

Doctolib

## Gründen Sie eine neue Praxis?

Bauen Sie jetzt Ihren Patientenstamm auf mit Doctolib

Machen Sie es wie 16.000 andere Zahnärzt:innen in Europa



Scannen, Beratungsgespräch vereinbaren & von 9 Mio. deutschen Patient:innen auf [doctolib.de](https://doctolib.de) gefunden werden.

# Praxisträume



**Funktion  
und Design  
perfekt geplant**

**Von der Ästhetik bis zum  
optimalen Praxis-Workflow**



# Mit analogen und digitalen Netzwerken gründen

**Juliane Gösling**

Referentin der Abteilung Prävention und Gesundheitsförderung der Bundeszahnärztekammer



„Fehler vermeidet man, indem man Erfahrung sammelt. Erfahrung sammelt man, indem man Fehler macht“, soll Peter J. Lawrence gesagt haben. Man muss aber bei der Praxisgründung nicht jeden Fehler selbst gemacht haben, um Erfahrungen zu sammeln. In anderen Branchen setzt man auf Information und Aufklärung und veranstaltet sogenannte „Fuckup Nights“: Abende, an denen ehemalige Gründerinnen und Gründer ihre Geschichten des Unternehmensaufbaus und der Fehler bis hin zum absoluten Ruin erzählen. Insolvenz ist in der Zahnmedizin – zum Glück – kein häufiges Problem. Wer eine Zahnarztpraxis gründet, hat in der Regel die Chance auf ein gut laufendes Kleinunternehmen. Eine Umfrage unter Angestellten zeigte aber aktuell auch, dass sich 70 Prozent der Kolleginnen und Kollegen mit bis zu zehn Jahren Berufserfahrung nicht gut auf eine Gründung vorbereitet fühlen. Dabei sind die fachlichen Teile fast nie das Problem, es sind eher die Themen Abrechnung und Praxisführung, die den jungen Kolleginnen und Kollegen zu wenig geläufig sind. Dabei sind es diese Bereiche, die die Praxis am Laufen halten bzw. recht teuer werden, wenn man nicht weiß, in welchem Rahmen man sich bewegen sollte. Niemand möchte eine Wirtschaftlichkeitsprüfung oder Besuch von der Behörde, die wegen einer fehlenden Validierung auf der Praxismatte steht.

Gerade beim Thema Abrechnung und Praxisführung sind Fortbildungen und analoge und digitale Netzwerke wichtig, um mit und voneinander zu lernen. Und für beides gilt: Die Inhalte

sollten selbst gelernt sein, nicht nur durch die in Abrechnung, Verwaltung oder in der Medizinproduktefreigabe qualifizierte ZFA des Vertrauens, denn auch diese kann einmal krank sein oder abgeworben werden.

Andere Möglichkeiten des Informationsgewinns sind Artikel, wie Sie sie hier im Heft finden. Auch Fortbildungen der Kammern und KZVen rund um die Praxisgründung und -führung sind zu empfehlen. Diese Veranstaltungen sollte man nutzen, um sich untereinander kennenzulernen, soweit Corona das (wieder) zulässt. Wichtig ist es, Netzwerke zu suchen oder zu bilden, digital wie analog, und kollegialen Erfahrungsaustausch zu ermöglichen.

Vielleicht sehen wir uns zu diesen Themen beim nächsten „Zukunftskongress Beruf und Familie“ im Rahmen des Deutschen Zahnärztetages. Diese jährliche Veranstaltung ist kostenfrei und beschäftigt sich regelmäßig mit dem Thema Praxisgründung.



Dr. Anke Welly  
[Infos zur Autorin]

# Zahlen und Fakten: Ein Blick auf die Praxislandschaft 2020



## ÜBERNAHMEPREISE

bei Zahnarztpraxen  
erreichen 2020 neuen  
Höchststand

In der jüngsten Analyse der apoBank wurde ein Großteil der von ihr begleiteten zahnärztlichen Existenzgründungen im Jahr 2020 ausgewertet. Demnach lassen sich etwa zwei Drittel der Zahnärzte in einer Einzelpraxis nieder, indem sie eine bestehende Praxis übernehmen. Laut Studie hat sich bei diesen Übernahmen die Niederlassung 2020 im Schnitt jedoch deutlich verteuert. Hintergrund ist, dass die Kaufpreise im Vergleich zum Vorjahr um 18 Prozent auf 208.000 Euro gestiegen sind. Die Gesamtinvestitionen für die Niederlassung in einer Einzelpraxis durch Übernahme, also beispielsweise Umbaumaßnahmen oder eine neue IT mitgerechnet, beliefen sich auf durchschnittlich 376.000 Euro.



## Einzelpraxis bleibt STANDARD

Ein Blick auf die Art der Niederlassung verdeutlicht, dass sowohl Frauen als auch Männer bei der Existenzgründung vorwiegend die Einzelpraxis präferieren. Bei Zahnärztinnen ist dies noch häufiger der Fall, nur jede fünfte ging eine Kooperation ein. Bei Zahnärzten war es jeder dritte, der sich gemeinsam mit einem oder mehreren Partnern niedergelassen hat oder in eine vorhandene Gemeinschaft eingetreten ist.

# 500.000

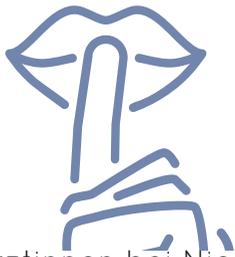
Jede fünfte Praxisübernahme kostet  
**ÜBER EINE HALBE MILLION EURO**

Der bereits seit Jahren bestehende Trend zu hochpreisigen Praxen bleibt ungebrochen. Ähnlich wie im Jahr 2019 investierte auch 2020 ein Fünftel der zahnärztlichen Gründer mehr als eine halbe Million Euro in die Übernahme als Einzelpraxis. Im Gegenzug sank im letzten Jahr der Anteil der günstigen Zahnarztpraxen mit Gesamtinvestitionen bis zu 100.000 Euro deutlich auf nur noch zwei Prozent.

## Frauen GRÜNDEN SPÄTER

Wann der richtige Zeitpunkt gekommen ist, um sich niederzulassen, sehen Frauen häufig anders als Männer. Bei den Zahnärzten ist es in der Regel etwas früher: 2020 lag ihr Durchschnittsalter bei 35,2 Jahren, und die Hälfte der Existenzgründer war sogar jünger als 35 Jahre. Zahnärztinnen ließen sich im Schnitt mit 37,2 Jahren nieder, knapp jede dritte war bei der Existenzgründung 40 Jahre oder älter, bei den Männern war es knapp jeder sechste.





## Zahnärztinnen bei Niederlassung **ZURÜCKHALTENDER**

Der Anteil der Frauen bei zahnärztlichen Existenzgründungen ist leicht rückläufig: Nachdem er in den letzten Jahren bis 2019 noch auf 51 Prozent gestiegen ist, hat sich diese Entwicklung 2020 mit 47 Prozent erst mal nicht fortgesetzt. Ein Vergleich mit dem Frauenanteil an der angestellten Zahnärzteschaft – dieser liegt seit Jahren bei über 60 Prozent – zeigt, dass Zahnärztinnen sich nach wie vor verhältnismäßig seltener für die eigene Praxis entscheiden als ihre männlichen Kollegen. Insgesamt ist die Situation aber nicht überall gleich: Im Osten Deutschlands ist mit 62 Prozent der Anteil an Existenzgründerinnen am höchsten. Im Süden ist das genau umgekehrt: Hier lagen 2020 lediglich 36 Prozent der zahnärztlichen Existenzgründungen in Frauenhand.

## € NEUGRÜNDUNG AM TEUERSTEN,

Übernahme als günstigere Alternative

Die Investitionen in die Neugründung einer Einzelpraxis pendelten sich in den letzten drei Jahren bei rund einer halben Million Euro ein – 2020 investierten die Existenzgründer im Schnitt 507.000 Euro. Die Neugründung einer Berufsausübungsgemeinschaft (BAG) erforderte einen noch höheren finanziellen Aufwand. Für einen Praxisanteil, der im Schnitt knapp die Hälfte betrug, lagen die Investitionen bei 563.000 Euro. Insgesamt finden Neugründungen aber relativ selten statt: Bei der Einzelpraxis machte der Anteil 2020 sechs Prozent aus, bei der BAG betrug er fünf Prozent. In der Regel bleibt die Übernahme im Vergleich zur Neugründung eine günstigere Option.



Existenzgründung

Quelle: Existenzgründungsanalyse Zahnärzte 2020 der apoBank

ANZEIGE

# Doctolib

Jetzt schnell  
zugreifen!

## Doctolib & ZWP

### schenken Ihnen eine

### Fortbildung im Wert

### von bis zu 500 €!

## Mit Doctolib starten & Fortbildung geschenkt bekommen

Steigern Sie Ihren Praxisumsatz und erhalten Sie bis zu 9 Neupatient:innen im Monat durch digitales Terminmanagement von Doctolib.\*

Hier mehr erfahren:



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



\* Weiterführende Informationen und Quellenangaben finden Sie auf [www.doctolib.info/boost](http://www.doctolib.info/boost).

**ZWP** ZAHNARZT  
WIRTSCHAFT PRAXIS



*Dr. Tatiana und Dr. Jöran Felgner  
in ihrer Praxis für Zahnerhaltung  
in Leipzig. (Foto: © Tom Thiele)*

## Unser Ratschlag: **Einfach machen!**

Eine Praxisübernahme erscheint im ersten Moment ein sanfterer Einstieg in die Niederlassung – sie ermöglicht ein langsames Investitionstempo, hält weniger Risiken bereit und bringt einen bestehenden Patientenstamm mit sich. Den Vorteilen können jedoch ungeahnte Herausforderungen gegenüberstehen, wie das junge Zahnärztee Paar Dres. Tatiana und Jöran Felgner aus eigener Erfahrung zu berichten weiß.

**Autorin: Marlene Hartinger**

Frau Dr. Felgner, Herr Dr. Felgner, Sie haben 2019 Ihre eigene Zahnarztpraxis für Zahnerhaltung in Leipzig eröffnet. Sie kommen beide aus anderen Regionen Deutschlands. Warum haben Sie sich für den Standort Leipzig entschieden?

**Tatiana Felgner (TF):** Die Entscheidung für unsere gemeinsame Selbstständigkeit fiel 2018 während unserer Anstellung an der Charité. Auch wenn Berlin als Praxisstandort für uns zwar organi-

satorisch einfacher gewesen wäre, da wir dort bereits über ein gutes Netzwerk verfügt haben, konnten wir uns beide nicht vorstellen, unseren Lebensmittelpunkt langfristig nach Berlin zu verlegen. In der Wahl eines geeigneten Praxisstandorts kamen für uns die Regionen rund um Halle an der Saale oder Düsseldorf infrage, da wir gebürtig aus diesen Gegenden stammen. Entschieden haben wir uns deshalb schluss-

endlich für Leipzig. Zum einen aufgrund des familiären Bezugs und zum anderen waren das hohe Entwicklungspotenzial der Stadt sowie der große Freizeitwert Leipzigs ein großer Reiz.

Wie einfach oder wie schwierig war es, eine Praxiseröffnung aus der Ferne vorzubereiten?

**Jöran Felgner (JF):** Aus unserer Sicht war die Praxisgründung aus der Ferne nur

mithilfe eines Beraters zu bewältigen. Dieser unterstützte uns bei der Suche nach einem geeigneten Standort und kümmerte sich um viele Formalitäten vor Ort. Einiges konnten wir so telefonisch regeln und somit die Fahrten nach Leipzig stark reduzieren.

Wie lange dauerte Ihre Suche nach einer passenden Immobilie für Ihre Niederlassung?

**JF:** Wir haben uns im Oktober 2018 das erste Mal mit einem Berater zusammengesetzt, um unsere Vorstellungen, Wünsche und Ziele hinsichtlich unseres Projektes einer eigenen Praxis zu definieren und zu konkretisieren. Eingeplant haben wir für diesen Prozess etwa zwei Jahre. Für uns stand von Anfang an eine Praxisübernahme im Vordergrund, auch wenn wir eine Neugründung nicht kategorisch ausgeschlossen haben. Allerdings hatte die Praxisübernahme für uns einige Vorteile, da diese einfach besser planbar war, was uns – aufgrund unserer damals noch bestehenden Tätigkeiten in Berlin – wichtig gewesen ist. Unsere Vorstellungen zur Praxisgröße und Lage waren ziemlich konkret: Innenstadtlage mit vier bis sechs Behandlungszimmern. Solche Praxen gibt es natürlich auch nicht wie Sand am Meer auf dem Markt. Mit diesen Vorstellungen machte sich unser Berater auf die Suche nach passenden Praxen, die möglichst zeitnah Nachfolger suchten. Auch wenn die erste Praxis für uns aufgrund des Entwicklungspotenzials nicht infrage kam, fanden wir im Dezember 2018 – durch Zufall und mit sehr viel Glück – die Praxis, die genau unseren Vorstellungen entsprach.

