

1+2/21

**ZWP** SPEZIAL

*Doctolib*



**Digitales Termin- und Praxismanagement**

**für eine erfolgreiche Praxisgründung!**

**Praxisgründung**



# Wawibox

PRO

## Eine Sorge weniger.

Unabhängigkeit, Transparenz und  
Kontrolle von Anfang an.

Wawibox Pro unterstützt Sie bei der Gründung Ihrer Praxis mit transparentem Materialeinkauf und einem ausgeklügelten Lagerkonzept. Unsere Experten begleiten Sie bei der Einrichtung, Erstinventur und Materialverwaltung telefonisch oder auf Wunsch auch persönlich.

**Unser Angebot für Praxisgründer:**

**Einrichtungspauschale geschenkt!**

**Mehr Informationen auf: [wawibox.de/gruender](https://wawibox.de/gruender)**

Wir beraten Sie gerne:  06221 52 04 80 30  [mail@wawibox.de](mailto:mail@wawibox.de)

# Der Weg zur eigenen Praxis: Starke Nerven für die beste Erfahrung



**Antje Isbaner**

Redaktionsleiterin ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis

Die Gründung der eigenen Zahnarztpraxis ist eine unternehmerische Herausforderung. Egal, ob Neugründung oder Praxisübernahme – für das erfolgreiche Projekt „Unternehmen Zahnarztpraxis“ bedarf es schon in der Planungsphase einer genauen Analyse wichtiger Rahmenbedingungen, um strategische Entscheidungen richtig treffen zu können. Nicht umsonst verwenden junge Gründerinnen und Gründer Checklisten, mit denen die wichtigen Punkte und Fragestellungen step-by-step abgearbeitet werden. Die darin aufgeführten Punkte reichen von praxisorganisatorischen Fragen, über die technische Ausstattung bis hin zu notwendigen Anträgen oder Finanz- und Steuerfragen. Das Gründen ist nichts für schwache Nerven, so hört man oft. Viele Gründerinnen und Gründer zählen diese Phase aber auch zu den besten und nachhaltigsten Erfahrungen ihres Lebens.

Die ersten Fragen rund um die Niederlassung betreffen in der Regel die Wahl der Praxisform, des Standortes und des Investitionsvolumens. Zur Orientierung lohnt sich hier ein Blick auf die jährliche Existenzgründungsanalyse des Instituts der Deutschen Zahnärzte (IDZ) und der Deutschen Apotheker- und Ärztebank (apoBank). So zeigt die Studie unter anderem, dass die Übernahme einer Einzelpraxis nach wie vor die häufigste Form der zahnärztlichen Existenzgründung ist. Während sich 67 Prozent der Zahnärztinnen und Zahnärzte 2019 für diesen Weg in die Selbstständigkeit entschieden, entschlossen sich deutlich weniger, genau 26 Prozent, für die Berufsausübungsgemeinschaft (BAG). Damit ist der in den vergangenen Jahren sichtbare Konzentrations- und Kooperationstrend in der zahnmedizinischen Versorgung im Niederlassungsverhalten 2019 nicht mehr erkennbar. Das Finanzierungsvolumen für die Einzelpraxisübernahme belief sich 2019 auf 410.000 Euro, das für die Neugründung einer Einzelpraxis betrug hingegen 557.000 Euro. Damit ist die Neugründung einer Einzelpraxis der teuerste Weg, sich niederzulassen. Bei der Neugründung einer Berufsausübungsgemeinschaft lagen die Ausgaben bei 511.000 Euro, bei der Übernahme einer Berufsausübungsgemeinschaft mussten im Schnitt 341.000 Euro aufgewendet werden.

Neben den klassischen Kriterien, die bisher die Auswertung des Gründungsverhaltens dominierten, liegt seit geraumer Zeit

ein besonderes Augenmerk auf dem Geschlechtervergleich. Denn Zahnärztinnen erobern zunehmend und unübersehbar die zuvor männlich geprägte Domäne der Zahnmedizin. So spiegelt sich der Mehrheitsrend der weiblichen Studierenden nun auch in der Niederlassungsbereitschaft von Frauen wider. 2019 haben sich mit 51 Prozent erstmals mehr Frauen als Männer niedergelassen, und im Angestelltenverhältnis liegt der Anteil an Zahnärztinnen sogar bereits über 60 Prozent. Auffällig sind die Unterschiede bei den Praxisinvestitionen: Hier bevorzugen Zahnärztinnen kleinere Praxen mit weniger Ausgaben. So investierten Zahnärztinnen 2019 für die Übernahme einer Einzelpraxis im Durchschnitt 318.000 Euro. Männer hingegen wendeten mit durchschnittlich 392.000 Euro fast ein Viertel mehr auf.

Sind die Grundsatzfragen zur Praxisgründung geklärt, gilt es, sich mit weiteren wichtigen Bausteinen einer erfolgreichen Selbstständigkeit auseinanderzusetzen. Hierbei geht es unter anderem um Zielgruppenanalyse, Spezialisierungsausrichtung, Patientenkommunikation, Praxismarketing und Unternehmensführung. Diese Themenfelder müssen anfänglich ganz individuell erkundet und immer wieder aufs Neue hinterfragt werden, um langfristig erfolgreich zu sein. Dabei kommen auch Netzwerke und der Austausch mit Kolleginnen und Kollegen sowie Industriepartnern und Experten ins Spiel – denn man wird durch Profis zum Profi!

Die vorliegende Ausgabe des *ZWP spezial* bietet facettenreiche Beiträge zur Praxisgründung, die junge Gründerinnen und Gründer bei ihrem ganz eigenen Abenteuer unterstützen sollen. Vor allem die Erfahrungen anderer zeigen, dass der Schritt in die Selbstständigkeit auch in besonders herausfordernden Pandemie-Zeiten möglich ist und zu einer großen persönlichen Bestätigung führt.



Infos zur Autorin

# Existenzgründung Zahnärzte 2019: Spannende Trends und neue Zahlen

Eine der häufigsten Fragen unter jungen Zahnärzten ist: Allein auf eigenen Füßen in einer Einzelpraxis stehen oder lieber mit Kollegen gemeinschaftlich arbeiten? Aber nicht die Gemeinschaftspraxis siegt, sondern die Entscheidung für die Einzelpraxis.

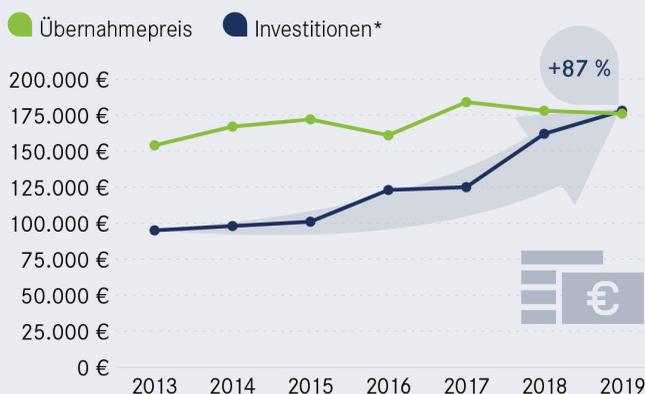
So gründen

## Zahnärzte

Ergebnisse der jährlichen Analyse der deutschen Apotheker- und Ärztebank (apoBank) in Kooperation mit dem Institut der Deutschen Zahnärzte (IDZ) 2019

### Steigende Praxisinvestitionen, aber stagnierende Kaufpreise

Übernahme als Einzelpraxis: Entwicklung der Praxisinvestitionen



\* Z. B. in Modernisierung und Umbauten, medizinisch-technische Geräte, Einrichtung oder IT

65 Prozent der Existenzgründer entschieden sich 2019 für die Übernahme einer bestehenden Praxis, und damit für eine Niederlassung in einer Einzelpraxis. Nur 7 Prozent gründeten allein eine neue Praxis, während die restlichen 28 Prozent eine Kooperation wählten.

Dies zeigt die aktuelle Analyse der Existenzgründungen bei Zahnärzten, die die Deutsche Apotheker- und Ärztebank (apoBank) gemeinsam mit dem Institut der Deutschen Zahnärzte (IDZ) jährlich durchführt. „Vorhandene Praxen werden nach wie vor bevorzugt“, so Daniel Zehnick, Leiter des Bereichs Gesundheitsmärkte und -politik der apoBank, „Neugründungen spielen seit Jahren kaum eine Rolle.“

Spannend: die Kaufpreise stagnieren, aber die Investitionen steigen

Die Gründung einer zahnärztlichen Praxis wird von Jahr zu Jahr teurer. 2019 investierten Zahnärzte für die klassische Praxisübernahme und anschließende Niederlassung in einer Einzelpraxis durchschnittlich 354.000 Euro und damit vier Prozent mehr als im Vorjahr. Auch wenn sich der Kaufpreis gegenüber 2017 zum zweiten Mal in der zeitlichen Abfolge leicht rückläufig entwickelte, erreichten die gesamten Praxisinvestitionen einen neuen Höchststand.

Was ist die Ursache?

Ausschlaggebend für den Anstieg waren nicht die gezahlten Übernahmepreise, sondern wie auch in den Vorjahren die in Umbau, Ausstattung und Modernisierung getätigten Investitionen von 178.000 Euro. Zum Vergleich: Im Jahr 2013 lagen die Investitionen im Schnitt noch

# Praxisstart

Dentale Existenzgründung leicht gemacht

- + **Gemeinsam** Ihre berufliche Zukunft planen
- + **Individuelle** Lösungen für Ihre Selbstständigkeit



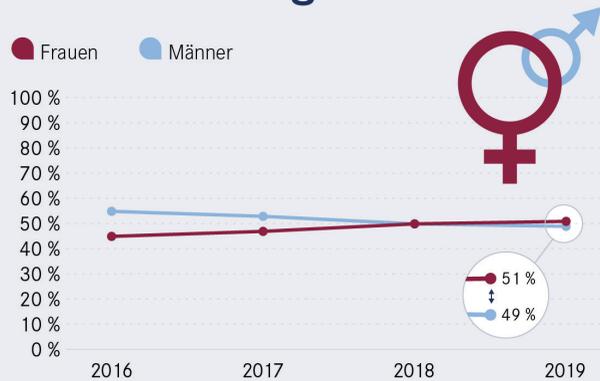
**Erfolgreich  
Richtung Zukunft**  
Wir begleiten Sie –  
von Anfang an

So gründen

# Zahnärzte

Ergebnisse der jährlichen Analyse der deutschen Apotheker- und Ärztebank (apoBank) in Kooperation mit dem Institut der Deutschen Zahnärzte (IDZ) 2019

Zum ersten Mal mehr Frauen als Männer unter den **Existenzgründern**



Quelle: Deutsche Apotheker- und Ärztebank

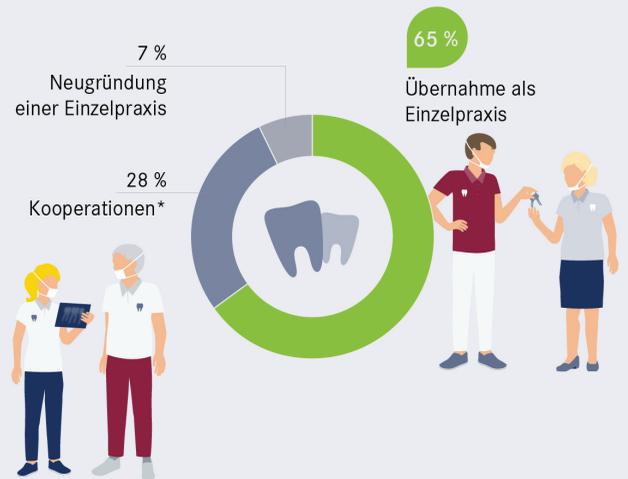


So gründen

# Zahnärzte

Ergebnisse der jährlichen Analyse der deutschen Apotheker- und Ärztebank (apoBank) in Kooperation mit dem Institut der Deutschen Zahnärzte (IDZ) 2019

**Einzelpraxis** weiterhin die mit Abstand beliebteste Niederlassungsart



\* Berufsausübungsgemeinschaft, Praxisgemeinschaft, MVZ

bei 95.000 Euro. „Zahnärzte sind sehr technikaffin und stehen technologischen Innovationen grundsätzlich offen gegenüber“, so Zehnich. „Ihre hohe Investitionsbereitschaft belegt das und ist zugleich ein Indiz dafür, dass sie ihre berufliche Zukunft optimistisch einschätzen.“

## Erstmals mehr Zahnärztinnen unter den Existenzgründern

Es war nur eine Frage der Zeit, bis sich auch unter den Existenzgründern eine

Mehrheit von Zahnärztinnen zeigte. Denn seit Jahren schon bilden Frauen die größere Gruppe unter den zahnmedizinischen Studierenden. 2019 haben sich mit 51 Prozent erstmals mehr Frauen als Männer niedergelassen. „Die Vereinbarkeit von Beruf und Privatem ist oft ausschlaggebend für die Karriereplanung“, so Zehnich. „Wir stellen fest, dass gerade Frauen in der Selbstständigkeit die Chance sehen, beides miteinander zu verbinden, und sich deshalb bewusst für eine eigene Praxis entscheiden.“

In den Analysen zeigt sich, dass Frauen im Durchschnitt kleinere Praxen mit

niedrigeren Kaufpreisen übernehmen, 2019 zahlten sie gut 31 Prozent weniger als ihre männlichen Kollegen. Auch gründen sie grundsätzlich später. 54 Prozent der Zahnärzte haben sich niedergelassen, bevor sie das 35. Lebensjahr erreicht haben. Bei Zahnärztinnen waren es bis zu diesem Zeitpunkt nur 39 Prozent. „Frauen setzen die Prioritäten etwas anders“, so Zehnich. „Wichtig sind für sie überschaubare finanzielle Verbindlichkeiten, größerer individueller Freiraum durch die Einzelpraxis und gleichzeitige Vereinbarkeit von Familie und Heilberufstätigkeit.“

## Orientierung für Gründer auf dem Weg in die Praxis

In Gesprächen mit jungen Zahnärzten zeigt sich oft, dass fehlendes Zutrauen zum eigenen Unternehmergeist die Entscheidung zur Praxisgründung verzögert. Nicht jeder Gründer ist der geborene Unternehmer, Personalleiter und Marketingverantwortliche in einer Person. Und manche Zahnärztin tut sich schwer mit der Niederlassung, weil sie sich nicht gut auf die Aufgabe als „Chefin“ vorbereitet fühlt.

