zusatzvorteile: Für einen perfekten Start in die eigene Praxis sind alle KaVo Kerr Existenzgründer-Vorteile ab dem Tag der Erstbestellung drei Jahre gültig und kombinierbar mit anderen aktuellen Aktionen von KaVo. Ein weiterer Vorteil: Auch wer sich bereits vor Kurzem selbstständig gemacht hat, kann vom KaVo Existenzgründer-Programm profitieren, denn teilnahmeberechtigt sind alle Antragstellerinnen und Antragsteller, die seit max. 24 Monaten in der Selbstständigkeit sind.

www.kavo.com



Praxisgründer-Wellness-Event: Jetzt anmelden!

Interessantes und Wichtiges trifft auf Wellness und Spaß: Zu einem Gründerevent der anderen Art lädt dental bauer vom 20.–22. März 2020 in den Thüringer Wald. Im 4-Sterne-Berghotel Oberhof erarbeiten die Teilnehmer inmitten der Natur gemeinsam ein Konzept zur Praxisgründung. Yoga am Morgen, kleine Massagen zwischendurch und Entspannung in der Wellnessoase am späten Nachmittag sind der perfekte Ausgleich zu den kurzweiligen Vorträgen und Workshops. Neben Themen wie Standortanalyse, Investitionskosten, Vertragsgestaltung, Finanzierung und Marketing ist der Planungsworkshop ein wesentlicher Bestandteil des Seminarprogramms. Die Partner und Referenten von Dürr Dental, Ultradent, synMedico, PVS-Reiss, die Steuer- und Anwaltskanzlei v. Düsterlho, Rothammer und Partner, die Deutsche Apotheker- und Ärztekbank sowie Kommunikationstrainer Michael Heitkötter stehen den Gründungswilligen jederzeit als Ansprechpartner zur Verfügung. Abgerundet wird das Praxisgründer-Wellness-Event mit einer nächtlichen Rodelpartie mit anschließender Hüttengaudi. Anmeldungen sind ab sofort möglich unter kathleen.suchanow@dentalbauer.de bzw. Tel. 0911 59833-141.

www.dentalbauer.de/seminare



© Berghotel Oberhof GmbH / Peter Georgi, EN FACE the foto factory Straußfurth

Infos zum Unternehmen



Karrierekompass zu Gehalt und Arbeitszeiten von angestellten Zahnärzten

Der Karrierekompass der apoBank ist die zentrale Orientierungshilfe für Heilberufler im Angestelltenverhältnis in puncto Verdienst und Gehaltsspiegel. Denn für Zahnarztpraxen existieren keine Tarifverträge, die als verbindliche Grundlage dienen können. Deshalb ist die Höhe des Gehalts grundsätzlich Verhandlungssache. Es wird jedoch empfohlen, dass nach der Assistenzzeit ein Bruttoeinstiegsgehalt von 4.500 Euro monatlich vereinbart 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 Euro monatlich), wenn sie am Umsatz beteiligt werden. Wenn der selbst erwirtschaftete Umsatz zum Beispiel bei 20.000 Euro im Monat liegt und die Umsatzbeteiligung ab 14.000 Euro gewährt wird, liegt durch den Überschuss von 6.000 Euro eine 25-prozentige Beteiligung bei 1.500 Euro. Dadurch wächst das Gesamtbruttogehalt auf 5.000 Euro 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 bis 85.000 Euro pro Jahr ansteigen. Weitere Informationen finden Sie im Karrierekompass der apoBank.

www.apobank.de/karrierekompass



Zu diesen Konditionen arbeiten angestellte Zahnärzte 2019

Zahnarzt	Zahnärztin mit Spezialisierung
Berufseinstieg	k. A.
40 Wochenstunden	40 Wochenstunden
Keine Nachtarbeit	Keine Nachtarbeit
4.500 €	3.750 € – 9.584 €

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