Wie gestalteten sich die Übernahme und die Absprachen mit der Vorbesitzerin?

**TF:** Die größte Schwierigkeit des Übernahmeprozesses war die Unsicherheit und emotionale Achterbahn, die mit ihr einherging, denn trotz unserer sofortigen Entscheidung für die Praxis noch bei der ersten Besichtigung zog sich die Übernahme über viele Monate und war von Unsicherheit und Überraschungen geprägt. Wir warteten mehrere Monate auf die Zusage der Gegenseite, in dieser Zeit änderte die Übergeberin aber fast wöchentlich ihre Meinung: Verkauf, kein Verkauf, Übernahme durch die angestellte Zahnärztin oder neue Kaufinteressenten. Für uns waren die Monate eine aufreibende Zeit, denn der Schritt in die Selbstständigkeit ist natürlich ein großer Sprung. Einerseits aus finanzieller, aber auch aus lebensorganisatorischer Sicht, denn wir wechselten damit auch unseren Lebensmittelpunkt in eine neue Stadt.

Das klingt unnötig anstrengend. Wie hat sich die Situation am Ende gelöst?

**TF:** Schlussendlich hatten wir Glück und konnten im Juni 2019 den Praxisübernahmevertrag unterzeichnen, die Übernahme war für Januar 2020 geplant. Die nächste Überraschung ließ allerdings nicht lange

## 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.”



CompuGroup  
Medical

Die größte Schwierigkeit des Übernahmeprozesses war die Unsicherheit und emotionale Achterbahn, die mit ihr einherging, denn trotz unserer **sofortigen Entscheidung** für die Praxis noch bei der ersten Besichtigung zog sich die Übernahme über viele Monate und war von Unsicherheit und Überraschungen geprägt.

auf sich warten: Zum Zeitpunkt der Vertragsunterzeichnung war die Übergeberin bereits seit mehr als einem Jahr nicht mehr in der Praxis tätig. Als das Team von der geplanten Praxisabgabe erfuhr, kam es zu großen Unsicherheiten bei den Mitarbeitenden, sodass der Praxisablauf nicht mehr gewährleistet werden konnte. Wir haben uns daher kurzerhand entschlossen, die Übernahme vorzuverlegen, und terminierten die Übergabe spontan für August 2019. Unsere Idealvorstellung einer Praxisübergabe – ein kollegiales Miteinander und gemeinschaftliches Projekt, bei dem am Ende die Übergabe des Lebenswerks des Abgebers an den Übernehmer steht – konnten wir leider nicht umsetzen. Nichtsdestotrotz sind wir froh, dass alles so gekommen ist, da man ja bekanntlich mit den eigenen Aufgaben wächst.

Wie haben Sie die Situation mit dem Personal weiter gehandhabt und was konnten Sie daraus lernen?

**JF:** Sobald es für uns möglich war, traten wir mit allen Mitarbeitenden der Praxis in Kontakt und signalisierten, dass wir an einer gemeinsamen Zukunft interessiert sind. Ein Vertrauensvorschluss unsererseits, da man sich natürlich nicht kennt. Das Praxisteam hat grundlegend positiv auf uns reagiert und war zunächst erleichtert, dass Arbeitsplatz und die Zusammenarbeit im Team erhalten werden können. Aber natürlich gab es auch Mitarbeiter, die den Weg nicht mit uns gehen wollten, dies traf auch auf die zahnärztlichen Kolleginnen zu. Rückblickend würden wir das Thema Übernahme aller Mitarbeitenden

entspannter angehen. Zu Beginn war es uns sehr wichtig, jeden mit auf unsere Reise zu nehmen, weshalb wir viel Zeit und Energie investiert haben. Mittlerweile wissen wir, dass man die Praxisphilosophie und Werte nicht jedem überstülpen kann. Heute arbeiten nur noch drei der ehemaligen vierzehn Mitarbeitenden des „alten Teams“ mit uns zusammen. Auch wenn uns Bekannte vorgewarnt haben, dass nicht alle Mitarbeitenden durch die neue Praxisleitung übernommen werden wollen, waren wir uns sicher: Bei uns wird das anders sein – am Ende war es das aber nicht. Heute haben wir ein großartiges Team mit insgesamt siebzehn Teammitgliedern und sind sehr stolz auf jeden Einzelnen – vor allem darauf, wie wir unsere Praxisphilosophie leben.

Neben dem Personal sind auch die Patienten eine Größe, die man bei einer Praxisübernahme nicht sofort einschätzen kann: Was waren da Ihre Erfahrungen?

**JF:** Mit Beginn des vierten Quartals sind wir mit vollen Bestellbüchern gestartet – ein toller Einstieg und ein wesentlicher Vorteil gegenüber einer Neugründung. Ein Vorteil war auch, dass die Vorgängerpraxis unserem Konzept zwecks der Ausrichtung (Zahnerhaltung) und auch von der Preisstruktur sehr ähnlich war. Trotzdem merkte man schnell, dass die Patienten seit Jahren treue Stammgäste waren und zum Teil nicht zu uns passten. Ähnlich wie mit den Mitarbeitenden machte auch der Patientenstamm einen Wandel durch. Unserer Meinung nach ist das ein völlig normaler Prozess, und das ist auch gut so.

Alles zusammengefasst: Was hat Sie Ihr Projekt „Niederlassung“ vor allem gelehrt?

**TF:** Dass man sich nicht beirren lassen und der eigenen Vision folgen sollte. Man muss auf das eigene Bauchgefühl hören – besonders im Bereich der Personalentscheidungen, da muss es einfach menschlich passen. Zudem sollte man sich vor Augen führen, was bereits geschafft wurde, und dies muss auch gewürdigt werden, sonst verliert man sich in niemals endenden To-do-Listen. Unser Ratschlag: Einfach machen!

Noch nicht satt gesehen?



Hier geht's zum  
**Video.**



# GEMEINSAM AUF ERFOLGSKURS MIT DAMPSOFT AN IHRER SEITE



Als Lösungsanbieter unterstützen wir Existenzgründer ganz besonders dann, wenn es darauf ankommt: In der Startphase der eigenen Praxis. Sie wollen auch durchstarten?



Bleiben Sie auf dem Laufenden:

[info@dampsoft.de](mailto:info@dampsoft.de) | [www.dampsoft.de/startup](http://www.dampsoft.de/startup)



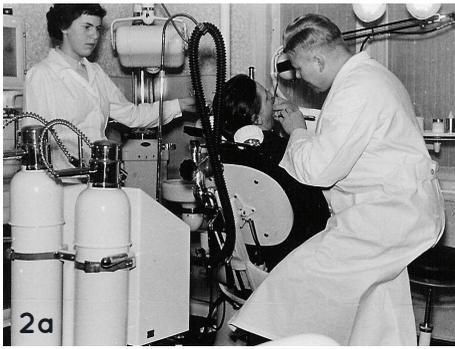
**DAMPSOFT**  
Die Zahnarzt-Software

# Altes bewahren vs. Neues wagen: Wie gelingt der Neustart trotz (oder gerade mit einer) Familientradition?



In der Ingolstädter Zahnarztpraxis Dr. Sebastian Wanninger wird Zahnheilkunde bereits in dritter Generation praktiziert. Welche Vorteile bringt die Übernahme einer bestehenden Familienpraxis – und wie gelingt es, dennoch die eigene Persönlichkeit einzubringen?

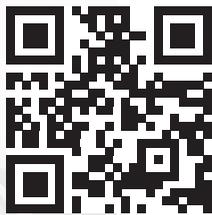
*Autorin: Katja Mannteufel*



**Abb. 2a und b:** Großvater Eberhard Goerlich (a) übernahm die von Ehrenfried Stroda gegründete Praxis nach dem Zweiten Weltkrieg und war damit Zahnarzt der ersten Familiengeneration. Als solcher behandelte er auch die jüngsten Patienten (b). **Abb. 3:** Dr. Christa Goerlich-Wanninger praktizierte ab 1977 gemeinsam mit ihrem Vater, später mit ihrem Sohn. **Abb. 4:** Dr. Sebastian Wanninger führt die Praxis seit 2016 alleine und in dritter Generation fort und behandelt „vom ersten Milchzahn bis hin zum hochwertigen Zahnersatz“. (Abb. 4: © Stefan Dien/stefan-dien.com)



Noch nicht  
satt gesehen?



Hier gibt's mehr  
**Bilder**



**Abb. 1:** Drei Generationen einer Familie – nicht nur die Praxiseinrichtung hat sich seitdem verändert. Das Bild gibt einen Einblick in den Warte- und Behandlungsbereich der 60er-Jahre.

Dr. Sebastian Wanninger ist Zahnarzt aus Passion. Schließlich haben sein Großvater Eberhard Goerlich und seine Mutter Dr. Christa Goerlich-Wanninger ihm diesen Beruf genauso leidenschaftlich vorgelebt. Heute ist er selbst für seine eigenen Patienten da. Wie reiht man sich aber als junger Zahnarzt in eine solch langjährige Familientradition ein und entwickelt dabei zugleich etwas Eigenes?

Herr Dr. Wanninger, Sie haben 2016 die Praxis Ihrer Mutter übernommen. Ihre Mutter hatte wiederum seit 1977 zusammen mit Ihrem Großvater in der Praxis gearbeitet. Sie haben also 2016 nicht einfach neu gegründet, sondern gewissermaßen ein Erbe übernommen. Wie hat sich das angefühlt?

Es war und ist ein gutes Gefühl, wenn man weiß, dass die Familientradition fortgesetzt werden kann. Wenn Patienten mir sagen, dass sie schon bei meinem Opa in Behandlung waren, und die eine oder andere lustige Begebenheit aus dieser Zeit erzählen, dann ist das immer wieder ein schöner Moment und man merkt, wie treu die Patienten über all die Jahre unserer Praxis geblieben sind.

Eine Gründung oder Praxisübernahme ist eine große Chance zur Selbstverwirklichung. Wie geht man aber vor, wenn man auch der Vergangenheit verpflichtet ist? Wie haben Sie Ihren ganz persönlichen Input umgesetzt und gleichzeitig die Familientradition fortgeführt?

Mit meinem Einstieg wurde ein Umzug in neue Praxisräume erforderlich, da die alten Räume für zwei Behandler zu klein

geworden waren. Meine Mutter hat mir bei der Gestaltung der neuen Räume freie Hand gelassen, sodass ich meine Ideen einbringen konnte. Auch in den Bereichen Praxisorganisation und Abrechnung konnte und musste ich einiges ändern, damit die Praxis für die Zukunft gut aufgestellt ist. Ich hoffe, uns ist der Spagat zwischen Tradition und einer zukunftsfähigen modernen Zahnarztpraxis gelungen und die langjährigen Patienten fühlen sich auch in den neuen Räumen gut aufgehoben.

Was würden Sie bei Ihrer Übernahme heute, also im Rückblick, vielleicht anders machen?

Ich habe meine Assistenzzeit in einer Bamberger Praxis verbracht, das waren zwei schöne Jahre. Rückblickend wäre eine Option gewesen, diese Zeit zu verlängern, um noch mehr Erfahrungen zu sammeln und ggf. noch eine andere Praxis oder Praxisorganisation kennenzulernen. Auch wäre es vielleicht besser gewesen, in den alten Räumen erst einmal „Fuß zu fassen“ und dann den Umzug, der meist mit großen Kosten verbunden ist, zu wagen. Denn dann ist man gerade in der Startphase nicht so sehr den betriebswirtschaftlichen Zwängen ausgesetzt. Grundsätzlich ist aber ein Neubeginn – ob der Tradition verpflichtet oder nicht – immer ein Wagnis und mit Mut und gewissen Risiken verbunden. Im Grunde genommen bin ich sehr dankbar dafür, die Familientradition fortführen zu dürfen. Auch, wenn ich nun meinen eigenen Weg gehe.

Fotos: © Zahnarztpraxis Dr. Sebastian Wanninger

# Schritt für Schritt zur Corporate Identity

Eine durchdachte Corporate Identity ist mehr als nur ein gelungenes Naming und ein geschmackvolles Logo: Sie schafft Wiedererkennungswert und Identifikation sowohl bei Ihren Patienten als auch Mitarbeitenden. Daher lohnt es sich, in eine professionelle und stringente Außendarstellung zu investieren und sich Zeit zu nehmen, vorab das Praxiskonzept zu durchdenken. Denn wie der Name schon sagt: Es geht um die Identität Ihrer Praxis und diese möchten und sollten Sie stimmig kommunizieren.