„Gerade als Standesbank wollen wir hier jungen Heilberuflern, die eine Existenzgründung erwägen, sich aber nicht richtig trauen, zur Seite stehen“, so Zehnich. „Wir erproben auch innovative Lösungen und haben gemeinsam mit der Zahnärztlichen Abrechnungsgenossenschaft eG die erste Zahnarztpraxis der Zukunft in Deutschland eröffnet. Sie bietet die Möglichkeit, Selbstständigkeit auszuprobieren und Kenntnisse in moderner Praxisführung aufzubauen, ohne direkt die finanzielle Belastung eines Praxiskaufs auf sich zu nehmen.“

## Tipp

Junge Zahnärzte können sich in apoBank-Seminaren optimal auf die eigene Praxis vorbereiten. Zu den angebotenen Themen gehören alle Grundlagen der Unternehmensführung inklusive Arztrecht und Steuern, aber auch Praxis-IT und Personalmanagement. „Eine gründliche Vorbereitung“, so Zehnich, „und ideale Voraussetzungen für individuelle und lösungsorientierte Beratungsgespräche.“

Mehr dazu: <https://www.apobank.de/gruenden>

ANZEIGE



**charly**  
by **solutio**

## Die Zahnarztsoftware für mehr Freiraum in Ihrem Praxisalltag.

charly unterstützt Sie in allen Praxisprozessen und ermöglicht Ihnen maximalen wirtschaftlichen Erfolg, mehr Honorarsicherheit, kontinuierliche Qualitätssteigerung und spürbare Zeitersparnis. Zum Wohl Ihrer Praxis und Ihrer Patienten.

**Sie sind Neugründer oder interessieren sich für einen Softwarewechsel? Lernen Sie charly kennen.**

**Jetzt Demo-Termin vereinbaren!**

[www.solutio.de/charly](http://www.solutio.de/charly)



# Neugründung trotz Pandemie: Mit der richtigen Strategie geht's hoch hinaus

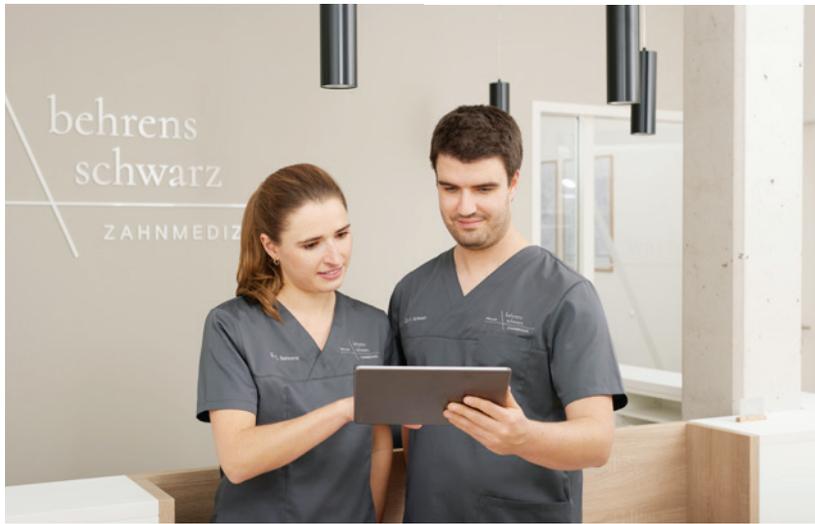
Die Gründung einer eigenen Praxis ist immer eine Herausforderung. Insbesondere, wenn man sich neu niederlassen möchte, fängt man praktisch bei null an. Dann heißt es nicht nur, die geeigneten Räumlichkeiten zu finden, sondern auch einen Patientenstamm aufzubauen. Im Idealfall mit einem schlüssigen Marketingkonzept. Zusätzlich kommt aktuell auch noch die Corona-Pandemie als weitere Hürde hinzu. Die zahnärztliche Gemeinschaftspraxis BEHRENS \ SCHWARZ in Itzehoe ist ein Beispiel, wie Niederlassung auch unter außergewöhnlichen Bedingungen erfolgreich gelingen kann. Die Neugründung zeigt, dass es sich lohnt, an seinen Zielen festzuhalten.

Autorin: Nadja Alin Jung

[Infos zur Autorin]



Die Zahnärzte Carlotta Behrens und Pirmin Schwarz haben im November vergangenen Jahres den Schritt in die Selbstständigkeit gewagt. Mitten im Pandemiegeschehen haben sie es geschafft, sich ihren Wunsch der gemeinsamen Praxis zu erfüllen. Beide studierten Zahnmedizin an der Friedrich-Schiller-Universität in Jena. Bereits vor seinem Studium absolvierte der gebürtige Oberbayer Schwarz eine Ausbildung zum Zahntechniker in München. Behrens ist in Itzehoe aufgewachsen und kehrte nun zurück in ihre Heimat. Für sie war das eine Herzensangelegenheit.



Im November 2020 gründeten **Carlotta Behrens** und **Pirmin Schwarz** in Itzehoe ihre eigene Praxis.

Bevor sich die Türen der zahnärztlichen Gemeinschaftspraxis BEHRENS \ SCHWARZ am 16. November 2020 öffneten, lag noch jede Menge Arbeit vor den beiden Zahnärzten. Die erste Frage, die sich schon vor der Gründung stellte, war die Immobilie. Gefolgt vom Konzept der Patientengewinnung, was bereits für die Erstellung des Businessplans relevant war. Anders als bei einer Praxisübernahme kann man bei einer Neugründung schließlich nicht auf vorhandene Räumlichkeiten inklusive festem Patientensamm zurückgreifen.

Ein Ausblick, der sich sehen lassen kann

Und die beiden hatten Glück mit der Immobilie: frisch gebaut, gut erreichbar direkt im Zentrum von Itzehoe gelegen und mit einem sagenhaften Panorama-

blick über die Stadt – das sind die Räume der neuen Gemeinschaftspraxis. Der Claim der Praxis war daher schnell entwickelt: „Zahnmedizin über den Dächern von Itzehoe“.

Praxismarketing mit Strategie

Die Räumlichkeiten waren gefunden und die erste Etappe genommen. Das Ziel Neugründung rückte ein großes Stück näher. Im nächsten Schritt musste ein passendes Marketingkonzept entwickelt werden. Hierfür holten sich die beiden Zahnärzte professionelle Agentur-Unterstützung. Den Anfang machte die Festlegung der generellen Marketingstrategie, um die grundlegende Frage der Positionierung zu klären, die Zielgruppe zu definieren und natürlich auch die Maßnahmen festzulegen. Wo liegen die

Schwerpunkte der Praxis, wer soll erreicht werden? Darauf aufbauend folgte ein klarer Zeitplan bis zur Eröffnung. Von der Entwicklung des Corporate Brandings über die Beschilderung der Praxis bis hin zum Go-live der vorläufigen Webpräsenz wurden alle nötigen Steps entsprechend festgelegt.

Ein stringentes Corporate Branding

Bevor es mit der Umsetzung konkreter Maßnahmen losgehen konnte, wurde zunächst ein individuelles Corporate Design entwickelt, inklusive Farbgebung und Logo der Praxis. Das neu entwickelte Branding zieht sich wie ein roter Faden durch alle Marketingmittel – in Print wie online – und kommt auch im Interior Design der Praxis stark zum Tragen. Beispielsweise in den Wandfarben, dem Leitsystem an den



Türen sowie in der gesamten Außenwerbung an und vor dem Gebäude. Gerade die Außenwerbung erweist sich bei Praxen in Innenstadtlage als relevante Maßnahme, um potenzielle Patienten auf die Praxis aufmerksam zu machen.

Durch das stringente Corporate Branding wirkt alles aus einem Guss und gibt der Gemeinschaftspraxis ein einzigartiges Gesicht mit Wiedererkennungswert. Mit viel Liebe zum Detail wurde alles professionell gemeinsam entwickelt und war pünktlich zur Eröffnung fertig.

Für ein gefülltes Terminbuch direkt zum Start galt es, bereits im Vorfeld auf die Neugründung aufmerksam zu machen. Erste Maßnahme: Ein vorläufiger reduzierter Online-Auftritt – eine sogenannte Web-Visitenkarte – wurde geschaltet, da die endgültige Website erst mit Durchführung eines Fotoshootings und mit finaler Fertigstellung der Räumlichkeiten live gehen konnte.

Parallel zur Web-Visitenkarte fanden im Hintergrund die Arbeiten an der ausführlichen Homepage [www.behrens-schwarz-zahnmedizin.de](http://www.behrens-schwarz-zahnmedizin.de) statt. Nach der Entwick-

lung des passenden Designs bekam der Internetauftritt der Praxis eine daran angepasste Bildsprache.

Das Fotoshooting war aufgrund der Corona-Situation eine Herausforderung, aber dennoch möglich und mit ein bisschen Glück pünktlich zum Fertigwerden der Praxis schon im Vorfeld passgenau terminiert. Damit die Website beim Google-Ranking möglichst weit oben gelistet und schnell gefunden wird, ist der textliche Content entscheidend. Auch dieser wurde suchmaschinenoptimiert erstellt und parallel zum Thema Bildsprache erarbeitet.

Begleitend dazu galt die Ansprache über die Social-Media-Kanäle. Mit regelmäßigen Postings auf Facebook und Instagram sind die beiden Zahnärzte aktiv und halten ihre Patienten mit Neuigkeiten aus der Praxis auf dem Laufenden.

Klassisch und bewährt: Als weitere effektive Maßnahme erwiesen sich Print-Anzeigen in der regionalen Presse mit Interviewbeiträgen der beiden Gründer und ansprechendem, frisch geshootetem Bildmaterial der neuen Räumlichkeiten.

## Fazit

Mit einem passgenauen und schlüssigen Marketingkonzept ist es Carlotta Behrens und Pirmin Schwarz gelungen, das Ziel einer eigenen Praxis zu erreichen. Das Ergebnis macht Mut, sich auch von widrigen Umständen wie der aktuellen Corona-Situation nicht abschrecken zu lassen. Mit dem entsprechenden Know-how und kompetenter Unterstützung ist vieles, was schwierig erscheint, am Ende dennoch realisierbar!

Fotos: © Björn Giesbrecht

## KONTAKT

**m2c | medical concepts & consulting**  
[info@m-2c.de](mailto:info@m-2c.de)  
[www.m-2c.de](http://www.m-2c.de)

# Gründen mit einem guten Gefühl.

Ihr Weg in die eigene Praxis:

► [apobank.de/existenzgruendung](https://apobank.de/existenzgruendung)

ca. **50%**  
aller Existenzgründungen  
von Ärzten und Apothekern  
begleiten wir.

Weil uns mehr verbindet.

 deutsche apotheker-  
und ärztebank

# Warnleuchte Risiko: Rechtliche Fallstricke bei der Existenzgründung

Möchten sich Zahnärzte niederlassen, können sie entweder eine Praxis neu gründen oder eine bereits bestehende Praxis übernehmen. Der vorliegende Artikel beschäftigt sich mit der Praxisübernahme als häufigster Form der Existenzgründung. Ein solches Vorhaben ist mit vielen rechtlichen Fragestellungen verbunden, von denen einige nachfolgend beleuchtet werden. Bei der Gestaltung des Kaufvertrages gibt es typische Fehlerquellen, deren Vermeidung für eine erfolgreiche Praxisübernahme elementar ist.