**Autorin: Nadja Alin Jung**

In der Konstruktion Ihrer Corporate Identity sollten Sie sich in Ihrer Funktion als Praxisleitung bestimmte Fragen stellen, die bei dem Aufbau Ihres Praxiskonzepts helfen können. Die folgenden Schritte dienen der gezielten Entwicklung einer authentischen Praxisidentität:

## Schritt 1: Das perfekte Naming



**LOREM**  
YOUR SLOGAN

Wie soll meine Praxis heißen? Diese Frage ist leichter gestellt als beantwortet. Für die erste Orientierung gibt es zunächst einmal drei Grundideen, aus denen Sie wählen können: a) Benennen Sie die Praxis nach Ihrem Namen, b) Nutzen Sie eine markante Ortsbezeichnung oder ein Wahrzeichen in der Nähe der Praxis oder c) Kreieren Sie ein kreatives Fantasie-Naming.

**a)** Entschließen Sie sich dazu, die Praxis mit Ihrem Namen zu benennen – zum Beispiel „Dr. Meyer & Kollegen“ –, ist das Naming eng mit Ihnen verbunden, sodass unmittelbar eine persönliche Verbindung sichtbar wird. Das kann jedoch bedeuten, dass sich angestellte Kollegen nicht immer ideal mit der Praxis identifizieren können und Patienten häufig nur von Dr. Meyer behandelt werden möchten. Dies sollte man in jedem Fall bedenken, wenn man sich für die personalisierte Variante entscheidet und die Expansion zur Mehrbehandlerpraxis zukünftig im Sinn hat.

**b)** Gibt es ein Wahrzeichen in der Nähe, das in der Stadt oder Region bekannt und unverwechselbar ist, können Sie dieses in das Naming Ihrer Praxis integrieren – zum Beispiel „Zahnärzte am Wasserturm“. So wissen potenzielle Patienten direkt, wo sie Ihre Praxis regional finden können. Achten Sie aber unbedingt darauf, dass andere Praxisinhaber in der Nachbarschaft nicht schon vor Ihnen auf diesen Gedanken gekommen sind. Sind Sie bereits die dritten „Zahnärzte am Wasserturm“, schwinden Alleinstellungsmerkmal und Wiedererkennungswert.

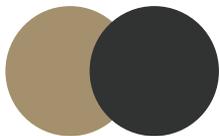
**c)** Bleibt das Fantasie-Naming: Lassen Sie Ihrer Kreativität freien Lauf und brainstormen Sie mit Ihrem Praxisteam – gemeinsam entstehen die besten Ideen! Haben Sie ein unkonventionelles Naming gefunden, sollte diese drei wichtige Hürden nehmen: Googeln Sie Ihr Wunsch-Naming. Gibt es bereits Praxen oder Firmen mit diesem Namen? Sind diese gar in Ihrer Region beheimatet? Dann sollten Sie das Naming noch einmal überdenken und den Brainstorming-Prozess fortsetzen. Besteht Ihr Naming diesen Test, folgt Hürde zwei: Recherchieren Sie beim Deutschen Patent- und Markenamt. Ist das Wunsch-Naming bereits als Marke in der relevanten Klasse eingetragen? Wenn ja, ist vom Naming aus Erfahrung abzuraten. Sollten Sie hiervon nicht Abstand nehmen wollen, bleibt nur, sich mit dem Markeninhaber in Verbindung zu setzen und über die Verwendung zu verhandeln. Hier können dann jedoch Lizenzgebühren gefordert werden, was über die Dauer der Markennutzung schnell teuer werden kann. Findet sich kein entsprechender Eintrag und Ihr Naming besteht den Check, muss eine letzte Hürde gemeistert werden: Prüfen Sie, ob entsprechende Domains frei sind. Dies ist im Hinblick auf den späteren Web-Auftritt und Ihre Business-Mailadresse unerlässlich, denn das Naming sollte sich hier unbedingt wiederfinden. Ist die Wunsch-Domain noch zu haben, sichern Sie sie möglichst schnell.

## Schritt 2: Eine unschlagbare Optik



Gleich im Anschluss stellt sich die Frage, wie das Naming gestalterisch umgesetzt werden kann. Ein einprägsamer Look bedarf nicht zwingend einer Bildmarke. Oft kann auch eine einzigartige und aussagekräftige Typografie Ihre Markenbotschaft transportieren. Oder Sie entscheiden sich für den Einsatz von Key Visuals – grafische Gestaltungselemente, die sich als roter Faden durch Ihre gesamte Geschäftsausstattung, wie Briefpapier und Patientenmappen, ziehen und sich zusätzlich im Interior Design auf Praxistüren und Glaselementen wiederfinden können. Auf diese Weise erweitert ein Key Visual den gestalterischen Spielraum und ergänzt den Schriftzug geschickt. Es entsteht ein kohärenter Look, der dafür sorgt, dass Ihre Praxis auf den ersten Blick gesehen und wiedererkannt wird. Es braucht demnach also nicht immer den klassischen Look einer Wort- und Bildmarke in Kombination.

## Schritt 3: Farbe bekennen



Legen Sie eine Farbgebung fest. Diese sollte sich in Ihren Räumlichkeiten wiederfinden und gemeinsam mit Bildmarke oder Key Visuals ein harmonisches Gesamtbild vermitteln. Architektonische Gegebenheiten können sehr gut in den Gestaltungsprozess der Corporate Identity einbezogen werden und sollten mit Ihrem Branding Hand in Hand gehen. Bedenken Sie zudem, dass Sie mit der Farbigkeit Ihrer Praxismarke täglich umgeben sein werden – sei es in Form der Wandfarbe, des Praxismobiliars oder der Bekleidung Ihres Teams. Aktuell entscheiden sich daher immer mehr Praxisinhaber für zeitlose Looks wie Schwarz-Weiß-Konzepte oder eine neutrale naturverbundene Farbgebung. Dieses Spektrum unterliegt kaum Trendschwankungen und wirkt immer klassisch-geschmackvoll, während ein sattes Apfelgrün nach fünf Jahren nicht mehr unbedingt einen modernen Eindruck vermittelt.

## Fazit

Wie auch immer Sie sie gestalten, die Corporate Identity ist das Herzstück Ihrer Praxis und macht aus ihr eine Marke mit Wiedererkennungswert! Sie schafft Identifikation und spiegelt die Werte wider, die Ihnen in Ihrem Praxiskonzept wichtig sind. Daher nehmen Sie sich Zeit und entscheiden Sie sich mit Bedacht step by step für Naming, Logo sowie Farbgebung und legen damit den Charakter Ihrer Praxis fest.

## KONTAKT

**Nadja Alin Jung**

m2c | medical concepts & consulting

[www.m2c.design](http://www.m2c.design)

[Infos zur Autorin]



ANZEIGE

**Trolley Dolly**

**Flugzeugtrolleys**  
perfekt für den Einsatz in Ihrer Zahnarztpraxis!

[www.trolley-dolly.de](http://www.trolley-dolly.de)

# „Das Wichtigste war mein sicherer Rückhalt“



© Vulpo Media – Sebastian Bielski

## Dr. Lilly Qualen + dentalfresh

In der *dentalfresh* beantwortet Dr. Lilly Qualen regelmäßig Fragen rund um Leben, Lieben und Arbeiten als selbstständige Zahnärztin und junge Mutter.

Hier geht es zu den E-Paperausgaben der *dentalfresh*:



Sie war einmal die jüngste Praxisgründerin Deutschlands: Dr. Lilly Qualen. Mit 19 begann sie ihr Studium in Leipzig, es folgte ihre Assistenzzeit in Hamburg und Lübeck – und dann eröffnete sie mit 26 Jahren ihre eigene Praxis in Niendorf an der Ostsee. So einfach wie es auch klingen mag – der Karriereweg von Dr. Lilly Qualen hatte es ganz schön in sich.

**Autorin: Anita Vetter**

„Das Wichtigste war mein sicherer Rückhalt durch Kollegen, meinen ehemaligen Chef und meine Familie“, erzählt sie. „Wäre ich auf mich allein gestellt gewesen, hätte ich eher an der Verwirklichung meines Traums von der eigenen Praxis gezweifelt.“

### Praxis gründen: eine Bauchentscheidung

Wenn Dr. Lilly Qualen zurückblickt, sieht sie einen Weg, bei dem es oft auch mal über einige Hindernisse ging. „Der Zeitpunkt meiner Praxisgründung ergab sich zufällig. Ich bekam die Möglichkeit, meine Praxisräume in einem entstehenden Ärztehaus mitzugestalten. Nach einigem Überlegen dachte ich: So eine Chance kommt nicht wieder! Am Ende war es eine Bauchentscheidung.“ Parallel zu ihrer Assistenzzeit kümmerte sich Dr. Lilly Qualen um Richtfest, Banktermine und die Finanzierung. „Ich habe viel nach Feierabend und an den Wochenenden gemacht, war oft auf der Baustelle, da ich über jede Steckdose mitentscheiden durfte.“

### Learning by Doing

Dr. Lilly Qualen stellte schnell fest: Über die Arbeit als Zahnärztin wusste sie viel, doch über die Gründung eines Unternehmens? Das war im Studium kein Thema gewesen. Also musste sie sich alles selbst beibringen. „Ich unterhielt mich mit Banken und entschied mich für eine, die bereits

Praxisneugründungen begleitet hat. Für mich ist es wichtig, starke Partner an meiner Seite zu haben, die sich in ihrem Metier auskennen. Ansonsten habe ich viel selbst recherchiert und mich durch Kollegen und mein Depot informiert. Das war teilweise sehr kompliziert, denn im Internet gibt es keine Businessplanvorlage zur Gründung einer Zahnarztpraxis.“

### Mit Kind und Kegel

Fast vier Jahre sind seitdem vergangen. Heute ist Dr. Lilly Qualen eine erfolgreiche Praxisinhaberin mit einer angestellten Zahnärztin und sieben Mitarbeitenden. Außerdem ist sie frischgebackene Mama. Wie man das alles unter einen Hut bekommt? „Das ist ein Zusammenspiel von vielen Dingen wie bei einem Orchester“, erzählt sie. „Da ist zum einen mein tolles Team. Die Personalsuche war eine große Herausforderung. Hier hat mir mein Netzwerk an Kollegen sehr geholfen, sodass ich heute Mitarbeiter habe, auf die ich mich zu hundert Prozent verlassen kann.“ Zum anderen, so Dr. Lilly Qualen, ist da das Herzstück der Praxis: ein reibungslos funktionierendes Praxisverwaltungssystem:

# Wawibox

Eine Sorge weniger.

## Moderne Materialverwaltung mit jahrelanger Expertise.

Freie Wahl der Lieferanten,  
transparenter Preisvergleich  
und Überblick über Warenbestände.

Sichern Sie sich  
unser Gründer-Angebot:

Die Einrichtung für 249 € geschenkt!  
[wawibox.de/gruender](http://wawibox.de/gruender)

„Bei uns läuft alles voll digitalisiert mit dem DS-Win von Dampsoft. Auch das ist für mich ein starker Partner, der immer ansprechbar ist. Die Software verbindet beispielsweise unser digitales Röntgen, unser Kartenlesegerät – und auch die Abrechnung ist digital. Ich kann viel von zu Hause erledigen, da ich per Remote-Verbindung auf die Praxissoftware flexibel und sicher zugreifen kann. E-Mails versenden, Termine organisieren oder die Abrechnung checken – alles geht super mit dem DS-Win.“

War die Praxisgründung eine gute Entscheidung?

„Definitiv ja! Bereut habe ich es nie. Natürlich gab es den ein oder anderen Realitäts-Check. Zahnärztin in der eigenen Praxis zu sein bedeutet nicht, nur ‚Zahnärztin‘ in der eigenen Praxis zu sein.“ Man ist Chefin eines Teams, hat ein offenes Ohr für Sorgen, Ideen oder auch Kritik und muss sich durch den Dschungel der Betriebswirtschaft kämpfen. Dann kommuniziert man noch mit etlichen Gewerken und Laboren und muss auch mal Putzkraft oder Handwerker ersetzen.“

Die Freiheiten der Selbstständigkeit will Dr. Lilly Qualen nicht mehr missen. Zahnärztin, Chefin, Mama – das funktioniert auch deshalb, weil sie die Abläufe so organisieren kann, dass es für alle passt. Dr. Lilly Qualens wichtigster Rat an Praxisgründer: „Man sollte zu keinem Zeitpunkt das Gefühl haben, mit allem allein dazustehen, und sich auf ein Back-up in Form von Geschäftspartnern, Kollegen und Familie berufen. Man braucht einfach Unterstützung bei allen möglichen fachlichen und persönlichen Themen.“

## Checkliste für Praxisgründer

Erfolgreiche Praxisgründerin und junge Mutter - Wie geht das zusammen? Nicht ohne ein starkes Netzwerk aus Familie, Praxisteam und Partnern. Seit ihrer Gründung vertraut Dr. Lilly Qualen auf die Softwarelösungen von Dampsoft, die ihr die Arbeit und das Leben erleichtern. Aus der Zusammenarbeit und den persönlichen Erfahrungen ist eine Checkliste für Praxisgründer entstanden.