**Autoren:** Dr. Felix Heimann, Caroline Kühns

Fest steht: Jede Praxisübernahme ist ein Einzelfall, weshalb Musterverträge zwar Anhaltspunkte geben, aber keine individuelle Beratung ersetzen können.

## Kaufvertrag unter aufschiebender Bedingung

Grundsätzlich sollte niemals ein gänzlich bedingungsloser Kaufvertrag unterschrieben werden. Für den Praxiskäufer ist es wichtig, dass die Praxisübergabe sowie die Kaufpreiszahlung unter der aufschiebenden Bedingung der bestandskräftigen oder zumindest wirksamen Zulassung stehen. Beide Vertragsparteien sollten sich vertraglich dazu verpflichten, alles Erforderliche zu veranlassen (inkl. Erklärungen gegenüber den Zulassungsgremien), damit die Praxisübernahme im geplanten Zeitrahmen erfolgen kann.

Der Vermieter der Praxisräume muss verbindlich entweder dem Eintritt in den bestehenden Mietvertrag oder dem Abschluss eines neuen Mietvertrages zustimmen. Wenn die Fortführungsmöglichkeit im Mietvertrag nicht geregelt ist oder eine entsprechende Erklärung des Vermieters noch nicht vorliegt, sollte der Kaufvertrag

unter der aufschiebenden Bedingung der Erklärungsabgabe des Vermieters stehen.

## Praxisunterlagen und Belange genau betrachten

Unabdingbar ist die vorherige kritische Durchsicht der Praxisunterlagen, die auch der Kaufpreisermittlung zugrunde liegen (etwa Übersicht der Behandlungsfälle, KZV-Abrechnungen, Einnahmen-Überschuss-Rechnungen der letzten drei Jahre). Der Praxisverkäufer sollte zumindest versichern, die Praxis bis zur Übergabe im bisherigen Umfang weiterzuführen. Hinsichtlich etwaiger Verbindlichkeiten, die ihren Entstehungsgrund in der Zeit bis zum Übertragungstichtag haben, sollte sich der Praxiskäufer vertraglich freistellen lassen. Zu beachten ist, dass die gesetzliche Gewährleistungsfrist für Füllungen und Zahnersatz zwei Jahre beträgt.

## Gelebte Arbeitsverhältnisse vs. vertraglich vereinbarte

Mit der Übernahme einer Praxis geht der Eintritt in bestehende Arbeitsverhältnisse



© Ljupco Smokovski/Shutterstock.com

einher. Häufig wird verkannt, dass die Arbeitsverhältnisse so übernommen werden, wie sie tatsächlich gelebt werden, und nicht zwangsläufig so, wie sie ursprünglich schriftlich festgehalten worden sind. Der Praxiskäufer muss sich daher vorab das Lohnjournal sowie ggf. die Arbeitsverträge (jeweils anonymisiert) vorlegen lassen.

### Kenntnisse zu externen Verträgen

Auch für die Übernahme sonstiger praxisbezogener Verträge, etwa über Telefonanschluss, Homepage, Software, Wartung oder Leasing, sollte im Kaufvertrag eine Regelung getroffen werden, zur Übernahme muss auch der Vertragspartner zustimmen. In bestehende Sachversicherungsverträge tritt der Praxiskäufer automatisch mit Eigentumserwerb der versicherten Praxisgegenstände ein, kann diese aber außerordentlich kündigen.

### Besonderes Handling der Patientenkartei

Ein häufiger Irrglaube ist, dass die bestehende Patientenkartei bedingungslos übertragen werden kann. Aus Gründen des Datenschutzrechts und der (zahn-)ärztlichen Verschwiegenheitspflicht kann diese jedoch nur mit Zustimmung der Patienten an den Praxiskäufer übergehen. Im Kaufvertrag sollten die Verwahrung und die Zugriffsrechte auf die Patientenkartei geregelt werden.

### Nicht vergessen: Wettbewerbsverbot und Praxisinventar

Aus Sicht des Praxiskäufers ist ein Wettbewerbsverbot bedeutsam, um einer konkurrierenden Niederlassung des Praxiskäufers vorzubeugen. Die entsprechende Klausel im Kaufvertrag muss räumlich, zeitlich und inhaltlich nach rechtlichen Maßstäben begrenzt werden und sollte mit

einer Vertragsstrafe versehen sein, um den Praxiskäufer wirkungsvoll zu schützen.

Die Übernahme von Praxisinventar ist mittels transparenter Anlagen zu regeln. Etwaige Gewährleistungsansprüche des Praxiskäufers gegen Dritte sollte sich der Praxiskäufer abtreten lassen.

### Achtung bei BAG & Co.

Sollte nicht eine Einzelpraxis, sondern Anteile an einer Praxisgemeinschaft, einer Berufsausübungsgemeinschaft (BAG) oder einem (Zahn)Medizinischen Versorgungszentrum übernommen werden, ergeben sich einige Besonderheiten. Ein typischer Fehler liegt darin, vor Einstieg in die Praxis nicht den bestehenden Gesell-

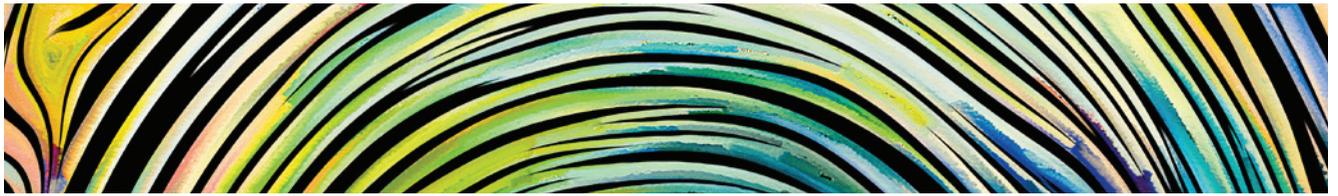
schaftsvertrag zu prüfen. Bei Verträgen einer Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR) – bei Praxisgemeinschaften und BAG die häufigste Rechtsform – ist insbesondere auf Folgendes zu achten: Mitspracherechte, Übernahmerechte bzw. -pflichten, Kündigungsrechte und -fristen, Sicherstellung der Beteiligung aller Gesellschafter am Gewinn und Verlust der Gesellschaft. Zur Haftung ist zu wissen, dass in einer GbR jeder Gesellschafter auch mit seinem Privatvermögen für die Gesellschaftsverbindlichkeiten haftet. Tritt ein neuer Gesellschafter in eine GbR ein, haftet er im Außenverhältnis außerdem für Altverbindlichkeiten, daher sollte dessen Freistellung im Innenverhältnis vereinbart werden.

## KONTAKT

**Dr. Felix Heimann**  
Rechtsanwalt  
Fachanwalt für Medizinrecht

**Caroline Kühns**  
Rechtsanwältin

**Rechtsanwälte M&P  
Dr. Matzen & Partner mbB**  
heimann@matzen-partner.de  
www.matzen-partner.de



# Niederlassung & Psyche: Worauf Sie *auch* achten sollten!



© agsandrew – stock.adobe.com

Endlich ist es so weit: Sie haben einen wichtigen Schritt für Ihre berufliche Zukunft getätigt und sich für die Neugründung oder Übernahme einer Praxis entschieden. Diese Entscheidung wird nicht nur Ihre berufliche Zukunft, sondern auch Ihr Privatleben maßgeblich beeinflussen. Dabei ist es wichtig, den Blick auch auf die eigene psychische und physische Gesundheit zu legen. Auf welcher Grundlage es sich ganzheitlich fit bleiben lässt, verraten die folgenden Tipps.

**Autorin: Dr. Carla Benz**

Bis zu diesem Zeitpunkt werden Sie sich allerhand Gedanken gemacht haben. Vielleicht haben Sie Statistiken und Zahlen studiert, unterschiedliche Berater konsultiert und zwischen realisierbaren und utopischen Vorstellungen und Träumen zu unterscheiden gelernt. Nun widmen Sie sich der Realisierung Ihres Projektes.

Haben Sie sich denn auch darum gekümmert, wie es um Ihre psychische und physische Gesundheit steht? Das sollten Sie tun, denn sie ist für den nachhaltigen Erfolg Ihres Unterneh-

mens von entscheidender Bedeutung. Halten Sie sich vor Augen, dass Sie den Großteil Ihres Alltags und Ihrer kostbaren Lebenszeit in und mit dieser Zahnarztpraxis verbringen werden. Laut aktuellem Bericht der KZBV wird Ihr wöchentliches Arbeitspensum als Selbstständige\*r mindestens 43 Stunden betragen. Da ist es von großer Bedeutung, ob Sie mit Ihrer Entscheidung auch nachhaltig glücklich und zufrieden sein können. Ich kann natürlich nicht vorgeben, was Glück und Zufriedenheit für Sie persönlich bedeuten, aber ich kann Ihnen verraten, was in Zukunft einen erheblichen Einfluss darauf haben wird.

## Das Gestalten zwischenmenschlicher Beziehungen

Neben all dem Zahnärztlichen und Betriebswirtschaftlichen wird Ihre Aufgabe darin bestehen, zwischenmenschliche Beziehungen zu gestalten. Der Erfolg Ihres Unternehmens hängt letztlich davon ab, WIE Sie ebendiese zwischen Ihren Angestellten, Patient\*innen und Ihnen formen. Natürlich gibt es Kurse zu „Mitarbeiterführung“ und es gibt Weiterbildungen, die Ihre kommunikativen Fähigkeiten schärfen. Es gibt jedoch ein paar grundlegende Regeln, an die Sie sich zunächst halten können. Die wichtigste gleich vorweg:

### 1. Schaffen Sie gemeinsame Wirklichkeiten

Jeder Mensch lebt in seiner eigenen Wirklichkeitsblase. Das ist auch nichts Neues, denken Sie? Nein, das ist es wahrlich nicht. Jedoch ist uns diese Tatsache viel zu selten wirklich bewusst: Wir nehmen häufig Gesagtes oder Geschehenes viel zu persönlich und beziehen die Dinge auf uns selbst. Als Chef\*in sollten Sie in der Lage sein, Ihre eigene Wirklichkeitsblase für die Ihrer Angestellten und Patient\*innen zu öffnen. Schaffen Sie gemeinsame Wirklichkeiten. Können Sie den Standpunkt Ihrer Mitarbeiter\*in einmal nicht nachvollziehen oder ist die Reaktion Ihrer Patient\*in Ihrer Meinung nach nicht angebracht, dann öffnen Sie Ihre eigene Wirklichkeitsblase für Ihr Gegenüber. Versetzen Sie sich für einen Moment wertfrei in ihre/seine Situation. Dieses Entgegenkommen wird (unbemerkt) registriert und erzeugt wiederum Sympathie.

### 2. Ihre Persönlichkeit ist Ihr einziges Alleinstellungsmerkmal!

Die Praxisausrichtung, etwaige Spezialisierungen und das Marketing sind Teil des Gesamtpaketes jeder beliebigen Zahnarztpraxis. Entscheidend ist der Moment, indem SIE auftreten. Überlegen Sie sich also genau, WER Sie sein wollen.

### 3. Ihre Umgebung ist ein Spiegel Ihrer Selbst

Was in Ihnen selbst vorgeht, das strahlen Sie früher oder später aus. Ihre Mitarbeiter\*innen und Patient\*innen haben sensible unbewusste Sensoren für Ihre mentale Verfassung und werden darauf reagieren. Als Praxisgemeinschaft sind Sie ein mobiles zusammenhängendes Gefüge, deren Anteile miteinander in Verbindung stehen. Die Veränderung oder Bewegung eines einzelnen Anteils bleibt niemals folgenlos für den Rest des Gefüges. Reflektieren Sie daher regelmäßig selbstkritisch Ihre Beziehung zu Ihren Angestellten. Hören Sie damit niemals auf!

Diese Punkte sind allesamt schwer greifbar zu machen. Und trotzdem oder gerade deswegen sind sie so wichtig.

Die Qualität Ihrer Füllungen können Ihre Patient\*innen in der Regel nicht beurteilen. Sie verlassen sich auf ihr Bauchgefühl,



Dr. Carla I. Benz  
[Infos zur Person]

ob sie Ihnen ihr Vertrauen schenken. Ob Sie gut wirtschaften, können Ihre Mitarbeiter\*innen nicht in Gänze beurteilen. Sie vertrauen auf Ihr respektvolles und anerkennendes Verhalten. Der zahnärztliche Beruf und insbesondere Ihre Rolle als Chef\*in bestehen maßgeblich aus dem Gestalten zwischenmenschlicher Beziehungen. WIE Sie diese Beziehungen gestalten, entscheidet am Ende des Tages über beruflichen und privaten Erfolg. Warum? Weil Sie das, was Sie während Ihrer Arbeitszeit erleben, mit nach Hause nehmen. Komplizierte und negative zwischenmenschliche Beziehungen rauben Energie. Das geschieht schleichend und kann sich auf Dauer psychisch wie physisch bemerkbar machen. Oft wissen wir dann gar nicht, warum es uns schlecht geht. Umgekehrt verhält es sich ähnlich: Wenn es uns gut geht, dann erkennen wir zu selten an, dass wir scheinbar vieles richtig machen. Achten Sie in Zukunft besonders auf diese unterschwellig, aber wichtigen Aspekte der Selbstständigkeit.

## KONTAKT

### Dr. Carla I. Benz

Fakultätsmitglied der Fakultät für Gesundheit  
Department Zahnmedizin  
Abteilung für Zahnärztliche Prothetik und Dentale Technologie  
Universität Witten/Herdecke  
carla.benz@uni-wh.de

# Wie der Praxistraum zur Traumpraxis wird

Praxisstandort, Immobilie, Finanzierung oder Praxisplanung und -ausstattung: Die Gründung der eigenen Zahnarztpraxis will sorgfältig geplant und gut vorbereitet sein. Holger Kuhr, Vertriebsleiter bei **Nordwest Dental GmbH & Co. KG (NWD)**, erklärt im Gespräch mit der *ZWP*-Redaktion, warum es so wichtig ist, einen starken Partner an der Seite zu haben.

*Holger Kuhr, Vertriebsleiter bei NWD, im Interview über die persönliche Beratung bei der Praxisgründung.*



„Grundsätzlich empfiehlt sich bei einer Existenzgründung eine Vorlaufzeit zwischen 14 und 24 Monaten.“

## **Wenn ich mit dem Wunsch einer eigenen Praxis auf Sie zukomme, wie finde ich die für mich passende Praxis?**

Viele junge Zahnärztinnen und Zahnärzte haben den Traum einer eigenen Praxis. Nach wie vor möchten 70 Prozent der Zahnmedizinabsolventen in Zukunft in ihrer eigenen Praxis arbeiten. Wie gelingt es, diesen Traum Wirklichkeit werden zu lassen? Auf dem Weg dahin gilt es, viele Fragen zu beantworten. Zum Beispiel: Wie gehe ich das Projekt an? Wie hoch ist mein Finanzierungsbedarf? Oder: Wie finde und halte ich mein Personal? So ein Berg an Fragen führt oft zu einer großen Unsicherheit. Hier stehen wir als kompetenter Partner zur Seite, gehen das Projekt gemeinsam an und helfen mit, das zukünftige Bild der Praxis zu schärfen.

So wie Zahnärzte nach der Befundung ihre Patienten kennen, so ist es für uns essenziell, die Bedürfnisse unse-

rer Kunden zu verstehen, um gezielt beraten zu können. Deshalb machen wir zu Beginn eine Art Befundung und lassen die Existenzgründerinnen und -gründer stichpunktartig aufschreiben, wie sie in fünf Jahren leben möchten. Wie sieht ihr Lebensmodell aus: Familie, Eigenheim, Hobbys, Pendelbereitschaft? Für uns als Partner ist es enorm wichtig, die Wünsche und Ziele unserer Kundinnen und Kunden zu kennen, um sie an der richtigen Stelle abholen zu können und gemeinsam einen Plan zu entwickeln, der zum Lebensmodell passt. Es geht nicht darum, bei der Praxisgründung Glück zu haben, sondern glücklich zu sein.

## **Und wie sehen die ersten Schritte dann konkret aus?**

Grundsätzlich empfiehlt sich bei einer Existenzgründung eine Vorlaufzeit zwischen 14 und 24 Monaten. Wenn ich in ein oder zwei Jahren eine Praxis gründen oder übernehmen möchte, braucht

Autor: Stefan Thieme



es einen Fahrplan. Im ersten Schritt unterstützen wir bei der Entwicklung des Praxiskonzepts. Was ist mir wichtig? Wie sieht meine Vision aus? Dazu gehört, wie ich mich meinen Patienten darstellen möchte und welche Ausrichtung meine Praxis haben soll. Wichtig ist dabei, seine eigenen Stärken zu kennen. Es gilt, ein Leitbild der Zahnarztpraxis festzulegen. Ein Schritt ist auch, die Erwartungen und Bedürfnisse der Patienten zu formulieren und so meine Zielgruppe zu definieren.

**Auf dem Weg in die Selbstständigkeit gilt es, viele Faktoren zu bedenken. Wie finde ich für jedes Thema den richtigen Partner?**

Bei jeder Existenzgründung gibt es verschiedene Disziplinen zu bewerkstelligen. Wir nehmen bei NWD nicht für uns in Anspruch, für alle Themen der richtige Partner zu sein. Wir arbeiten mit einem Netzwerk an Partnern mit Expertenwissen zusammen und können unseren Kundinnen und Kunden so maßgeschneiderte Lösungen für die Gründung einer eigenen Praxis anbieten.

Für ein erfolgreiches Projekt ist es wichtig, mit einem Netzwerk zusammenzuarbeiten, dem man vertraut. Dabei kann man sich fragen, inwieweit mein Partner vom Praxiserfolg abhängig ist. Eine Bank, die mir einen Kredit gewährt, hat beispielsweise ein Interesse daran, mich langfristig zu begleiten,

CGM Z1

Dentalinformationssystem

CGM Z1.PRO -  
Meine Zukunft.  
Mein Weg.

[cgm-dentalsysteme.de](http://cgm-dentalsysteme.de)



ZAHNARZTSOFTWARE

“Meine Software sollte flexibel genug sein, um meine zahnärztliche Zukunft und Karriere zu managen. Genau das ist CGM Z1.PRO: anfangs umfassend funktional, später individuell erweiterbar.”



CGM Group  
Medical

und ist natürlich auch davon abhängig, dass meine Praxis nachhaltig erfolgreich ist.

Wir bei NWD verstehen etwas von Regionalität und kurzen Wegen, wir kennen Experten vor Ort. Wir stehen für eine persönliche Beziehung mit direkten Ansprechpartnern und unterstützen Gründerinnen und Gründer mit Standortanalysen, Praxisbewertungen, erstellen Projektpläne, Investitionsplanung und Praxispläne. Dabei gehen wir innerhalb unseres Gründungskonzeptes gemeinsam Schritt für Schritt den Weg bis zur eigenen Praxis. Das gibt Sicherheit.

### ***Ganz am Anfang steht auch die Entscheidung für den Praxisstandort. Welche Rolle spielt der passende Standort und wie finde ich ihn?***

Natürlich spielt der Standort eine wichtige Rolle bei meiner Zukunftsplanung. Zuerst muss der Standort zu meinen persönlichen Lebensvorstellungen passen. Es gilt, Fragen nach dem Wo und dem Warum klar und präzise beantworten zu können. NWD unterstützt hier gerne mit einer professionellen Standortanalyse, wir untersuchen die Praxisumgebung, beurteilen die Wettbewerbssituation und ermitteln Chancen und Risiken.

Eng verbunden mit der Wahl des richtigen Standorts ist auch die Frage der Praxisräume. Gibt es eine passende Übernahmepraxis oder geeignete Räumlichkeiten? Viele Gründer haben bereits ein genaues Bild, wie ihre Praxis optisch aussehen soll. An dieser Stelle kommen unsere Planerinnen und Planer ins Spiel. Sie unterstützen dabei, das Praxiskonzept in den Räumen umzusetzen und zeigen verschiedene Möglichkeiten auf. Jedes Konzept entsteht individuell nach den Wünschen unserer Kundinnen und Kunden.

Es lohnt sich, bereits in der Planungsphase zu berücksichtigen, ob die Praxis später erweiterbar sein soll. Denn oft ist das Wachstum nicht sorgfältig geplant. Wenn zum Beispiel eine 130-Quadratmeter-Praxis mit zwei Behandlungszimmern und einem Prophylaxezimmer nun noch eine Kollegin oder einen Kollegen aufnehmen möchte und dafür mehr Platz braucht, die Fläche aber zu klein ist, entsteht ein Problem. Manchmal ist eine Erweiterungsfläche erst auf den zweiten Blick ersichtlich, etwa wenn man eine leerstehende Wohnung neben der eigenen Praxis mieten kann.

### ***Eine eigene Praxis soll sich rechnen. Wie kann ich erfolgreich wirtschaften?***

Der wirtschaftliche Erfolg einer Zahnarztpraxis hängt wesentlich von der Unternehmerin Zahnärztin bzw. dem Unternehmer Zahnarzt ab. Ist sie oder er eher Unternehmer oder Unterlasser? Eine Praxis ist ein Wirtschaftsunternehmen und auch als solches zu betrachten. Viele Gründer sind fachlich auf einem hohen Niveau. Wird die Kompetenz in der Unternehmensführung geschärft und findet Anwendung, stehen einem wirtschaftlichen Erfolg alle Türen offen. Als starker Partner helfen wir Gründerinnen und Gründern bei Fragen rund um die Themen Businessplan, Liquiditätsplan, Ertragsvorschau, Personalführung, Investitionsplanung u.v.m.

Die jährlichen Studien der apoBank und des Instituts Deutscher Zahnärzte in Köln zeigen: Die Chancen für Existenzgründerinnen und -gründer in der heutigen Zeit sind großartig. Wir als NWD erleben das intensiv mit: In der Woche vor der Eröffnung können viele Gründerinnen und Gründer vor Nervosität kaum schlafen, zwei Wochen nach der Eröffnung können sie dann vor Glück nicht mehr schlafen – denn es läuft!

***Vielen Dank für das Gespräch!***

## ZUR PERSON

**Holger Kuhr** verantwortet gemeinsam mit Michael Beckers und Stephan Tafferner den Vertrieb bei NWD. Als Vertriebsleiter Nord ist Holger Kuhr für die Standorte Bielefeld, Flensburg, Hamburg, Münster, Oldenburg und Rostock zuständig und lebt dort das Motto „einfach näher dran“, um Kundinnen und Kunden vor Ort gezielt zu unterstützen.

## INFO

### **NWD – Nordwest Dental GmbH & Co. KG**

ist eines der führenden Handels- und Dienstleistungsunternehmen der Dentalbranche in Deutschland.

Rund 800 Mitarbeiter an 24 Standorten betreuen deutschlandweit Zahnarztpraxen und zahntechnische Labore mit einem Vollsortiment und umfassendem Know-how. Das Unternehmen wurde 1928 gegründet und gehört seit 2000 zur finnischen Planmeca-Gruppe. Das Leistungsspektrum umfasst fachkundige Beratung, schnelle Lieferung von zahnmedizinischen Produkten und Investitionsgütern inklusive Montage und Installation sowie ein umfangreiches Service- und Fortbildungsangebot. Die Dienstleistungen reichen von der Hilfe bei der Praxissuche über die professionelle EDV-Betreuung bis hin zur Organisation von fachspezifischen und -übergreifenden Seminaren und Fortbildungen.

Im NWD Zentrallager in Münster sind 120.000 Artikel jeden Tag verfügbar.

# Als Profi starten: Aktuelle Trends im Praxismarketing

Aus einer ökonomischen Perspektive sind Arzt- und Zahnarztpraxen gewinnorientierte Unternehmen. Durch professionell umgesetztes Praxismarketing gewinnen Gründer ebenso wie etablierte Praxen neue Patienten und Reputation in ihrem Arbeitsfeld. Was es hier, gerade am Start der eigenen Praxis, zu wissen und zu beachten gilt, verrät der folgende Überblick.

*Autor: Benjamin Sahin*

## Was ist überhaupt Praxismarketing?

Praxismarketing umfasst alle Maßnahmen, die dazu dienen, eine Praxis marktorientiert zu führen, neue Patienten zu gewinnen und sich von unmittelbaren Wettbewerbern abzusetzen. Auch Ärzte und Zahnärzte agieren heute in einem hart umkämpften Markt. Ihr Marketingauftritt muss sicherstellen, dass ihre Praxis für potenzielle Patienten attraktiv ist. Allerdings unterscheidet sich Praxismarketing in einigen Punkten von klassischem Marketing: Lobende oder vergleichende Darstellungen der eigenen Praxis sind ebenso wie irreführende oder unsachliche Werbung rechtlich nicht erlaubt. Im Fokus stehen dabei Informationen, die den Nutzen der jeweiligen Praxis für den Patienten deutlich machen und ihm als Entscheidungshilfe dienen, ob die angebotenen Leistungen seinen Bedürfnissen entsprechen.

## Zeitgemäßes Praxismarketing ist digital

Mit dem Internet steht Ärzten und Zahnärzten ein mächtvolles Werbemedium zur Verfügung, das von vielen Praxen bisher allerdings eher stiefmütterlich genutzt wird. Die Anforderungen von Patienten gehen sehr eindeutig in die andere Richtung – Informationen über ärztliche Angebote in ihrer Region beziehen sie überwiegend aus dem Internet. Für die Suche danach verwenden sie vor allem ihre Smartphones. Statistische Auswertungen zeigen, dass der Zugriff auf die Webseiten von Zahnarztpraxen zu über 70 Prozent aus dem mobilen Internet erfolgt.