Nutzen Sie die Checkliste für Ihre Gründung!  
Mehr erfahren: [www.dampsoft.de/startup](http://www.dampsoft.de/startup)



DAMPSOFT GmbH  
[Infos zum Unternehmen]



# Materialwirtschaft von Tag 1 in Profi-Hand

Dr. Timo Weihard und Sarah Vogt-Weihard haben im Februar 2021 ihre Praxis Weihard Zähne in Filderstadt bei Stuttgart neu gegründet und dabei von Anfang an auf AERA-Online als Partner für die Materialwirtschaft gesetzt. Im Interview erzählen sie von ihren Erfahrungen.

**Autorin: Sina Neugebauer**

Wie sind Sie dazu gekommen, zu gründen, und nicht eine Praxis zu übernehmen?

**Dr. Timo Weihard (TW):** Wir haben uns einige bestehende Praxen angeschaut. Dabei haben wir festgestellt, dass wir unsere Energie nicht dazu nutzen wollen, alte Strukturen aufzubrechen, sondern die Energie besser in unser eigenes Praxiskonzept investieren möchten. Wir wollten unsere eigenen Prozesse aufstellen und die Möglichkeit haben, diese direkt weiterzuentwickeln.

Sie haben sich bei der Gründung entschieden, die Materialwirtschaft über die Bestell- und Preisvergleichsplattform AERA-Online abzubilden. Warum?

**TW:** Als Zahnarzt braucht man eine Unmenge an Materialien, das ist eine wahre Materialschlacht. Gerade, wenn man eine Praxis neu einrichtet. In diesem Chaos sind wir froh, einen Partner zu haben, der uns an die Hand nimmt. Bei AERA-Online findet man sich schnell zu recht und kann Zeit und Geld sparen.



AERA-Online  
[Infos zum Unternehmen]



Sarah Vogt-Weihard  
und Dr. Timo Weihard.



**Wir haben mit unserem Architekten einen zentralen flachen Schrank implementiert, sodass in den Tiefen nichts verloren geht. Eine gute Erreichbarkeit von allen Behandlungsräumen aus war uns sehr wichtig.**

*Effizienz durch „just in time“.*

**Sarah Vogt-Weihard (SVW):** Die Handhabung ist unglaublich einfach. Wir benötigen keine zusätzliche Software und haben keine versteckten Kosten. Wir wissen bei AERA, woran wir sind. Wir lieben diese unkomplizierte Art der Bestellung und die Transparenz, die uns unsere Materialbestellungen erleichtert und überschaubar macht.

Welche Punkte waren Ihnen bei der Einrichtung des Lagers und den zugehörigen Prozessen wichtig?

**SVW:** Unternehmerisch sind vor allem das Personal und die Materialbeschaffung Punkte, die einen großen Einfluss auf den betriebswirtschaftlichen Erfolg haben. Speziell in der Praxisneugründung und auf die Materialbeschaffung bezogen, war es uns daher sehr wichtig, effektiv zu arbeiten und nicht mit riesigen Mengen Material zu starten. Das Lager ist kein großer Raum. Wir haben mit unserem Architekten einen zentralen flachen Schrank implementiert, sodass in den Tiefen nichts verloren geht. Eine gute Erreichbarkeit von allen Behandlungsräumen aus war uns sehr wichtig. Durch ein „kleines und schmales“ Lager können wir die Bestände in kürzester Zeit überblicken und flexibel nach dem „Just-in-time-Prinzip“ arbeiten. Genau das ist mit AERA perfekt möglich, denn hier haben wir die komplette Transparenz und können uns auf die Lieferzeiten verlassen. Damit halten wir die Materialmengen in der Praxis gering und bestellen nur das, was wir wirklich benötigen.

**TW:** Wir als Existenzgründer hatten am Anfang weder Verbrauchsmaterial noch Instrumente, nicht einmal eine Watterolle. Wir hatten keine Lust auf unzählige Telefonate, Kataloge wälzen, Artikelnummern rausschreiben, Preise vergleichen und am Ende gar ein Fax zu schicken. Wir machen das über AERA-Online. Am Anfang war ich kritisch und dachte, ob man wirklich alles, was man für die Praxis braucht, auf einer einzigen Onlineplattform findet. Ich war positiv überrascht, denn ich konnte 95 Prozent der Materialien, die ich suchte, direkt finden. Und wenn man mal was nicht findet, kann man bei AERA anrufen! Der Artikel wird aufgenommen und ist in kürzester Zeit über die Plattform bestellbar.

Wie haben Sie Ihr Lager strukturiert?

**SVW:** Wir haben uns mit dem Feature Lager LE bei AERA-Online Lagerkarten und Listen erstellt und ausgedruckt. Das ist besonders einfach in der Handhabung und wirklich für alle verständlich. Hier bekomme ich direkt eine visuelle Erinnerung und weiß damit, dass ich beim Mindestbestand angekommen bin und nachbestellen muss.

**TW:** Oder man macht eine kurze Inventur. Man denkt jetzt, dass man damit zwei bis drei Stunden beschäftigt ist. Aber so ist es nicht mehr. Die fortschrittlichen Lager sind klein. Bei uns ist es lediglich ein Schrank. Ich kontrolliere den Bestand, scanne die Barcodes der Artikel, die auslaufen, gehe auf AERA-Online, mache die Bestellung fertig und schicke sie ab. Fertig. Auch die Nachbestellung ist denkbar einfach! Wir müssen keine Portokosten vergleichen oder über Mindestbestellmengen nachdenken. Durch den Warenkorboptimierer haben wir die Möglichkeit, dass automatisch Preis, Lieferant und Lieferzeit perfekt gewählt werden. Und wenn ich darüber hinaus spezielle Wünsche habe, kann ich das einfach nachjustieren und einstellen.

Welche Aspekte sind gerade bei einer Neugründung wichtig und was ist Ihr persönliches Gründungsfazit?

**SVW:** Ich denke hier an das Qualitätsmanagement und die Erstbegehung. Und da können wir auf die Informationen zurückgreifen, die AERA-Online direkt anbietet. Ich kann mit einem Klick alle Sicherheitsdatenblätter meiner Materialien und Produkte herunterladen und speichern.

Nach einer Gründung stellt man sich dann die Frage, welche Dinge man besser machen würde. Würden wir das Lager wieder so einrichten, würden wir wieder mit AERA zusammenarbeiten? Und: Wir würden es wieder so machen. Weil wir mit AERA-Online maximale Flexibilität, Transparenz und Effizienz in der Lieferkette und in der Lagergestaltung haben.

Weitere Informationen zu AERA unter: [www.aera-online.de](http://www.aera-online.de)



# fit4founding: Zehn wichtige Schritte für die Praxisgründung

Selbstständig oder nicht? Keine kleine Entscheidung! Was es bei der Antwortfindung zu beachten gilt, stellt der vorliegende 10-Schritte-Guide für die Selbstständigkeit vor.

© Alena Ozerova/Shutterstock.com

Autorin: Beate Kleemann

## 1 Ziele für Ihre Zahnarztpraxis formulieren

Ein oft vernachlässigter Schritt vor dem Gründen ist die Festlegung von Zielen. Wenn Sie davon träumen, Eigentümer einer florierenden Zahnarztpraxis zu sein, ist dies kein messbares Ziel. Der gewünschte Zielzustand besteht aus vielen Teilzielen. Diese können sein: Erreichen einer bestimmten Einkommens, Aufnahme einer gewissen Anzahl an Patienten, Spezialisierung auf ein Gebiet der Zahnmedizin, Etablierung als Meinungsbildner in der Branche u.v.m. Definieren Sie daher sowohl das endgültige Ziel als auch die Teilziele genau und stellen Sie sicher, dass diese auch realistisch sind.

## Aktuelle Marktsituation analysieren

Nachdem Sie Ihre Ziele festgelegt haben, fahren Sie mit der Analyse der aktuellen Marktsituation fort. Eine detaillierte Untersuchung des Ist-Zustands kann viele Antworten liefern, aber auch überraschend viele neue Fragen aufwerfen, die Ihnen noch nicht bewusst waren.

In dieser Phase sollten Sie sich u.a. fragen, wie das derzeitige zahnärztliche Dienstleistungsangebot aussieht und welche Entwicklungen zu erwarten sind.





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

# Gründen mit einem guten Gefühl.

Ihr Weg in die eigene Praxis:  
➤ [apobank.de/gruenden](https://apobank.de/gruenden)

# 3

## Starke Berater für die Gründung finden

Während der Gründungsphase ist ein Praxis-Start-up-Team Gold wert. Es hilft dabei, Fehler beim Gründen der Zahnarztpraxis zu vermeiden und die Lernkurve insgesamt zu verkürzen. Wichtig ist es, Menschen mit Erfahrung und Wissen zu finden, die helfen, die richtigen Entscheidungen zu treffen. Dies können externe Berater sein oder Wissensträger aus Ihrem dentalen Netzwerk. Dieses Wissen können Sie nutzen, um einen Businessplan für Ihre Zahnarztpraxis zu entwerfen.

# 4

## Einen Businessplan entwerfen

Wenn Sie ein Darlehen beantragen möchten, benötigen Sie einen professionellen Businessplan. Dieser sollte alle Aspekte Ihres zukünftigen Unternehmens abdecken. Es ist daher notwendig, genau abzuwägen, welche Leistungen Sie anbieten werden, mit wie vielen Patienten Sie rechnen etc., um betriebswirtschaftliche Zahlen Ihrer Praxis valide zu berechnen. Auch die Kosten für die Anschaffung von Geräten, die für Ihre Arbeit notwendig sind, sollten darin enthalten sein. Hierbei spielt auch eine wesentliche Rolle, für welche Praxisform Sie sich entscheiden (Neugründung einer Praxis, Übernahme oder Neugründung einer Gemeinschaftspraxis). Eine Einstieg in eine Gemeinschaftspraxis ist ebenfalls wichtig. durchdachte Strategie ist ebenfalls wichtig. Achten Sie darauf, dass Sie realistisch und nicht illusorisch planen.

## Die richtige Praxisausstattung finden

Setzen Sie im ersten Schritt den Fokus auf Anschaffungen, die einen reibungslosen Praxisbetrieb gewährleisten. Dazu zählen bspw. neben einer qualitativen Praxisausstattung auch eine Zahnarztsoftware, die Ihre Anforderungen erfüllt, wie z.B. charly by solutio. Das Praxisverwaltungssystem charly begleitet alle Arbeitsabläufe in der Zahnarztpraxis, digitalisiert und optimiert den dentalen Workflow und ist Ihr zuverlässiger Partner im Praxisalltag. Das umfangreiche Weiterbildungsangebot unterstützt Sie und Ihre Mitarbeiter optimal beim Einstieg.

# 5

## Geeignetes Personal für die Zahnarztpraxis finden

Jede Zahnarztpraxis braucht gute Mitarbeiter. Stellen Sie daher ein Team zusammen, das Sie bei der Entwicklung Ihrer Praxis unterstützt. Treffen Sie eine sorgfältige Wahl, denn Ihre Mitarbeiter sind Ihr Aushängeschild und repräsentieren das, wofür Ihre Praxis steht und welche Werte Ihnen wichtig sind.

# 6

## Finanzierung organisieren

Für die Finanzierung einer Praxisgründung wird oft ein Kredit benötigt. Dafür sollten Sie nachweislich belegen können, dass die Rückzahlung sichergestellt werden kann. Bedenken Sie, bei der Finanzierungsplanung miteinzukalkulieren, was Sie monatlich an Einnahmen generieren müssen, um den Kredit zu tilgen. Berücksichtigen Sie, dass Sie vom Gewinn auch Ihren Lebensunterhalt bestreiten müssen.

# 7

# 10

## Rechtliche Voraussetzungen schaffen

Zu guter Letzt sollten Sie sich noch speziell mit den rechtlichen Aspekten der Gründung einer Zahnarztpraxis beschäftigen. Für jede Praxis ist die Eintragung ins Zahnarztregister notwendig. Einen Antrag dafür können Sie bei der Kassenzahnärztlichen Vereinigung anfordern.