ANZEIGE



**AUSGEZEICHNETES  
HANDWERK –  
SEIT 30 JAHREN**

Individualische Einrichtungsleistungen für die Zahnarztpraxis, Zahnklinik und Zahnambulanz durchdacht und gefertigt.

Ihre 30-jährige Erfahrung beruht auf einer Vielzahl von Projekten in deutschen Zahnarztpraxen, Zahnkassen und Zahnambulanzen, die von der Planung bis zur Umsetzung vollzogen.

Wir sind Ihre  
ersten Teilhaber.

**WIR SCHREINERN  
IHREN STYLE**

**REUSS**  
EINRICHTUNGEN

Am Necker 11 • 13065 Berlin-Tempelhof  
Tel. +49 (0) 30 24 21 90 00-11  
Fax. +49 (0) 30 24 21 90 00-21

[www.reuss-einrichtungen.de](http://www.reuss-einrichtungen.de)



Grafik: © Matthias Enter – stock.adobe.com

Eine für die Nutzung auf Mobilgeräten und für die Suchmaschinen optimierte Webseite ist für Gründer einer Zahnarztpraxis somit ein absolutes Muss, um sich erfolgreich auf ihrem Markt zu etablieren. Die Optimierung für Mobilgeräte wirkt sich aufgrund aktueller Google-Standards im Übrigen auch auf die generelle Sichtbarkeit der Praxiswebseite aus – im Juli 2019 hat Google die Mobile-First-Indexierung für neue Webseiten eingeführt.

Alleinstellungsmerkmale auf der Praxishomepage kommunizieren

Natürlich dient die eigene Webseite auch dazu, die Alleinstellungsmerkmale der Praxis herauszustellen. Empfehlenswert ist hier, für spezielle Leistungen jeweils themenspezifische Landingpages zu erstellen. Beispielsweise können

Zahnärzte, die sich auf Implantologie oder die Behandlung von Angstpatienten spezialisiert haben, ihre Angebote in diesen Arbeitsfeldern ausführlich und individuell erläutern. Wenn sie lediglich als ein kurzer Unterpunkt auf der Startseite erscheinen, werden sie dagegen häufig nur am Rande wahrgenommen. Ebenso fördern solche Themenseiten hohe Reichweiten der Praxiswebseite bei den Suchmaschinen.

## Why not! Praxismarketing für Zahnärzte mit professionellen Partnern

Zahnärzte sind gut beraten, wenn sie für ihr Praxismarketing mit einer professionellen Agentur zusammenarbeiten. Die Berliner Agentur Online Marketing Heroes hat sich auf Praxismarketing für Ärzte und Zahnärzte spezialisiert und entwickelt maßgeschneiderte Marketingstrategien. Je nach den Anforderungen der Kunden werden dabei digitale Medien mit analogen Kommunikationskanälen kombiniert. Zu den Leistungen der Marketingexperten gehören die Entwicklung eines Corporate Designs, Webseitenerstellung, Suchmaschinenoptimierung und Suchmaschinenwerbung, die Konzeption und Realisierung des Praxis-Werbeauftrags im Print-Bereich sowie Pressearbeit und PR. Das ganzheitliche Konzept schließt Reputationsaufbau der Praxis ein. Selbstverständlich wird auch dafür gesorgt, dass alle Werbemaßnahmen abmahnsicher sind und den aktuellen Datenschutzvorstellungen entsprechen.



© REDPIXEL – stock.adobe.com

## Lokale Suchmaschinenoptimierung für optimale Sichtbarkeit im Netz

Ohne professionelle Suchmaschinenoptimierung (SEO) haben Webseiten nur geringe Chancen, Sichtbarkeit im Internet zu erlangen. Auch für das Praxismarketing von Ärzten und Zahnärzten schafft sie grundlegende Voraussetzungen dafür, neue Patienten auf digitalem Wege zu erreichen. Für Zahnarztpraxen ist hier auch lokale Suchmaschinenoptimierung wichtig, damit sie von Interessenten an ihrem unmittelbaren Standort schnell und unkompliziert gefunden werden können.

## Digitale Terminvergabe und Videosprechstunden

Online-Terminbuchungen und Videosprechstunden sind zusätzliche Serviceleistungen, die auch für Zahnarztpraxen von Interesse sind. Durch eine digitale Terminvergabe direkt auf der Webseite können sie die Effizienz der Arbeitsprozesse in der Praxis häufig deutlich steigern. Videosprechstunden sind unter anderem vor dem Hintergrund der Corona-Pandemie für Zahnärzte von Bedeutung, da sie ermöglichen, einen Erstkontakt zu neuen Patienten bereits vor der Behandlung in der Praxis herzustellen oder auf Patientenfragen zu reagieren, die nicht zwingend einen Praxisbesuch erfordern. Die rechtlichen Grundlagen dafür wurden durch die Lockerung des Fernbehandlungsverbotes geschaffen, die auf dem 121. Deutschen Ärztetag im Jahr 2018 beschlossen wurde. Für die Patienten resultiert daraus höherer Komfort – Praxen präsentieren sich als innovativ und haben auch auf diesem Weg die Möglichkeit, ihr besonderes Leistungsprofil herauszustellen. Zudem erreichen sie damit potenziell Patienten außerhalb ihres unmittelbaren Einzugsgebietes, die sich für ihre Leistungen interessieren.

## Videomarketing und Social Media

Moderne Internetnutzer erwarten nicht nur informative Texte, sondern in immer größerem Ausmaß visuellen Content. Zahnärzte können diesen Trend auf ihrer Webseite und in den sozialen Medien zur Vermarktung ihrer Praxis nutzen. Videomarketing und der Dialog mit potenziellen Patienten in Social-Media-Kanälen sind eine völlig neue Form, eine vertrauensvolle Arzt-Patienten-Beziehung aufzubauen. Besonders wirkungsvoll sind diese Instrumente für Zahnarztpraxen, die ihre Patienten mit speziellen Leistungen versorgen.

## KONTAKT

### Online Marketing Heroes

Tel.: +49 30 23973080

[www.online-marketing-heroes.com](http://www.online-marketing-heroes.com)

# Doctolib

Kostenlose  
Fortbildungspunkte  
erhalten

**Auch im neuen Jahr  
schenken wir Ihnen  
Fortbildungen im Wert  
von bis zu 500 €!**

**Praxisumsatz steigern  
& Fortbildung kostenlos erhalten**



Steigern Sie Ihren Praxisumsatz und erhalten Sie bis zu 60 Neupatienten im Jahr durch digitales Terminmanagement von Doctolib.



Nur für kurze Zeit in Kooperation mit ZWP: Jetzt mit Doctolib starten und kostenlos Weiterbildungen und Fortbildungspunkte Ihrer Wahl erhalten.

Jetzt mehr erfahren :

[www.doctolib.info/boost](http://www.doctolib.info/boost)

oder

030 255 585 428



# Der Traum von der digitalen Zahnarztpraxis



*Autorin: Beate Kleemann*

Das Abenteuer Praxisneugründung markiert für Laura Buenger und Thomas Meißner den Beginn einer besonderen Zusammenarbeit, denn nicht nur die Vision, einen Ort der modernen und digitalisierten Zahnmedizin zu schaffen, verbindet das junge Paar, sondern auch die Eröffnung in Zeiten einer globalen Pandemie. Im Gespräch teilen die beiden Zahnmediziner ihre Erfahrungen.



Laura Buenger und Thomas Meißner gründeten in Potsdam ihre eigene Praxis.  
© Buenger & Meißner Zahnheilkunde



Der einladende Empfang zeigt eine ansprechende Wohlfühlatmosphäre für Patienten und Praxisteam.  
© Buenger & Meißner Zahnheilkunde

Potsdam, Georg-Hermann-Allee, unweit des berühmten Schloss Sanssouci befindet sich Buenger & Meißner Zahnheilkunde. Wer die Praxis betritt, dem wird sofort klar, dass hier Patientenkomfort großgeschrieben wird: Lichtdurchflutete Räume, runde, fließende Formen und warme Holzelemente sind nur einige Wohlfühlkomponenten im Gesamtbild eines gelungenen Praxis-Ambientes, das dazu einlädt, ein umfassendes Leistungsspektrum in Anspruch zu nehmen. Mit professionellen Behandlungen bieten die jungen Gründer ihren Patienten die konsequente Umsetzung zahnmedizinischen Know-hows. Dabei setzt das Paar neben dem fachlichen Anspruch insbesondere auf eine empathische Versorgung. „Das vertrauensvolle Verhältnis zu unseren Patienten ist uns besonders wichtig. Nicht umsonst nehmen viele Patienten aus unserer letzten Station in Leipzig sowie auch mittlerweile aus dem ganzen Bundesgebiet den Weg zu uns nach Potsdam auf sich“, freut sich Laura Buenger über die Treue ihrer Patienten.

### Komplementäres Know-how als Background

Bevor er „das Eigene wagte“, absolvierte Thomas Meißner vor dem Studium eine

Ausbildung zum Zahntechniker. Im Alltag balanciert er mittlerweile meisterhaft zwischen Zahnmedizin und Zahntechnik. „Mich reizt vor allem die Verbindung zwischen den Berufen, denn beide bedingen sich gegenseitig. Den direkten Patientenkontakt und die Möglichkeit, Therapien selbst zu planen und durchzuführen, hat man nur als Zahnarzt. Das war der ausschlaggebende Punkt, das Studium zu beginnen. Mit der Zeit kamen noch einige hinzu, wenngleich ich auch mit Leib und Seele Zahntechniker bin. Deshalb haben wir in unsere Praxis auch ein komplett ausgestattetes Labor integriert“, beschreibt der sympathische Zahnmediziner seinen Eintritt in die dentale Arbeitswelt.

### Hindernisse auf dem Weg in die Selbstständigkeit

Einen Schwerpunkt bei der Planung und Umsetzung setzten die Gründer auf Optimierung von Arbeitsabläufen und Digitalisierung aller wichtigen Bereiche. So war eine nahezu papierlose Praxis von Beginn an erklärter Teil der Zielsetzung. Doch der Traum von der digitalen Zahnarztpraxis stand vor einer überraschenden Herausforderung, die sich in Form einer globalen Pandemie entfaltete. „Im Privaten wie auch auf der Baustelle haben uns die Beschrän-



Großzügige, lichtdurchflutete Behandlungsräume lassen eine entspannte Behandlung zu.  
© Buenger & Meißner Zahnheilkunde

kungen zur Eindämmung der Corona-Pandemie auf ganz unterschiedliche Weise erreicht. Am Ende haben wir die Praxis mit nur zwei Monaten Verspätung eröffnen können. Wir blicken tatsächlich positiv auf diese Zeit zurück, da sich durch die Umstände auch neue Optionen ergeben haben. So haben alle unsere Mitarbeiterinnen die Zeit vor der Eröffnung intensiv genutzt, um sich mittels Online-Lernplattform in unsere Praxissoftware einzuarbeiten“, bilanziert Thomas Meißner.

### Praxismanagement feinjustiert

Der Schritt in die eigene Praxis erfordert neben einem hohen Planungsaufwand auch unternehmerische Kompetenz. Ambitioniert prüften die beiden Zahnmediziner die Möglichkeiten, Prozesse zu optimieren und so das Personal zu entlasten. Einen Schlüsselfaktor erkannten sie in Form eines effizienten Praxismanagementsystems. Hier vertraut die Praxis auf charly by solutio: „Uns war besonders wichtig, ein Praxisverwaltungssystem zu nutzen, welches erfolgreich alle Aufgabenbereiche in der Praxis abdeckt, und das mit wenigen Klicks. Bei der Neugründung haben wir die Möglichkeit genutzt, charly intensiv auf unsere Bedürfnisse und den Praxisworkflow anzupassen. Insbesondere das tägliche Arbeiten im Behandlungsblatt bringt für uns echte Vorteile, da es eine effiziente und vor allem vollständige Durchführung aller geplanten Schritte ermöglicht“, begründet Thomas Meißner die Entscheidung.

### Schritt für Schritt in die digitale Praxis

Sowohl bei betriebsinternen als auch -externen Schnittstellen ist es dem jungen Paar wichtig, Optimierungspotenziale auszuschöpfen. „Digitalisierung in der Zahnarztpraxis bedeutet unter anderem, dass am Ende mehr Zeit für die persönliche Betreuung unserer Patienten bleibt“, beschreibt der junge Zahnmediziner sein Verständnis digitaler Prozessoptimierung. „Ganz wichtig war es für uns von Anfang an, Terminvereinbarungen auch online anzubieten. Unsere Erwartungen an die Anzahl der Buchungen waren hoch und wurden sogar übertroffen“, so Thomas Meißner. Die Praxis arbeitet mit dem Online-Terminvergabe-Anbieter Dr. Flex. Mit der Übertragung der Termine direkt in charly sparen sowohl Behandler als auch Praxispersonal deutlich Zeit.