# 8

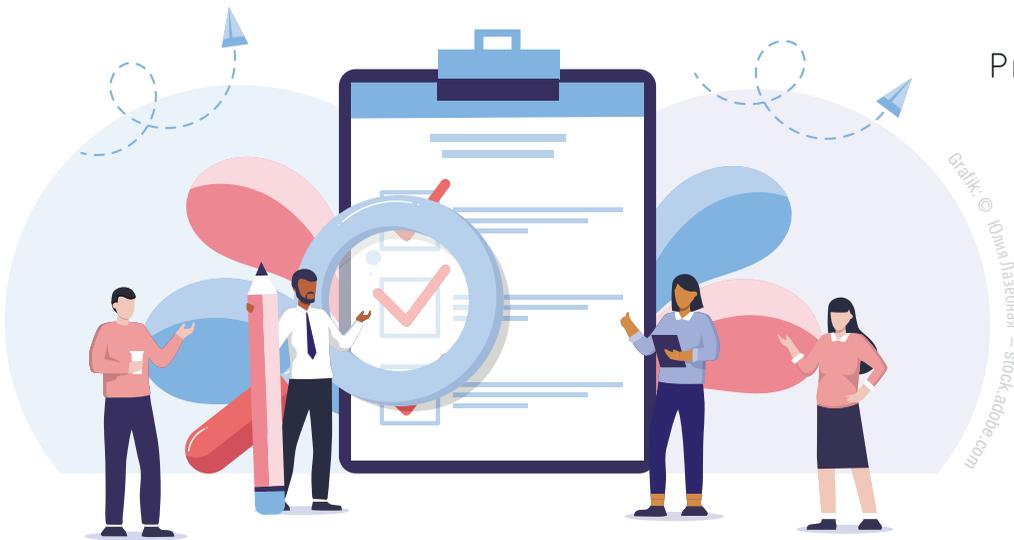
## Führungskompetenz lernen

Der Inhaber ist die führende Person einer Zahnarztpraxis. Er steht für die Vision, das Arbeitsklima und die Unternehmenskultur. Ein guter Zahnarzt zu sein bedeutet nicht, automatisch die Fähigkeit zu besitzen, ein Team zu leiten. Aber gute Führung kann man lernen. Wenn Sie sich Ihrer Führungsqualitäten nicht sicher sind, belegen Sie einen Kurs oder ein Coaching.

# 9

## Marketingmaßnahmen ergreifen

Der Dentalmarkt ist ein sehr dynamischer Markt und die Konkurrenz bei Praxisinhabern ist groß. Um neue Patienten zu gewinnen, ist es deshalb notwendig, Ihre Zahnarztpraxis auch medial für Patienten sichtbar zu machen. Geeignete Maßnahmen hierfür sind u.a. Suchmaschinenoptimierung (SEO), Einträge in Google My Business oder in Branchenportalen.



## Fazit

Das Gründen einer Zahnarztpraxis ist eine kostspielige Angelegenheit mit viel Planungsaufwand und der Notwendigkeit, eine Vielzahl von Entscheidungen zu treffen. Doch viele Erfolgsgeschichten von Zahnärzten zeigen, dass es sich lohnt, eine eigene Praxis zu gründen. Mit guter Vorbereitung, wohlüberlegten Entscheidungen und den richtigen Partnern wie z.B. solutio steht einer erfolgreichen Selbstständigkeit nichts mehr im Weg.



solutio  
[Infos zum Unternehmen]

## KONTAKT

**solutio GmbH & Co. KG**  
Zahnärztliche Software und Praxismanagement  
[www.solutio.de](http://www.solutio.de)

ANZEIGE

# Einrichtung nach Ihren Wünschen.



Freuding Labors GmbH | Am Schleifwegacker 2  
87778 Stetten (Allgäu) | [www.freuding.com](http://www.freuding.com)

- Empfang
- Wartebereich
- Büro, Archiv
- Behandlungseinheiten
- Sterilisations Raum
- Techniktische
- Guss- und Gipsräume
- Universitäten, Schulen, Schulungsräume

# Optimale Workflows dank sinnvoller Praxisplanung

Zeit ist Geld – das gilt auch in der Zahnarztpraxis. Mit der richtigen Planung der Räume lassen sich Arbeitsprozesse optimieren und damit auch bares Geld sparen. Worauf es bei der Raumkonzeption ankommt und auf was man dabei achten sollte, verrät Michael Ihlein, Spezialist für Planung und Innenarchitektur bei NWD.

*Autorin: Lena Enstrup*



**Michael Ihlein,**  
Praxisplaner bei  
NWD in Stuttgart.

„Für die perfekte Anordnung der Räume einer Zahnarztpraxis ist es wichtig, die unterschiedlichen Workflows zu analysieren“, erklärt Michael Ihlein. Auf der einen Seite gibt es den externen Workflow mit den Patienten. Diese werden empfangen, nehmen im Wartezimmer Platz oder gehen in den Mundhygieneraum und werden dann vom Personal zum Behandlungszimmer oder in den Röntgenraum begleitet. Die Verabschiedung findet dann wieder im Empfangsbereich statt. Auf der anderen Seite steht der interne Workflow einer Zahnarztpraxis: Im Unterschied zum externen Workflow mit Patienten fungiert nicht der Empfangsbereich als „Schaltzentrale“, sondern der Aufbereitungsraum. Hier werden Instrumente und Medizinprodukte aufbereitet, gelagert und zur Behandlung in das Behandlungszimmer gebracht. In größeren Praxen empfiehlt sich zusätzlich die Integration eines Workflows für Lieferung und Materialverwaltung. Die Waren- oder Materiallieferungen werden beim Anlieferplatz angenommen, digital ins Warensystem eingepflegt und weiter in das Labor, die Behandlungsräume oder das Materiallager verteilt.

Kurze Wege sind das A und O

Kennt man diese Arbeitsabläufe, kann man dies bei der Raumplanung einer Zahnarztpraxis berücksichtigen, um die Wege möglichst kurz zu halten und einen optimalen Workflow zu entwerfen. Das verdeutlicht folgendes Beispiel: Die Entfernung zwischen dem Materialraum und der Verwaltung der Beispielpraxis beträgt 30 Meter. Jeder der vier Mitarbeitenden läuft diese Strecke pro Tag 30 Mal und braucht dafür jedes Mal 30 Sekunden. Insgesamt ist das eine Stunde reine Laufzeit pro Tag nur zwischen Empfang und Materialraum. Würde sich der Materialraum direkt neben dem Empfang befinden, könnte die gewonnene Zeit für andere Tätigkeiten genutzt werden.

„Bei der Planung kennzeichnen wir Patientenbereiche, Funktionsbereiche und Bereiche für Mitarbeitende mit unterschiedlichen Farben. Es gilt dabei, sinnvolle Schnittpunkte zwischen diesen Bereichen zu finden. Beispielsweise sollte der Aufbereitungsbereich nicht direkt neben dem Wartebereich sein, sondern sich zentral zu den Behandlungszimmern befinden. So können gebrauchte Instrumente nach einer Behandlung schnell zur Aufbereitung gebracht werden“, erklärt Michael Ihlein.

## Details entscheiden

„Es sind die Kleinigkeiten: Zum Beispiel achten wir darauf, dass die Toiletten für die Patienten in der Nähe des Wartebereichs sind, wo sie gut und schnell gefunden werden können. Ideal ist es, wenn Patienten sich intuitiv orientieren können“, macht der Praxisplaner deutlich, dass es viele Details in der Planung einer Praxis zu beachten gilt.

Auch in Bestandspraxen lässt sich der Workflow optimieren, und das oft mit geringem Aufwand. So kann die Nutzung der vorhandenen Räume getauscht werden: „Ältere Aufbereitungsräume sind für heutige Ansprüche oft zu klein geplant. Wenn man den Steri mit einem zentralen Behandlungsraum oder noch besser dem Labor tauscht, kann man zudem gleichzeitig die Laufwege optimieren.“

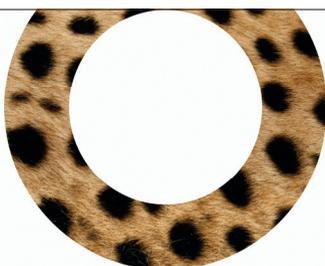
Ein weiterer Aspekt ist die Ausleuchtung der Arbeitsräume, für welche strenge Vorgaben in den Arbeitsstättenrichtlinien verankert sind. Bei der Planung hat Ihlein alle Richtlinien

stets im Blick: „Beispielsweise können Röntgen, Technikraum, WC oder Lager problemlos innen liegend geplant werden. So entstehen gleichzeitig schnelle Lauf- und Kommunikationswege.“

## Personalräume nicht vergessen

Die Raumplanung ist auch wichtig, wenn es darum geht, neues Personal zu finden und zu halten. Denn die Arbeitsatmosphäre spielt eine entscheidende Rolle bei der Wahl eines passenden Arbeitgebers. Ein Pausenraum sollte daher vor allem als Rückzugsort dienen und idealerweise außerhalb des Workflows gelegen sein. „Möglich wäre auch ein separater Personaleingang, eine Umkleide mit Waschgelegenheit oder eine Dusche für die Mitarbeitenden, die mit dem Rad zur Arbeit fahren. Hier findet gerade ein Umdenken statt: Früher habe ich eine Praxis mit drei Behandlungszimmern auf 120 Quadratmetern geplant, heute eher auf 180 Quadratmetern“, erzählt der Planungsexperte von NWD.

ANZEIGE



**charly**  
by solutio

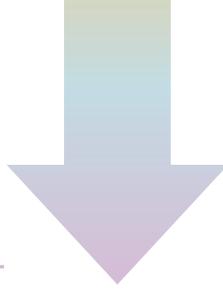
## #fit4founding Erfolgreiche Praxisgründung mit der Zahnarztsoftware charly

charly ist Ihr zuverlässiger Partner bei der Praxisgründung - für mehr wirtschaftlichen Erfolg, mehr Honorarsicherheit, kontinuierliche Qualitätssteigerung und spürbare Zeitersparnis. Zum Wohl Ihrer Praxis und Ihrer Patienten.

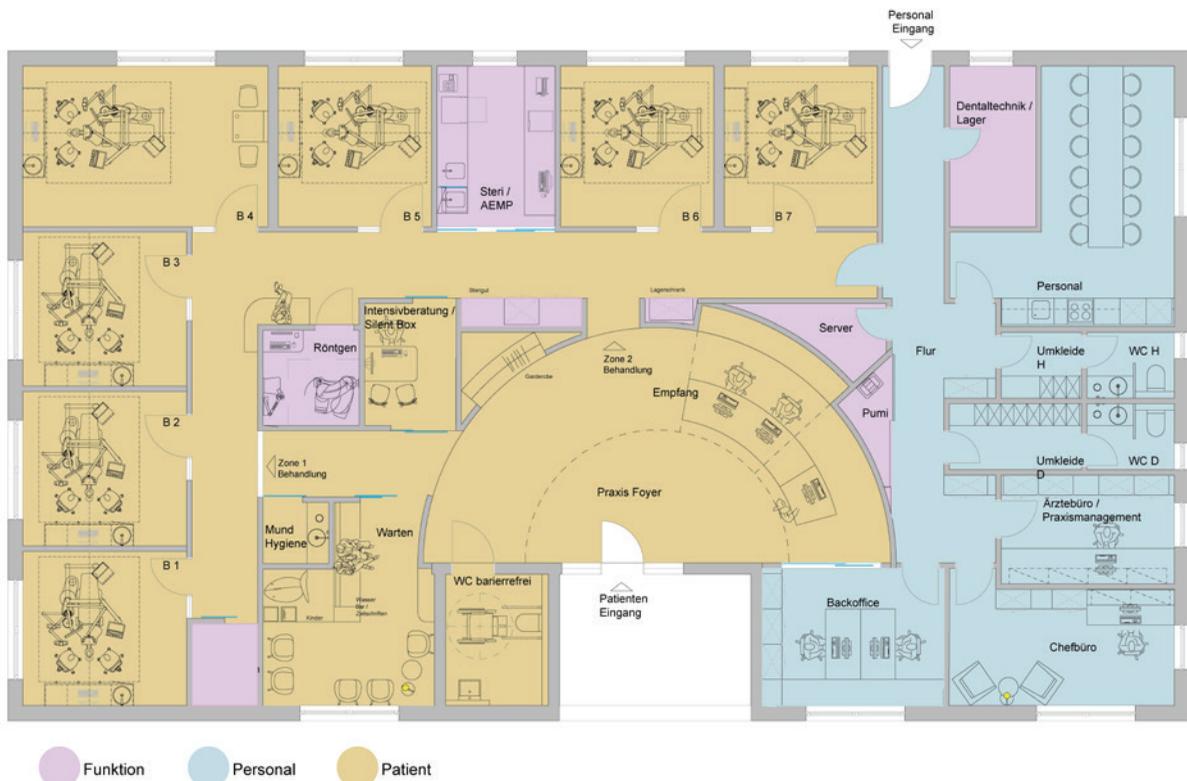


Lernen Sie charly kennen.  
Jetzt Termin vereinbaren!