Laura Buenger ergänzt: „Da wir fast alle Bereiche in der Praxis digitalisiert haben, sind wir auf eine funktionierende Softwareinfrastruktur angewiesen. Einen Mehrwert für alle Beteiligten gibt es nur, wenn alle Prozesse reibungslos und Hand in Hand ablaufen. Ganz wichtig bei einer Neugründung ist natürlich, die Liquidität zu behalten. Hierfür war für uns klar, dass wir Factoring mit BFS health finance betreiben werden, nicht zuletzt auch, um als Service für unsere Patienten Ratenzahlung anbieten zu können“, so die Zahnärztin. Gleichzeitig führt Factoring zur Entlastung der gesamten

Praxisorganisation – ein Argument mehr, das die beiden Jungunternehmer begeistert. „Wie für uns gemacht, ist mit Eröffnung unserer Praxis die Factoring-Schnittstelle rose4charly verfügbar gewesen – ein ganz wichtiger Baustein, um den Verwaltungsaufwand beim Einchecken der Patienten zu minimieren“, erklärt Thomas Meißner. „Es ist toll und macht uns stolz, wenn unsere Patienten immer wieder ein positives Feedback nach einem Besuch bei uns abgeben, viele beeindruckt tatsächlich auch der Grad der Digitalisierung und der damit verbundene Komfort bzw. auch die bisher nicht gekannten Möglichkeiten“, freut sich Laura Buenger.

Für die Zukunft haben die Gründer noch viele Ideen, stets mit dem Fokus, ihren Patienten den Aufenthalt in der Praxis so angenehm wie möglich zu gestalten und mittels moderner Technik die bestmögliche Therapie durchzuführen.



solutio gmbh & Co. KG  
[Infos zum Unternehmen]

## KONTAKT

**Buenger & Meißner Zahnheilkunde**  
Georg-Hermann-Allee 26  
14469 Potsdam  
info@potsdam-zahnheilkunde.de  
www.potsdam-zahnheilkunde.de

**solutio GmbH & Co. KG**  
Zahnärztliche Software und  
Praxismanagement  
Tel.: +49 7031 4618-700  
www.solutio.de

# BESTELLSERVICE

## Jahrbuchreihe

Interdisziplinär und nah am Markt

BESTELLUNG AUCH  
ONLINE MÖGLICH



www.oemus-shop.de



Preis pro Jahrbuch  
ab **49 €\***

Fax an **+49 341 48474-290**

Senden Sie mir folgende Jahrbücher zum angegebenen Preis zu:

(Bitte Jahrbücher auswählen und Anzahl eintragen.)

_____	Digitale Dentale Technologien 2020	49,- Euro*
_____	Endodontie 2021	49,- Euro*
_____	Implantologie 2020	69,- Euro*
_____	Prophylaxe 2020	49,- Euro*

\* Preise verstehen sich zzgl. MwSt. und Versandkosten. Entsiegelte Ware ist vom Umtausch ausgeschlossen.

Name, Vorname

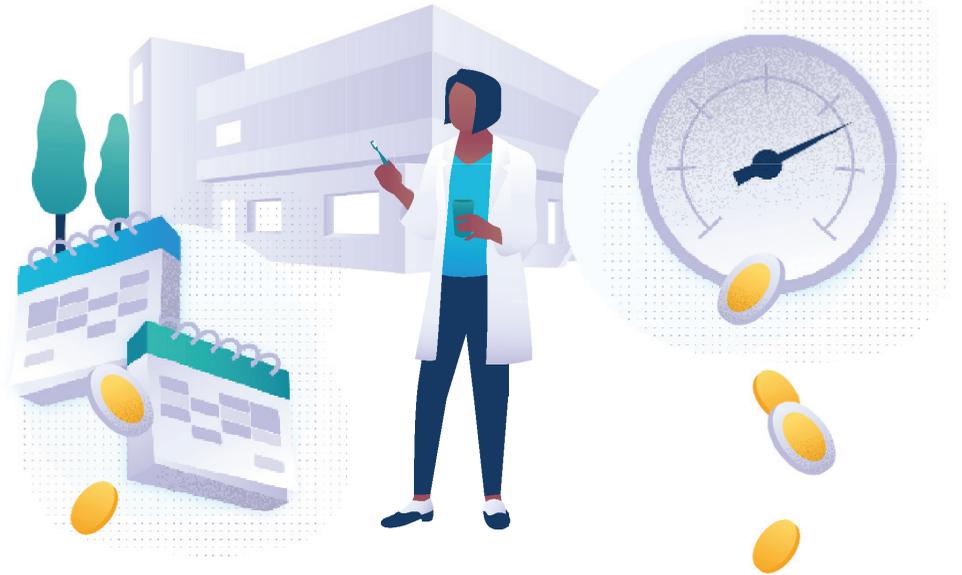
Telefon, E-Mail

Unterschrift

Stempel

ZWP spezial 1+2/21

Quellen



## Die Zukunft der Zahnarztpraxis ist digital

Eine eigene Praxis – das ist das Ziel vieler Zahnmedizinerinnen und Zahnmediziner\*. Und die Perspektiven sind gut: Die Anzahl der Zahnarztpraxen, die einen Nachfolger für eine Übernahme suchen, ist in den letzten Jahren gestiegen und wird in Zukunft weiter steigen. Denn ein Drittel aller selbstständigen Zahnärzte ist 60 Jahre oder älter. Die Praxisübernahme bringt eine Reihe an Aufgaben mit sich, die den Zahnarzt als Unternehmer fordert. Hier kann die Digitalisierung von Abläufen eine wichtige Unterstützung sein – sie spart Zeit, Kosten und Ressourcen.

**Autorin: Sabine Möhring**

### Starten Sie mit einem digitalen Terminmanagement

Setzen Sie von Anfang an auf eine schlanke Verwaltung Ihrer Praxisabläufe! Mit einem digitalen Termin- und Patientenmanagement, zum Beispiel von Doctolib, verringern Sie telefonische Terminanfragen und damit administrativen Aufwand – denn bis zu jeder fünfte Termin wird online gebucht.<sup>1</sup> Die Zeiterparnis können Sie wiederum für die Behandlung von Patienten nutzen.

### Vor der Praxiseröffnung online sichtbar sein

Richten Sie schon vor der Eröffnung Ihrer Praxis online ein Praxisprofil bei Doctolib ein, und machen Sie Termine buchbar. Ihre Patienten werden so frühzeitig auf Ihre Praxis aufmerksam – und Sie können mit einem vollen Terminkalender

an ihrem ersten Arbeitstag starten. Besonders attraktiv für Patienten: Der 24/7-Terminbuchungs-Service von Doctolib. Denn mehr als die Hälfte aller Termine werden außerhalb der Öffnungszeiten gebucht.<sup>2</sup>

### Steigern Sie von Anfang an Ihre Profitabilität

Eine gute Online-Sichtbarkeit verbessert Ihre Profitabilität: Mit einem Doctolib-Praxisprofil können Sie online eine hohe Reichweite erzielen und bis zu neun Neupatienten im Monat gewinnen.<sup>1</sup> Ein weiteres Plus: Jeder zweite Neupatient bucht einen Folgetermin.<sup>1</sup> Über das Terminmanagement-System von Doctolib werden Patienten automatisch an ihre Termine erinnert. Eine digitale Warteliste informiert Patienten über eher freigewordene Termine. So reduzieren Sie Terminausfälle um bis zu 58 Prozent, was ein wichtiger Faktor für Ihre Rentabilität ist.<sup>3</sup>

## Mehr Erfolg durch gute Stimmung im Praxisteam

Entlasten Sie Ihr Praxisteam, indem Sie Praxisabläufe mit modernen digitalen Tools effizienter gestalten. So können Sie Ihre Patienten zum Beispiel automatisch per SMS über Terminänderungen, -verzögerungen und benötigte Dokumente informieren. Über die Arbeitsentlastung freut sich Ihr Praxisteam – und gute Stimmung fördert den Erfolg Ihrer Praxis!

## Der optimale Start für Ihre Zahnarztpraxis

Es hat also viele Vorteile, sich mit Doctolib-Tools von Anfang an digital aufzustellen.

### Für Sie im Überblick:

- *Sichtbarkeit im Internet vom ersten Tag an*
- *strukturierte Praxisabläufe*
- *24/7-Terminbuchung für Ihre Patienten*
- *einfach zu bedienen und schnell integriert*
- *strukturierte Praxisabläufe*
- *effiziente und profitable Praxis von Anfang an*
- *als App verfügbar für Ärzte und Patienten*
- *keine langfristige Vertragsbindung*

### Unser Tipp:

Praxisgründung und Profitabilität sind eng verbunden. Unser Tipp: Der kostenlose Praxisratgeber für Zahnärzte informiert im Detail zu den grundlegenden Faktoren zur Erhöhung der Praxiswirtschaftlichkeit. Hier herunterladen: [doctolib.info/profitabilitaet-dental](https://doctolib.info/profitabilitaet-dental)



Lassen Sie sich kostenlos und unverbindlich von Doctolib beraten. Vereinbaren Sie jetzt einen Beratungstermin unter +49 30 22027167 oder über [doctolib.info/dental](https://doctolib.info/dental)

## KONTAKT



**Doctolib GmbH**  
Tel.: +49 89 20702884  
[www.info.doctolib.de](http://www.info.doctolib.de)

[Infos zum Unternehmen]

\* Alle weiteren Nennungen im Text verwenden für eine bessere Lesefreundlichkeit die männliche Form, schließen aber immer auch die weibliche Bezeichnung mit ein.

ANZEIGE

## Autoklav E10

Die Lösung für sichere Sterilisation im Praxisalltag

**Euronda | Pro System®**

[www.euronda.de](http://www.euronda.de)



**Kennenlernen und 14 Tage aktiv testen!**

# Aerosol-Management: Zum Schutz des Praxisteam und der Patienten

Um der stetig steigenden Infektionsgefahr durch SARS-CoV-2 entgegenzuwirken, hat das Wiener Unternehmen Silodent das Luftreinigungsgerät STRIBOG für ein breites Anwendungsspektrum entwickelt.

„Als Medizinproduktehersteller ist uns ein naturwissenschaftlich fundierter Ansatz sehr wichtig“, betont Arno Schreiber, Geschäftsführer von Silodent. „Wir wollen im Rahmen der aktuellen Pandemie möglichst viele Menschen vor einer Corona-Infektion schützen und haben daher unser medizinisches Gerät weiterentwickelt, um Hygienemöglichkeiten wie in Operationssälen in jede Praxis zu bringen.“

Virenübertragung durch Aerosole hoch

Die Erfahrung hat gezeigt, dass die Virenübertragung durch Aerosole über die Luft eine der Hauptübertragungen von

SARS-CoV-2-Viren ist und nur eine effiziente Reinigung der Raumluft diese Gefahr bannen kann. Gerade Zahnärzte, Mundhygienikerinnen und Assistenzen sind die am meisten gefährdete Gruppe dafür.

Zum Beispiel sind bei einer einstündigen Anwesenheit von sechs Personen in einem Raum (bei einem Infizierten) nach einer Stunde:

- ohne Schutz sechs von sechs Anwesenden infiziert
- mit Mund-Nasen-Schutz fünf von sechs Anwesenden infiziert
- mit guter Raumlufreinigung weniger als einer von sechs zusätzlich infiziert

ten Schritt werden mittels hocheffizientem H13-HEPA- und Aktivkohlefilter 99,97 Prozent der Aerosole und des Geruchs extrahiert, bevor dann das katalytische UVC-Sterilisationsmodul zum Einsatz kommt, das die Luft zusätzlich sterilisiert. Erst danach wird diese wieder nach außen entlassen.

Zu den fünf Filtersystemen im STRIBOG zählen:

- Waschbarer Primärfilter
- Wasserabscheider
- H13-HEPA-Filter
- Aktivkohlefilter
- UVC-Lampe

Durch seinen viersegmentigen 360-Grad-Schwenkarm und seine vier Rollen ist der Silodent STRIBOG sehr flexibel im Einsatz und prädestiniert für die Verwendung in Zahnarztpraxen.

Gutachten zur mikrobiologischen Wirkung

Im Rahmen eines Gutachtens eines allgemein beeideten und gerichtlich zertifizierten Sachverständigen für Hygiene und Mikrobiologie<sup>1</sup> wurde nun nicht nur die mikrobiologische Effizienz des STRIBOG bestätigt. Aufgrund der speziellen Eigenschaften dieses Luftreinigungsgeräts ist

Außerdem halten sich Aerosole bis zu 72 Stunden in der Luft und wurden bis zu 5 Meter neben der Quelle nachgewiesen. Studien der Goethe-Universität (Frankfurt) und der Universität der Bundeswehr (München) haben gezeigt, dass in getesteten Klassenzimmern durch eine gute Raumlufreinigung die Virenbelastung in der Luft von genutzten Räumen um über 90 Prozent gesenkt werden kann.