[solutio.de/charly](https://solutio.de/charly)



Für einen **optimalen Praxisworkflow** gilt es, **sinnvolle Schnittpunkte** zwischen Patienten-, Personal- und Funktionsbereichen einer Zahnarztpraxis **zu finden**.



## Möbel und Geräte richtig anordnen

Voraussetzung für einen optimal funktionierenden Workflow ist aber nicht nur die Anordnung der Räume, sondern auch die Platzierung der Geräte und Möbel innerhalb eines Raums. Klassischerweise wird die Behandlerseite der Eingangstür zugeordnet – außer der Behandelnde ist Linkshänder. Hier spielt vor allem ergonomisches Arbeiten eine große Rolle: Handbewegungen müssen passen, und es ist wichtig, einen guten Sitz zu haben, um ein sicheres Arbeiten zu ermöglichen. Ein besonderes Augenmerk liegt daher auf der Sitz- und Arbeitsposition. Denn diese bedingt die optimalen Abstände zu Geräten und Möbeln. „Gerade in Mehrbehandlerpraxen mit wechselnden Anforderungen ist es optimal, wenn sich die Arbeitsergonomie schnell anpassen lässt“, erklärt Michael Ihlein mit Bezug auf die zunehmende Bedeutung der Flexibilität in großen Praxen.

## Optimierung mit Fokus

Mit der richtigen Planung der Räume lassen sich Workflows in einer Zahnarztpraxis optimieren – allerdings nur, wenn man weiß, worauf es ankommt. Die Planer von NWD haben individuelle Arbeitsabläufe im Blick und entwerfen ein auf die persönlichen Bedürfnisse abgestimmtes Konzept, damit Praxisteams sich auf das Wesentliche konzentrieren können: ihre Patienten.

## KONTAKT

**NWD Nordwest Dental GmbH & Co. KG**  
Tel.: +49 251 7607-0  
[www.nwd.de](http://www.nwd.de)

# Gründen: **Think Big** und in einer Fünf-Jahres-Vision

Die Team Lieblings-Zahnarzt GmbH ermöglicht Zahnmedizinern, mit der erfolgreichen Marke „Lieblings-Zahnarzt“ ihre eigene Zahnarztpraxis neu zu gründen. Das Partnerschaftskonzept vereint die Sicherheit eines erprobten und modernen Praxiskonzeptes mit einem Höchstmaß an Entscheidungs- und Gestaltungsfreiheit – ganz ohne Beteiligung oder Mitspracherechte eines Dritten. Michael Steinbach, einer der Gründer und Geschäftsführer der Team Lieblings-Zahnarzt GmbH, verrät, worauf es unter anderem beim Gründen ankommt.

**Interview: Marlene Hartinger**

Michael Steinbach



... ist Co-Gründer der Team Lieblings-Zahnarzt GmbH und berät mit großem Know-how und Engagement angehende Praxisgründer bei ihrem „Abenteuer Niederlassung“.

Herr Steinbach, Sie sagen, man sollte beim Gründen eine Fünf-Jahres-Vision entwerfen. Warum dieser Zeitraum?

Die klassischen zwei bis drei Jahre Vorschau, wie sie zum Beispiel eine finanzierende Bank einfordert, sind unseres Erachtens zu knapp angesetzt, wenn es um die langfristige Selbstverwirklichung junger Gründer geht. Hier ermöglicht ein Entwurf von fünf Jahren, berufliche und private Ziele, einen hohen Grad an persönlicher Freiheit und Flexibilität zu durchdenken und anzuvisieren. Unser Ansatz für Gründer lautet: Richte dich und dein zukünftiges Leben nicht nach Praxisopportunitäten aus, sondern gestalte dir deine ganz persönliche Work-Life-Balance in deiner maßgeschneiderten Praxis. Um das zu erreichen, sollten bereits die ersten unternehmerischen

Schritte und Investitionen – sei es in Bezug auf den Standort, die Praxisgröße oder Behandleranzahl – unbedingt auf der Grundlage einer Vision von mindestens fünf Jahren fußen und auf deren Realisierung einzahlen.

Wie unterstützen Sie Gründer bei der Entwicklung eines solchen Zeitrahmens?

Indem wir einen Katalog von mehr als 50 Fragen gemeinsam mit den Gründern durchgehen. Dessen Antworten stellen die Grundlage der individuellen Vision dar, die uns in der Folge gemeinsam als Kompass dient. Dabei geht es um übliche Fragen nach Spezialisierungen und Prophylaxequote. Gleichzeitig aber gehen wir mit den Gründern weiterreichenden Fragen nach: Wie und wo möchtest du in fünf Jahren leben? Wie stellst du dir deine Familienplanung vor? Möchtest du längere Abwesenheiten, z. B. durch Reisen, möglich machen? Wie viele zahnärztliche Kollegen möchtest du einstellen? Aus den Antworten leiten wir die ganz persönliche Vision ab, welche wiederum über mögliche Standorte, passende Räumlichkeiten, die richtige Personalplanung und auch die Finanzplanung mit sinnvollen Investitionen im Zeitverlauf entscheidet. So entsteht am Ende eine ganzheitliche Strategie, die nicht nur das formell Notwendige beinhaltet, sondern



Michael Steinbach  
[Infos zur Person]

auf dem Fundament aller Dimensionen der persönlich angestrebten Selbstverwirklichung fußt.

Wie viel Realität braucht eine praxistaugliche Vision?

Unsere Arbeit hat uns gezeigt: Wir bekommen die Zukunft, die wir uns wünschen, nur dann, wenn wir eine Vision von ihr haben, die wir uns auch konkret vorstellen können und die Bezugspunkte zur Realität hat. Meine Frau Christin hat ihre Vision der eigenen Praxis seit der Gründung 2016 Schritt für Schritt realisiert – mit ihrer persönlichen und unserer gemeinsamen selbst gewählten Work-Life-Balance. Mit dieser Erfahrung möchten wir Gründer als Partner unterstützen. Letztlich raten wir: Gerne richtig groß denken und sich mit Vorstellungskraft „reinfühlen“ in das künftige Leben mit der eigenen Praxis. Und dann besonnen und strategisch einen Schritt nach dem anderen gehen und kontinuierlich daran feilen, die eigene Vision, die sich natürlich wie das Leben selbst dynamisch weiterentwickeln darf, Realität werden zu lassen.

Weitere Infos unter:  
[www.teamliebblingszahnarzt.de](http://www.teamliebblingszahnarzt.de) und  
[www.liebblings-zahnarzt.de](http://www.liebblings-zahnarzt.de)

# Praxismöbel oder Praxiseinrichtung?

Was ist der Unterschied? Eine Behandlungszeile in einen Raum zu stellen, ist eine Möglichkeit. Die andere ist aber, nicht nur das einzelne Einrichtungselement zu sehen, sondern den Raum als Ganzes – oder noch weiter gedacht: die Praxis als gesamte optische und funktionelle Einheit.

**Autor: Marc Brandner**

Eine gute Funktionalität ist das A und O. Aber im Umkehrschluss muss eine funktionale und ergonomische Einrichtung nicht unästhetisch sein. Im Schnittpunkt der beiden Wünsche liegt nun die Kunst des Innenarchitekten, eine ästhetische und gleichzeitig funktionale Einrichtung zu gestalten – und das ist die Aufgabe für Spezialisten.

## Virtueller Praxisrundgang: Erst der Empfang...

Starten wir unseren virtuellen Praxisrundgang am Empfang. Für den Patienten der erste Anlaufpunkt, für die Praxis eine Visitenkarte, quasi das Aushängeschild – für den ersten Eindruck gibt es schließlich keine zweite Chance. Die Optik spielt also eine entscheidende Rolle. Deshalb sieht der Innenarchitekt nicht nur das Möbelstück der Empfangstheke, sondern den gesamten Empfangsbereich: Licht, Böden, Wände und andere Einrichtungsgegenstände wie Schränke sollen eine Einheit bilden (Abb. 1a und b).

Auf der funktionellen Seite muss die Empfangstheke so klar präsent sein, dass der Praxisbesucher diese als Orientierungspunkt sieht. Andererseits sind die Anforderungen an die dort arbeitenden Mitarbeiter im Fokus. Sind genügend Arbeitsflächen vorhanden, wo steht der Drucker, was ist für den Besucher, der vor der Theke steht, einsehbar?

## ...dann der Wartebereich...

Weiter geht es in den Wartebereich. Dieser muss nicht trist und rein funktional sein. Werden hier das Farbkonzept und die Materialität des Empfangsbereichs aufgegriffen, dann bildet sich optisch die gewünschte Einheit. Als Alternative zu den beliebten Einzelstühlen, nicht selten Klassiker, bietet sich eine individuell entworfene Sitzbank an. Ein solche kann auch harmonisch integriert werden und gibt dem Wartebereich Charakter. Ebenso kann die Garderobe vom schmucklosen Kleiderbügelständer zum Eyecatcher werden. Unterstützt werden kann dieses Ambiente durch entsprechende Lichtakzente, die mit Bedacht gesetzt werden wollen.

## ... und das Behandlungszimmer...

Aber wer wartet schon gerne? Also geht es in das Behandlungszimmer. Das Farbklima wird selbstverständlich auch hier fortgeführt. Boden, Wände, Behandlungszeile und -stuhl nehmen die Oberflächen und Farben auf. Doch der Fokus liegt hier auf einem anderen Punkt: Die Ergonomie muss passen, alles muss am richtigen Ort sein. Und so wird die Behandlungszeile von einem Spenderschrank ergänzt. Dieser beinhaltet von Einmalhandschuhen bis zu Tüchern alles, was man im hektischen Praxisalltag schnell griffbereit haben muss. Auch für den Röntgenraum ste-

## #Planung



#Realisierung



**Abb. 1a und b:** Der Empfangsbereich ist der erste Anlaufpunkt für den Patienten. Das Durchspielen von Farbalternativen bei den Visualisierungen erleichtert dem Kunden die Vorstellung, wie die fertige Praxis aussehen wird. (Fotos: Dr. Julia Röttger, Zahnmedizin am Süder Markt, Herten)

hen selbstverständlich innovative Einrichtungslösungen zur Verfügung, die auch auf engstem Raum kreative Umsetzungen bieten.

...auch der Steri-Raum gehört dazu ...

Damit ist der „öffentliche“ Teil der Praxis gezeigt. Die Planungsarbeiten umfassen jedoch noch weitere Räumlichkeiten. Der Sterilisationsraum ist so ein Punkt, bei dem es sich lohnt, genau hinzusehen und exakt zu planen. Die Vorgaben und gesetzlichen Bestimmungen zur Hygiene in der Zahnarztpraxis sind komplex und deren Einhaltung und Umsetzung bei der Planung und Realisierung eines Sterilisationsraums anspruchsvoll. Berücksichtigt werden müssen beispielsweise die Arbeitsstättenverordnung und die Richtlinien des Robert Koch-Instituts. Freuding setzt hier das Ampelprinzip um: Von Rot nach Grün folgen hier die Arbeitsschritte, die entsprechend bei der gesamten Einrichtung vorgegeben werden. Selbstverständlich werden Wasser, Strom und Druckluft, aber auch die Netzwerksanschlüsse berücksichtigt. Dem Kunden werden diese Planungen mit 3D-Visualisierungen präsentiert, die es nicht nur erlauben, dass man eine genaue Vorstellung der fertigen Einrichtungen und Räume erhält, sondern auch beispielsweise Farbvarianten schnell darstellen kann.

...und das Praxislabor sowie der Backoffice-Bereich

Nicht selten steht für das Praxislabor relativ wenig Raum zur Verfügung. Hier ist von den Innenarchitekten Kreativität und vor allem Erfahrung gefragt. Kennt der Planer die Arbeitsabläufe im Labor, können die Versorgungsmedien so geplant werden, dass alles dort ist, wo es der Techniker benötigt. Ein zentraler Technisch, auf Wunsch höhenverstellbar mit Anbindung an das Netzwerk, wird durch Gruppen für Gipsarbeiten ergänzt. Das Spektrum kann hier aber problemlos erweitert werden; so lassen sich Lösungen für CAD/CAM-Geräte ebenso realisieren wie spezielle Arbeitstische für Keramikarbeiten.

Manchmal stiefmütterlich behandelt wird das Backoffice. Doch auch hier lohnt sich eine Planung, lassen sich nicht selten mit geringen Mitteln deutliche Veränderungen und Verbesserungen erzielen, und das sowohl im optischen wie auch im funktionellen Bereich.