STRIBOG: So funktioniert's

Zuerst strömt die angesaugte Luft durch einen waschbaren primären Baumwoll- sowie einen wasserabsorbierenden Filter, um Sprühnebel, Abfälle und andere große Partikel herauszufiltern. Im zwei-



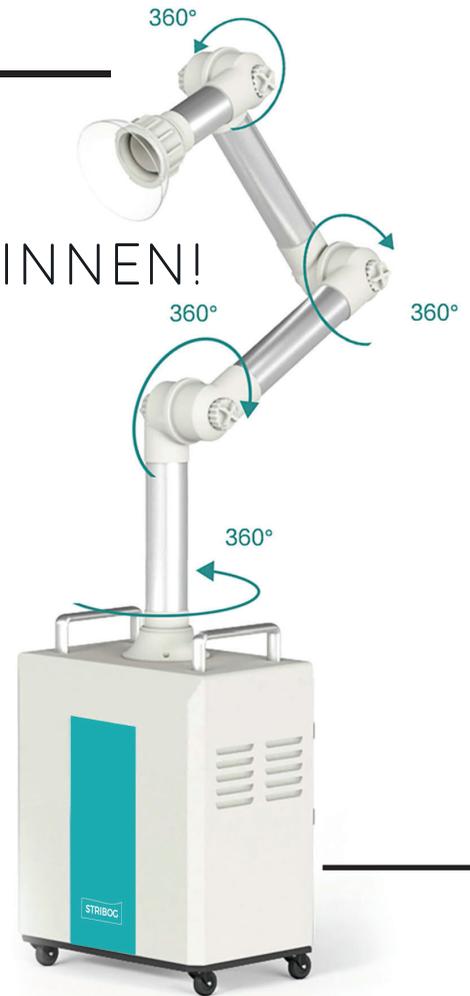
## VERLOSUNG:

# JETZT MITMACHEN UND GEWINNEN!

Silodent verlost das Luftreinigungsgerät STRIBOG **im Wert von 1.790 Euro** unter *ZWP spezial*-Lesern! Denn besonders Zahnärzte und Assistenzen gehören zur gefährdetsten Zielgruppe von Virenübertragungen, da sie fast ausschließlich im Mund und damit in einem äußerst kontaminierten Raum arbeiten.

**Nutzen Sie die Chance und gewinnen Sie ein STRIBOG-Luftreinigungsgerät.**

Was müssen Sie dafür tun? Senden Sie **bis zum 28. Februar** eine E-Mail an: [service@silodent.com](mailto:service@silodent.com)



es auch optimal für den Einsatz in Krankenhäusern und Praxen gegen eine Corona-Infektion geeignet. Laut Gutachten trägt der STRIBOG „mit Sicherheit zur Infektionsprävention in Zusammenhang mit SARS-CoV-2 bei“. Als Gründe dafür zählt das Gutachten folgende Punkte auf:

- *Das angesaugte (umgewälzte) Luftvolumen ist mit 340m<sup>3</sup>/Stunde vergleichsweise groß.*
- *Der eingesetzte Filter der Filterklasse H13 gemäß EN 1822 ist geeignet, um das SARS-CoV-2 nahezu vollständig aus der angesaugten (umgewälzten) Luft zu entfernen.*
- *Aufgrund der speziellen Eigenschaften des STRIBOG ist ein infektionspräventiver Nutzen in Zusammenhang mit SARS-CoV-2 gegeben, und das Luftreinigungsgerät kann daher auch optimal in Ambulatorien und Arztpraxen eingesetzt werden.*

### Forscher bestätigen effektive Wirkung

Auch einige wissenschaftliche Untersuchungen kommen zu dem Ergebnis, dass effiziente Luftreiniger die Aerosol-Konzentration in einem Raum deutlich senken können, sodass auch die Ansteckungsgefahr durch eine anwesende, hochinfektiöse Person deutlich reduziert werden kann.<sup>2</sup> Mit einer effektiven Raumluftreinigung (getestet in Schulklassen) sinkt die Virenbelastung im Raum nach 30 Minuten um mehr als 90 Prozent.<sup>3</sup>

Die Studien verweisen zudem darauf, dass vor allem in der kalten Jahreszeit das freie Lüften allein nicht optimal für Gesundheit und Wohlbefinden der Menschen sei. Ein weiteres ganz wesentliches Argument, das gegen das freie Lüften spricht, ist die Verschwendung von thermischer Energie, im Hinblick auf die globale Erderwärmung. Statt die thermische Energie über die freie Lüftung zu

verschwenden, sollten daher Maßnahmen ergriffen werden, die den Schutz der Menschen während der Pandemie mit den Klimazielen in Einklang bringen.<sup>2</sup>

**Achtung:** *Trotz des Einsatzes des STRIBOG sollten alle anderen Präventionsmaßnahmen gegen SARS-CoV-2 weiterhin angewandt werden.*

#### Quellen

- 1 Gutachten für den Einsatz in österreichischen Krankenhäusern und Zahnambulatorien.
- 2 Studie von Joachim Curtius, Professor für Experimentelle Atmosphärenforschung der Goethe-Universität in Frankfurt (2020).
- 3 Forschungsteam rund um Christian J. Kähler, Thomas Fuchs und Rainer Hain von der Universität der Bundeswehr (München, 2020).

## KONTAKT

**Silodent c/o Reshape Healthcare**  
office@silodent.com  
www.silodent.com

# Digitale Materialverwaltung: Unabhängigkeit, Transparenz und Kontrolle von Anfang an

„Digitalisierung in der Zahnarztpraxis“ gilt als Schlagwort der Stunde. Dabei liegt der Trend hin zu systematischen digitalen Prozessen in den vielen nachweislichen Vorteilen begründet, die die Digitalisierung für die Wirtschaftlichkeit, Mitarbeiterzufriedenheit und Patientenbehandlung in Zahnarztpraxen mit sich bringt. Für Praxisgründer bedeutet Digitalisierung also vor allem eines: die Chance, sich von Beginn an erfolgreich und zukunftssicher zu positionieren.

**Autor: Thorsten Gräber**

Auf administrativer Ebene birgt neben den Bereichen Abrechnung und Terminmanagement vor allem das Thema Warenwirtschaft ein hohes Potenzial für eine digitale Optimierung. Denn durch eine IT-gestützte Lösung lassen sich sowohl im Einkauf als auch in der Lagerverwaltung effiziente Arbeitsabläufe etablieren und Fehlerquellen minimieren. Das Ergebnis: eine deutliche Zeitersparnis, Stressminderung und sogar Kostenreduktion im Arbeitsalltag.

## Struktur und Effizienz ab dem ersten Tag

Mit einem professionellen digitalen Warenwirtschaftssystem lassen sich von Beginn an die Weichen für optimierte Lagerbestände und geordnete Strukturen bei der Materialverwaltung stellen. Eine Praxisgründung oder -übernahme ist ohnehin zwangsläufig mit einer Inventur oder einer umfangreichen Materialbestellung verbunden. Aus diesem Grund empfiehlt sich eine frühzeitige Implementierung, um den Aufwand der Ersteinrichtung möglichst gering zu halten und eine optimale Ausgangslage zu schaffen, bei der Unordnung und Chaos im Lager gar nicht erst aufkommen.

Wie bei der Einführung aller anderen digitalen Prozesse sollte man auch bei der Wahl des digitalen Warenwirtschaftssystems mit Bedacht vorgehen. Den höchsten Mehrwert bietet eine unabhängige Lösung, die transparente Strukturen schafft und ein Maximum an Kontrolle ermöglicht, wie die Online-Materialwirtschaft Wawibox Pro.



## Der schnelle Überblick der Angebote schafft Unabhängigkeit

Als Gesamtlösung für die Materialbestellung und -verwaltung fungiert die Wawibox Pro als Lagerverwaltungssoftware und Bestellplattform in einem. Das System funktioniert dabei komplett unabhängig von einzelnen Händlern und Depots: Bei jeder Bestellung kann der Händler, von dem die Ware bezogen werden soll, frei gewählt werden. Der in die Wawibox Pro integrierte Preisvergleich offenbart die Preise und Konditionen von über 140 Händlern, wodurch er als bedeutende Entscheidungshilfe und Einsparmöglichkeit dient.

Gleichzeitig ist die Wawibox Pro unabhängig von anderer Praxisverwaltungssoftware. Dadurch kann sie problemlos parallel zu anderen Verwaltungsprogrammen genutzt werden.

Alle wichtigen Bestands-  
informationen auf einen Klick

Dank der exakten Erfassung des kompletten Lagerbestands schafft die Wawibox Pro Klarheit und Transparenz über die gesamten Materialbestände. Die individuelle Konfiguration des Mindest-, Melde- und Maximalbestands ermöglicht dabei auf einfache Weise eine Optimierung der tatsächlich benötigten Lagermengen, was zur Vermeidung von Behandlungsausfällen beiträgt und sich zugleich positiv auf die Liquidität der Praxis auswirkt.

**„Als Gesamtlösung für die Materialbestellung und -verwaltung fungiert die Wawibox Pro als Lagerverwaltungssoftware und Bestellplattform in einem. Das System funktioniert dabei komplett unabhängig von einzelnen Händlern und Depots: Bei jeder Bestellung kann der Händler, von dem die Ware bezogen werden soll, frei gewählt werden.“**

Für noch mehr Transparenz und eine zusätzliche Minimierung organisatorischer Aufwände sorgt das System mit einer einfachen Erfassung und Dokumentation von Verfallsdaten, Sicherheitsdatenblättern und Chargennummern.

Effektive und kontrollierte  
Arbeitsabläufe für ein modernes  
Bestellwesen

Als moderne digitale Lösung zeichnet sich die Wawibox Pro durch eine hohe Benutzerfreundlichkeit und intuitive Handhabung aus. Der Wareneingang und die Lagerentnahme von Verbrauchsmaterial werden bei der täglichen Arbeit durch einen einfachen Scanvorgang digital erfasst. Da es sich um eine Online-Materialverwaltung handelt, können alle relevanten Einkaufs- und Lagerdaten zudem jederzeit und von überall aus eingesehen und verwaltet werden.

ZWP DESIGNPREIS 2021

Deutschlands  
schönste  
Zahnarztpraxis.

WWW.DESIGNPREIS.ORG

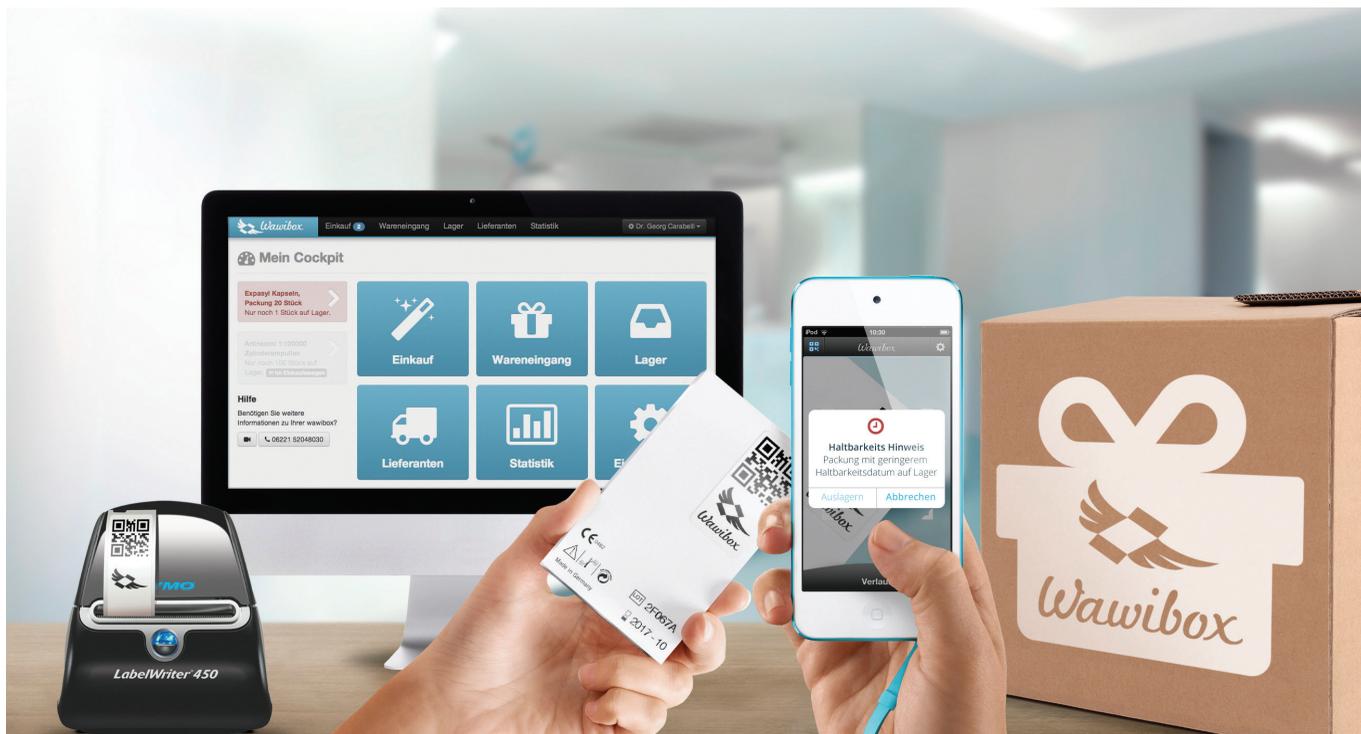


Start bis zum 1.7.2021 bewerben

ZWP

OEMUS MEDIA AG

Hilberstraße 29 • 04229 Leipzig • Deutschland  
Tel: +49 341 43474-0 • info@oemus-media.de



Mit der Wawibox lassen sich Qualitätsprodukte **schnell, einfach und günstig** bestellen.