Gut geplant ist halb gebaut

Schön ist es, wenn die Planer quasi mit einem weißen Blatt Papier beginnen können. Beim ersten Vorabgespräch werden die Vorstellungen aufgenommen, und dann geht die Planung los. Doch lassen oftmals die baulichen Gegebenheiten, das Budget oder aber auch der persönliche Wunsch der

Außendarstellung nur eine eingeschränkte Planung zu. Aber gerade in so einer Situation zeigt sich der wahre Fachmann. Platz ist schließlich in der kleinsten Hütte, und die Innenarchitekten und Planungsexperten von Freuding sind darauf spezialisiert, maßgefertigte Lösungen zu finden. Von der Empfangstheke aus dem Standardprogramm bis zum individuellen Einzelstück, von einer Teillösung bei einer Modernisierung bis zu einer gesamten Praxisplanung ist eine große Bandbreite möglich.

Noch nicht satt gesehen?



**KONTAKT**

**Freuding Labors GmbH**  
www.freuding.com

# Das größte Einfallstor sind wir selbst: Mehr IT-Sicherheit und Datenschutz

Datenschutz und Datensicherung sind für viele leidige Themen, dabei ist es heutzutage durch die Vielzahl an Informations- und Datenkanälen wichtiger denn je, vertrauliche Daten zu schützen. Das gilt gleichermaßen im privaten wie im beruflichen Umfeld einer Zahnarztpraxis. Sven Zehl, Information Security Officer bei Doctolib Deutschland, klärt über Schwachstellen der Datensicherheit auf und gibt Handlungsempfehlungen zur Optimierung.

**Autor: Sven Zehl**

Warum ist die IT-Sicherheit für Arztpraxen wichtig? Die Anzahl an Hackerangriffen in den letzten Jahren hat deutlich zugenommen. Cyberattacken können zu Umsatzverlusten, einem Imageschaden und hohen Kosten für die Wiederherstellung der Systeme führen. Natürlich sind nicht nur Technologieanbieter betroffen. Die Bedrohung steigt auch für jede einzelne medizinische Einrichtung, die hochsensible Daten verwendet, ständig.

Was können Schwachstellen sein?

Das größte Einfallstor sind wir selbst! Das fehlende Bewusstsein von Mitarbeitern in Bezug auf IT- und Datensicherheit kann ein leichtes Ziel für Angreifer sein. Die schadhafte Dateien, die in die Systeme gelangen, werden oft als E-Mail-Anhänge verschickt und unbedacht angeklickt. Die häufigsten Angriffe sind Phishings. Der Begriff Phishing setzt sich aus den Wörtern „password“ und „fishing“ zusammen und ist eine Technik, mit der Cyberkriminelle durch Betrug, Täuschung oder Irreführung an vertrauliche persönliche Daten gelangen wollen.

Wie erkenne ich Phishing und wie kann ich mich schützen?

Beachten Sie, dass kein seriöser Anbieter Sie dazu auffordern würde, vertrauliche Zugangsdaten per E-Mail preiszugeben. Überprüfen Sie zudem die Adressleiste in Ihrem Browser und achten Sie auf verschlüsselte Websites. Diese erkennen Sie an der Abkürzung „https://“ in der Adresszeile. Und klicken Sie niemals auf Links in einer dubiosen E-Mail oder öffnen Anhänge einer verdächtigen E-Mail.

Handlungsempfehlungen

Datenschutz und IT-Sicherheit gehen Hand in Hand. Hier finden Sie einige Handlungsempfehlungen, die Sie unterstützen sollen, Risiken zu verringern.

## Arbeitsplatz

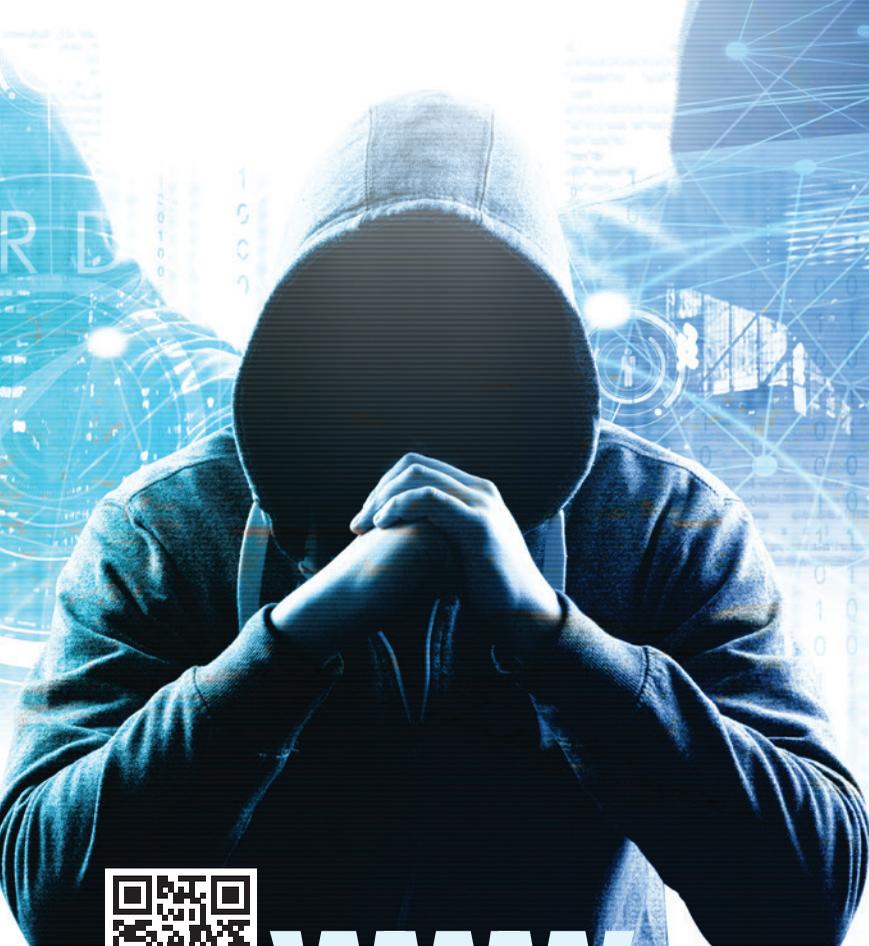
- Stellen Sie Computer, Drucker und Faxgeräte so auf, dass Praxisfremde, z.B. Patienten, keinen Zugang dazu bekommen können.
- Schalten Sie auf den PCs den Bildschirmschoner bzw. die Bildschirmsperre ein.

## Praxis-PCs, Server und Internet

- Nutzen Sie komplexe Passwörter mit Groß- und Kleinschreibung, Sonderzeichen und Ziffern mit einer Mindestlänge von acht Zeichen. Ein Passwort wie „123456“ oder „password“ sind ungeeignet, diese gehören zu den beliebtesten Passwörtern in Deutschland und werden deswegen sehr häufig genutzt.
- Aktivieren Sie die Zwei-Faktor-Authentifizierung (2FA) bei den Diensten, die sie anbieten.

## Kommunikation

- Seien Sie kritisch bei E-Mails mit merkwürdigen Absender- oder Empfängeradressen und löschen Sie solche E-Mails besser direkt. Weitere Verdachtsmomente sind Inhalte, mit denen man offensichtlich nichts zu tun hat (z.B. Rechnungen von Onlineshops).



## INFO

### Datenschutz bei Doctolib

Seit seiner Gründung im Jahr 2013 hat Doctolib den Schutz der Privatsphäre seiner Nutzer zu einer absoluten Priorität gemacht. Mehr Informationen erhalten Sie unter [info.doctolib.de/datenschutz/](https://info.doctolib.de/datenschutz/)



Mehr zum Thema gibt's **Online**

### Innerhalb Ihrer Organisation

- Regeln Sie die Nutzung von privaten Geräten (Smartphones, Tablets) Ihres Teams zu dienstlichen Zwecken. Stellen Sie Regeln zur Nutzung auf und sensibilisieren Sie Ihre Mitarbeiter für einen sicheren Umgang damit.
- Erstellen Sie einen Notfallplan, um die Abläufe und Zuständigkeiten während eines Notfalls zu regeln.

## KONTAKT

### Doctolib GmbH

Tel.: +49 89 20702884  
[info.doctolib.de](https://info.doctolib.de)

[Infos zum Unternehmen] \_\_\_\_\_



ANZEIGE

# VOLLDAMPF FÜR IHRE PRAXIS

## AUTOKLAV E10

2 Kammergrößen: 18 oder 24 Liter

### Leistungsstark:

Schnellprogramm nur 20 Minuten

### Komfortabel:

User- und servicefreundlich

### Ökologisch:

Sparsam im Strom- und Wasserverbrauch



**Euronda | Pro System®**

**14 Tage kostenlos testen!**

Anruf oder Mail genügt, den Rest erledigen wir! **Sofort lieferbar.**

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

T: 02505 9389 0 | [info@euronda.de](mailto:info@euronda.de)

# Gleich beim Start

## Digitalisierungspotenziale nutzen

Der unaufhaltsame Trend hin zu systematischen digitalen Prozessen liegt in den vielen nachweislichen Vorteilen begründet, die die Digitalisierung für die Wirtschaftlichkeit, Mitarbeiterzufriedenheit und Patientenbehandlung in Zahnarztpraxen mit sich bringt. Denn wer für klare, effiziente Prozesse sorgt, reduziert nicht nur das Fehlerpotenzial, sondern auch die benötigte Arbeitszeit für solche administrativen Tätigkeiten und somit auch den Stress für das Team.



Quelle: © Wawibox

Für Praxisgründer bedeutet Digitalisierung also vor allem eines: Die Chance, sich von Anfang an erfolgreich und zukunftsicher zu positionieren. Diejenigen, die sich bereits vor der Praxiseröffnung oder -übernahme mit der Materialverwaltung auseinandersetzen und für ein zeitgemäßes digitales System entscheiden, können die unumgängliche Erstinventur direkt mit der Einführung der Software verbinden, für die ebenfalls eine Inventur nötig ist. Zudem profitieren Praxisgründer vom ersten Tag an von transparenten Materialbeständen. Fragen wie „Wo liegt das Komposit?“, „Wie viele Packungen Schutzservietten haben wir noch?“ oder

„Wann läuft das Anästhetikum ab?“ gehören mit einem Klick der Vergangenheit an. Ist in die Software zusätzlich ein Preisvergleich integriert, profitieren Zahnärzte auch noch von deutlichen Einsparungen bei jeder Bestellung.

Wie bei der Einführung aller anderen digitalen Prozesse sollte man 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.

### **Wawibox Pro: Bestellplattform, Preisvergleich und Lagerverwaltung in einem**

Wawibox Pro funktioniert komplett unabhängig von einzelnen Händlern und Depots: So kann bei jeder Bestellung der Händler, von dem die Ware online bezogen werden soll, frei gewählt werden. Der in die Wawibox Pro integrierte Preisvergleich zeigt die günstigsten Konditionen sowie die Kundenbewertungen von über 140 Händlern an. Dabei werden auch individuell ausgehandelte Rabatte und Angebote von Depots berücksichtigt.

Dank der exakten Echtzeit-Erfassung des kompletten Lagerbestands schafft die Wawibox Pro Klarheit und Transparenz über die vorhandenen und benötigten Materialien. Konfigurierbare Bestandsmeldungen warnen das Team außerdem, wenn etwas nachbestellt werden muss.

Weitere Informationen zu Wawibox Pro unter: [www.wawibox.de/gruender](http://www.wawibox.de/gruender)

### Gründerangebot: **Einrichtungspauschale geschenkt**

Unabhängigkeit, Transparenz und Kontrolle von Anfang an: Um Zahnärzte bei der Praxisgründung oder -übernahme zu entlasten, entfällt bei Buchung der Wawibox Pro die Einrichtungspauschale in Höhe von 249 Euro. Das Angebot gilt für Neugründungen und Praxisübernahmen in den letzten zwölf Monaten sowie geplante Gründungen jedweder Form. Gründer profitieren somit von Anfang an von einer deutlichen Zeitersparnis, Stressreduzierung für das gesamte Team und von einer Kostenreduktion im Arbeitsalltag.



Mehr Informationen gibt es unter:  
[www.wawibox.de/gruender](http://www.wawibox.de/gruender)



Infos zur Wawibox  
[ein Angebot der caprimed GmbH]

## Windows 11-Update verschieben!



Seit Herbst 2021 bietet Microsoft Windows 10-Nutzern die Möglichkeit, kostenlos online auf Windows 11 umzustellen. Aktuell sind die orangedental/Vatech-Geräte sowie Software noch nicht für Windows 11 freigegeben. Deshalb sollte das Updaten auf Windows 11 verzögert werden, um mögliche Probleme zu verhindern. Die lassen sich vermeiden, indem:

- Vorkehrungen getroffen werden, ein Update auf Windows 11 zu verhindern.
- Keinesfalls auf Pop-ups geklickt wird, die auf Windows 11 updaten.
- Ein Update, das versehentlich gestartet wurde, unbedingt direkt oder vor Abschluss unterbrochen wird.