Praktische Funktionen wie eine übersichtliche Statistik und automatische Bestellvorschläge sorgen dafür, dass alle benötigten Materialien stets rechtzeitig und in der vorgesehenen Menge in der Praxis vorhanden sind. Gleichzeitig reduzieren die strukturierten Arbeitsschritte den Raum für individuelle Fehler, wodurch sich die Materialverwaltung problemlos an Mitarbeiter delegieren lässt und dennoch die vollständige Kontrolle über Ausgaben und Verbrauch erhalten bleibt.

Eine Sorge weniger:  
Mit Experten-Know-how zu einem optimal geführten Lager

Hinter dem digitalen Warenwirtschaftssystem Wawibox Pro steht ein Team von erfahrenen Experten auf dem Gebiet der Materialverwaltung. Zahnarztpraxen, die sich für die Online-Materialverwaltung entscheiden, profitieren also nicht nur vom digitalen System selbst, sondern auch von der umfassenden Erfahrung und Unterstützung der Wawibox-Fachleute. Denn diese begleiten Praxen nicht nur bei der Einrichtung, der Erst-

inventur und der Schulung der Mitarbeiter, sondern stehen ihnen auch bei anderweitigen Fragen und Problemen stets mit Tipps und Optimierungsansätzen helfend zur Seite.

Mehr Informationen zur Wawibox Pro finden Sie auf: [wawibox.de/gruender](http://wawibox.de/gruender)



Thorsten Gräber, Head of Sales, Wawibox

Vereinbaren Sie einen kostenlosen und unverbindlichen Beratungstermin mit den Experten von der Wawibox telefonisch unter +49 6221 52048030, per E-Mail [mail@wawibox.de](mailto:mail@wawibox.de) oder online auf [wawibox.de/gruender](http://wawibox.de/gruender)



Infos zur Wawibox  
[Ein Angebot der caprimed GmbH]

## Digitale Zahnarztpraxis: Ein Muss in 2021

Corona hat die Welt noch im Griff – und gleichzeitig schon heute weitreichende Folgen. Digitale Tools zur optimierten Praxisorganisation und dadurch Zeit- und Ressourceneffizienz bei gleichzeitig größtmöglichem Service für den Patienten können hier helfen – und eine echte Chance für 2021 bieten. Mit der Software CGM Z1.PRO der CGM Dentalsysteme kann die Zahn-

arztpraxis unter Nutzung verschiedener modularer Features die komplette Customer Journey des Patienten überwachen und steuern – von dem Auffinden der Praxis im Netz über den Erstkontakt und die Behandlung bis hin zur Dokumentation, Nachverfolgung und Recall-Planung – und damit gleichzeitig Effizienz, Gewinn und Service steigern. Auch bei der Einführung der Telematikinfrastruktur (TI) ist die CGM Dentalsysteme ein verlässlicher Partner: Für den Anschluss an die TI bietet sie alle Hard- und Softwarelösungen sowie Support aus einer Hand und hat in den letzten Jahren Tausende Einrichtungen erfolgreich angeschlossen.



### CompuGroup Medical Dentalsysteme GmbH

Tel.: +49 261 80001900 • [www.cgm-dentalsysteme.de](http://www.cgm-dentalsysteme.de)

[Infos zum Unternehmen]

## Neues DVT mit 49 µm Voxel Endo-Mode und 1, 2, 3 Umlaufzeiten

Das neue DVT-Gerät von orangedental/Vatech – Green X – bietet die kürzesten Umlaufzeiten der Branche (1,9 Sek. Ceph, 2,9 Sek. 3D, 3,9 Sek. Pano). Für die präzise endodontische Diagnostik wurde ein spezieller Endo-Mode mit einem Volumen von 4x4cm entwickelt. Nur 49 µm Voxelgröße und 3,5lp/mm sorgen für eine bislang unerreichte hohe Auflösung, die jedes Detail der Wurzelkanalmorphologie erkennen lassen. Darüber hinaus ermöglicht die neue Software Ez3D-i Endo/Ortho vielfache und neuartige Varianten der Wurzelkanaldarstellung (Root Canal Curvature Function pat. pend.) und damit eine präzisere Diagnostik.

Der Insight-Pan-Mode stellt Panorama-Röntgenaufnahmen in 41 Schichten und frei wählbaren Segmenten dar. Durch die 41 Schichten kann der Anwender scrollen und somit Details erkennen, die eine traditionelle Panoramaaufnahme nicht freigibt. Dies erspart dem Patienten in vielen Fällen die höhere Strahlendosis einer 3D-Aufnahme und kann in Corona-Zeiten als hygienische Alterna-

tive zum Intraoralröntgen eingesetzt werden. Das neue Green X gibt es in drei Modellen mit einem FOV von 4x4cm (Endo), 5x5cm, 8x5cm, 8x8cm bis 12x9cm oder 16x9cm. Mit dem serienmäßigen Scout View ist eine präzise Positionierung des Patienten, speziell bei

kleineren FOV, gewährleistet. Darüber hinaus sorgt die Face-to-Face-Position für eine optimale Patientenkommunikation, hilft bei der Angstüberwindung und ermöglicht eine optimale Patientenpositionierung. Das moderne, minimalistische Design mit glatten, leicht zu desinfizierenden Oberflächen (kein Touchscreen) ermöglicht eine optimale Hygiene, insbesondere in Corona-Zeiten. Als einziger Röntgenproduzent bietet Vatech zehn Jahre Garantie auf Sensor und Röntgenröhre. Die orangedental 7-Tage-Hotline sowie das 12-köpfige Technikteam gewährleisten einen außergewöhnlichen Service und sind auch in Corona-Zeiten immer für Kunden da.



### orangedental GmbH & Co. KG

Tel.: +49 735 147499-0

[www.orangedental.de](http://www.orangedental.de)



Infos zum Unternehmen

## Attraktive, funktionale und hochwertige Objekteinrichtungen



Das Familienunternehmen Reuss Einrichtungen GmbH steht seit 1989 für Kompetenz, Kreativität & Qualität. Hier werden im Schwarzwald attraktive und funktionale Objekteinrichtungen entwickelt und produziert. Die über 32-jährige Erfahrung und das Know-how werden von Kunden in ganz Europa geschätzt. Als Spezialist für die professionelle Gestaltung von Praxen, Objekteinrichtung und Privateinrichtung sowie individueller Möbel hat sich der Familienbetrieb etabliert. „In Sachen Qualität kennen wir keine Kompromisse!“, so der Vertriebsleiter Emanuel Reuss. Das gelte für die Planung ebenso wie für die moderne Fertigung der Einrichtung und den kompletten Einbau bei dem Kunden. „Qualität ist für uns ein wesentliches Element der Unternehmenskultur.“ Und genau das kommt bei den Kunden an. Aber nicht nur Qualität und Zuverlässigkeit haben absolute Priorität. Gemeinsam mit den Kunden werden individuelle Konzepte erarbeitet, damit die Einrichtung eine unverwechselbare Ausstrahlung bekommt. Bei der Konzeption und Umsetzung kann die Firma auf ihre langjährige Erfahrung bauen. „Wir kennen die Anforderungen gerade im medizinischen Bereich ganz genau“, so CEO Rüdiger Reuss. „Die täglichen Abläufe müssen praktisch, die Einrichtung funktional und dennoch optisch ansprechend sein. Deshalb steht im Fokus unserer Arbeit die sinnvolle Verbindung aus Funktionalität und Ästhetik.“

### Reuss Einrichtungen GmbH

Tel.: +49 7403 92020  
www.reuss-einrichtungen.de

## Impressum

### Verlagsanschrift

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

### Redaktion

Antje Isbaner (V.i.S.d.P.)  
Tel.: +49 341 48474-120  
a.isbaner@oemus-media.de

Marlene Hartinger  
Tel.: +49 341 48474-133  
m.hartinger@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 Verfasseramen gekennzeichnete Beiträge geben die Auffassung der Verfasser wieder, die der Meinung der Redaktion nicht zu entsprechen braucht. Der Verfasser dieses Beitrages trägt die Verantwortung. Gekennzeichnete Sonderteile und Anzeigen befinden sich außerhalb der Verantwortung der Redaktion. Für Verbands-, Unternehmens- und Marktinformationen kann keine Gewähr übernommen werden. Eine Haftung für Folgen aus unrichtigen oder fehlerhaften Darstellungen wird in jedem Falle ausgeschlossen. Gerichtsstand ist Leipzig.

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



# dentalfresh

Das Magazin für junge Zahnmedizin



zur aktuellen Ausgabe



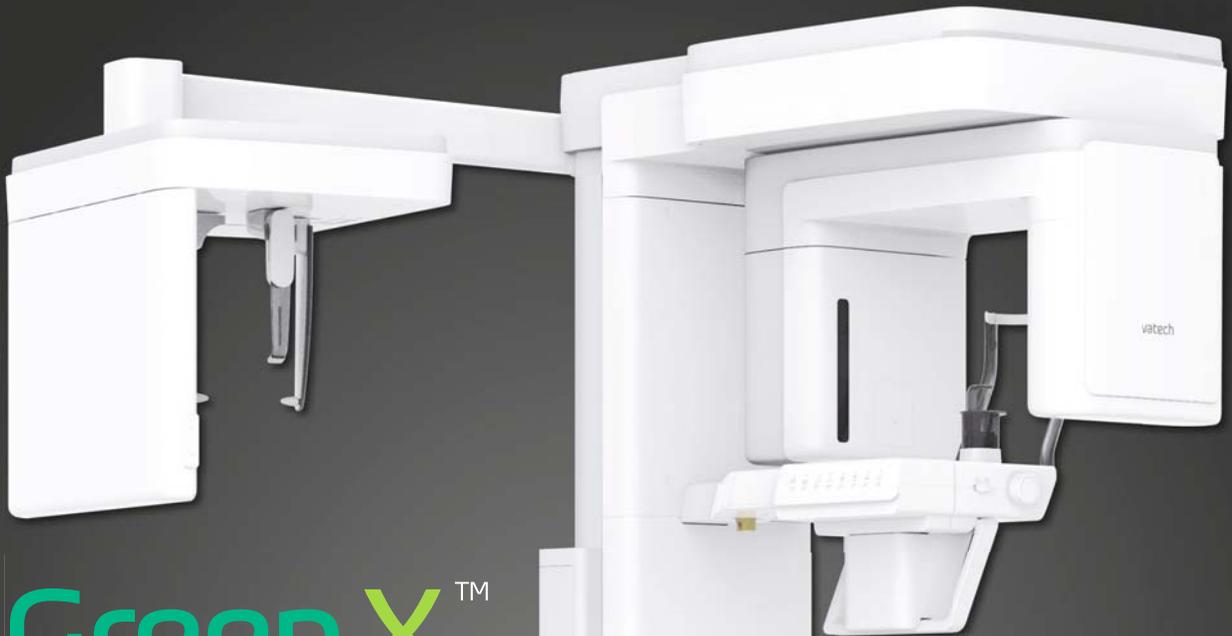
**ZWP ONLINE**

Kennst du schon unseren Newsletter für die Junge Zahnmedizin?

[zwp-online.info/zwp-thema/junge-zahnmedizin](http://zwp-online.info/zwp-thema/junge-zahnmedizin)

© Carlos David – stock.adobe.com

# Das DVT der Superlative



## Green X<sup>TM</sup> Endo & Speed Master

- Endo Master **NEU**  
Höchste Auflösung 49µm; 3,5 lp/mm, FOV 4x4.
- Speed Master **NEU**  
Ceph 1,9 Sek.! DVT 2,9 Sek.!, OPG 3,9 Sek.!
- Multi-FOV  
4x4, 5x5, 8x5, 8x8, 12x9, 16x9.
- Green  
Low Dose + High Resolution Mode.
- Free FOV Insight PAN 2.0 **NEU**  
Multilayer mit 41 Schichten
- Ez3D-i 5.2  
3D Software mit speziellen Endo-Funktionen.

**Jetzt NEU:** Übernahme Ihrer vorhandenen Röntgen-Bilddaten in das byzz<sup>next</sup>-Bildarchiv\*



**Endo gut - alles gut**  
3D-Endo Funktion: 49µm - Weltspitze!