Durch die Beachtung der oben angeführten Maßnahmen ist weiterhin ein stabiler und problemloser Betrieb Ihres Röntgengeräts sowie der Software möglich. Da die ersten Software-Versionen von Windows-Updates in der Vergangenheit oft mit Fehlern behaftet waren, werden orangedental/Vatech die Freigabe für ihre Geräte und Software erst erteilen, sobald Windows 11 stabil und zuverlässig läuft. Die Softwareabteilungen arbeiten bereits an dementsprechenden Tests und werden Nutzende zu diesem Thema auf dem Laufenden halten. Für weitere Informationen stehen Nutzern der Vertrieb sowie die Hotline zur Verfügung.



**orangedental GmbH & Co. KG**

Tel.: +49 7351 47499-0

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

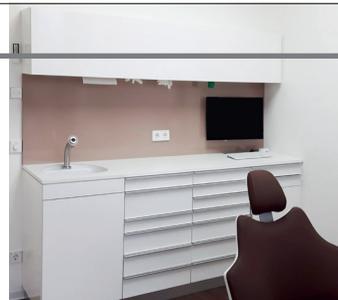
[Infos zum Unternehmen]

ANZEIGE

# wolf.g.

praxis + objekteinrichtungen

**Wir sind Ihr Partner bei der Praxisplanung und Möbelfertigung.**



Hauptstr. 15 • 73563 Mögglingen | [info@wolf-g.com](mailto:info@wolf-g.com) | [www.wolf-g.com](http://www.wolf-g.com) | Telefon 07174 - 296 97 78

## All inclusive:

## Vom ersten Gespräch bis zum reibungslosen Ablauf



MKG Rieger – MKG-Chirurgie  
am Klinikum, Dr. med. Gunnar  
Rieger, M.Sc. (Velbert).

SHR dent concept entwickelt Komplettlösungen für Zahnärzte, Zahnkliniken, Kieferorthopäden, MKG-Praxen und Dentallabore, die von der ersten Idee bis zur fertigen Existenz alles beinhalten. Wir sind ein versierter und kompetenter Ansprechpartner für Neugründung, Praxisübernahme oder Modernisierung. Bei allen Projekten ist viel zu beachten: Wie sind die baulichen Voraussetzungen der Immobilie, um dort eine Praxis mit modernster Technik einzurichten? Lässt sich in dieser Umgebung ein profitabler Patientenstamm etablieren? Sind die Vorstellungen einer individuellen Praxis bezahlbar? All dies sind Faktoren, die im Vorfeld von uns analysiert werden und anschließend das Fundament für ein individuelles Praxiskonzept bilden. Beste Referenzen sind zahlreiche Praxen, die SHR geplant und eingerichtet hat und weiterhin durch den Service der Geräte, Instandsetzungsmaßnahmen und zuverlässige Lieferung von Verbrauchsmaterialien betreut.

### Unser Angebot:

#### Kreativität, Sachverstand, Zuhören und Vorausdenken

Auf den persönlichen Praxisalltag zugeschnittene Architekturkonzepte sind unser höchster Anspruch, um eine angenehme Atmosphäre für das Praxisteam wie auch den Patienten zu schaffen. Unser Architekturteam legt besonderen Wert auf die Raumaufteilung und die Laufwege einer Praxis, um einen zeitoptimierten Arbeitsablauf im Tagesbetrieb zu garantieren. Kreativität, Sachverstand, Zuhören und Vorausdenken sind unsere Stärken. Eine hell gestaltete offene Anmeldung, ein gemütlich und wohnlich möblierter Wartebereich und modernste Technik (TV, WLAN, Musik) hinterlassen beim Patienten einen guten ersten Eindruck. Modernste Behandlungseinheiten, die dem Patienten und dem Behandelnden Komfort

bieten, sind genauso wichtig wie ausreichend Stauraum für Verbrauchsmaterial. Wir kennen die Kriterien für eine optimal organisierte Praxis und setzen diese in enger Zusammenarbeit mit unseren Auftraggebern um. Eine reibungslos funktionierende Praxis und Patienten, die sich darin wohlfühlen, sind der Grundstein für lang anhaltenden Erfolg.

#### Alles, was eine moderne Praxis braucht

SHR dent concept bietet noch mehr. Bei uns bekommen Zahnarztpraxen alles, was eine moderne Praxis benötigt: den Service von Geräten, die Beratung bei Neuanschaffungen und die schnelle und unkomplizierte Lieferung von benötigten Verbrauchsmaterialien. Komfortabel ist unser Recall-Service, der dafür sorgt, dass alle gesetzlichen Fristen für die Überprüfung von Geräten eingehalten werden. Eigeninitiativ informieren wir über anstehende Prüfungen und kümmern uns fristgerecht darum. Wenn es mal ganz schnell gehen muss, steht die 24-Stunden-Hotline von SHR unter Telefon +49 2842 90999-0 zur Verfügung. Diese gilt für Verbrauchsmaterial und Ersatzteile, aber auch für den Einsatz unserer Techniker, die im Notfall kurzfristig zur Verfügung stehen. Lassen Sie uns Partner für eine erfolgreiche Zukunft Ihrer Praxis werden.

Inspiziert? Fordern Sie uns heraus oder besuchen Sie uns im Internet unter [www.shr-dental.de](http://www.shr-dental.de)

Foto: © Jörg Parsick-Mathieu

#### SHR dent concept GmbH

info@shr-dental.de • [www.shr-dental.de](http://www.shr-dental.de)

## Sterilgut validiert einfach und schnell verpacken

Verpacken, schweißen und automatisch dokumentieren. Das Folienschweißgerät Euroseal Valida ist der zuverlässige und flexible Partner für eine validierte Sterilgutverpackung. Das Design fügt sich unauffällig in jede Praxis ein. Das stabile Gehäuse hält auch starken Beanspruchungen im Praxisalltag stand. Der Funktionsumfang übertrifft die Benchmark für Foliensiegelgeräte in dieser Klasse um einiges, und der geringe Stromverbrauch macht das Valida äußerst wirtschaftlich.

von Siegelparametern per LAN oder WLAN in das Praxissystem. Einen weiteren Entwicklungsschritt hat das Heizsystem des Euroseal Valida genommen. Hierdurch konnte das notwendige Aufheizen bis zu 70 Prozent beschleunigt werden.

Ein patentierter Rollenhalter mit doppelter Kapazität, ein integrierter Arbeitstisch und ein übersichtliches Touchpanel sorgen für einen kompakten Aufbau und einfache Handhabung. Die Rollenhalterung lässt sich zudem vom Gerät trennen und separat z. B. an der Wand montieren. So passt sich das Siegelgerät variabel allen Platzverhältnissen an.

Damit Verpackungsprozesse bei der Aufbereitung von Medizinprodukten validierbar sind, speichert das Euroseal Valida alle wichtigen Siegelparameter wie Temperatur, Druck, Zeit, Charge, Benutzer, Freigabe usw. Das sichert die Dokumentation und Rückverfolgbarkeit und ermöglicht die normenkonforme Sterilgutverpackung gemäß DIN EN 11607-2, DIN EN 868-5 und RKI-Empfehlungen.

Praxisstimmen bestätigen die problemlose Verwaltung und Einbindung in die Praxissoftware und das sehr gute Preis-Leistungs-Verhältnis. Weitere Informationen: [www.euronda.de/foliensiegelgeraete](http://www.euronda.de/foliensiegelgeraete)

### EURONDA Deutschland GmbH

Tel.: +49 2505 9389-0

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

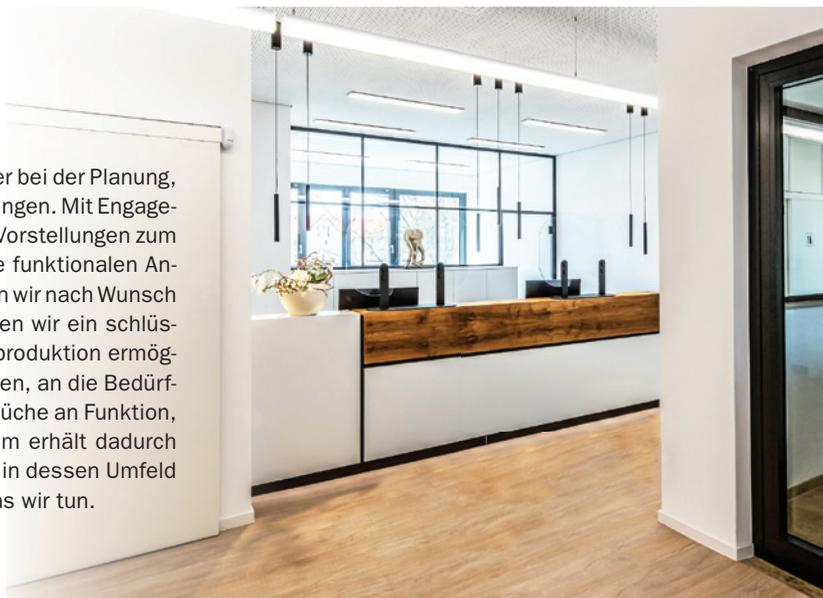
Infos zum Unternehmen



Mit dem jüngsten Modell-Update ist die Nutzerführung nochmals vereinfacht worden. Display und Menüauswahl wurden modernisiert und sorgen für einen flüssigen Bedienkomfort. Parallel sorgt die Software für eine schnellere Übertragung

## Einrichtungen mit Herz aus einer Hand

wolf.g. ist seit mehr als 20 Jahren Ihr verlässlicher Begleiter bei der Planung, Beratung und Fertigung von Arztpraxen und Objekteinrichtungen. Mit Engagement, Kompetenz und Liebe zum Detail erwecken wir Ihre Vorstellungen zum Leben. Unser ausgebildetes Team ist spezialisiert auf die funktionalen Anforderungen von Praxen. Neben der Objektplanung erstellen wir nach Wunsch begleitend die Möblierungsplanung. Dadurch gewährleisten wir ein schlüssiges Gesamtkonzept einer Praxis. Unsere eigene Möbelproduktion ermöglicht optimale, maßgeschneiderte und funktionale Lösungen, an die Bedürfnisse der Kunden angepasst. Dabei stellen wir hohe Ansprüche an Funktion, Qualität, Gestaltung und Verlässlichkeit. Jeder Praxisraum erhält dadurch das Erscheinungsbild, welches vermittelt werden soll und in dessen Umfeld Sie gern arbeiten. Wir planen mit Herz, weil wir lieben, was wir tun.



### wolf.g. praxis + objekteinrichtungen

Tel.: +49 7174 2969778 • [www.wolf-g.com](http://www.wolf-g.com)

## Flugzeugtrolleys auch in der Zahnarztpraxis

Ursprünglich wurden Flugzeugtrolleys für die Luftfahrt entwickelt und werden dort genutzt, um Passagiere an Bord zu verwöhnen. Ihre Eigenschaften eignen sich jedoch auch perfekt für die Nutzung in der Zahnarztpraxis. Sie bieten viele Vorteile und erleichtern die tagtäglichen Arbeitsprozesse:

- Hervorragende Mobilität durch Wendigkeit und leichtes Gewicht
- Gut organisierter Stauraum für Behandlungsequipment
- Vielseitig einsetzbar – als Lagermöglichkeit sowie während der Behandlung
- Hygiene und Sterilität – durch die Verwendung von Aluminium gut umsetzbar
- Ein Hingucker für jede Praxis, der auch Ihre Patienten begeistern wird
- Personalisierung der Wände möglich, z.B. Aufbringen Ihres Logos
- Vielfach bewährt bei Zahnärzten im Einsatz



[www.trolley-dolly.de](http://www.trolley-dolly.de)

Für Fragen stehen wir gerne telefonisch oder per E-Mail unter [info@trolley-dolly.de](mailto:info@trolley-dolly.de) zur Verfügung.

**Trolley Dolly – Flugzeugtrolleys and more**  
Tel.: +49 1514 6660594 • [www.trolley-dolly.de](http://www.trolley-dolly.de)

## Impressum

### Verlagsanschrift

OEMUS MEDIA AG  
Holbeinstraße 29  
04229 Leipzig  
Tel.: +49 341 48474-0  
[www.oemus.com](http://www.oemus.com)

### Chefredaktion

Katja Kupfer  
Tel.: +49 341 48474-327  
[kupfer@oemus-media.de](mailto:kupfer@oemus-media.de)

### Redaktionsleitung

Marlene Hartinger  
Tel.: +49 341 48474-133  
[m.hartinger@oemus-media.de](mailto:m.hartinger@oemus-media.de)

### Redaktion

Alicia Hartmann  
Tel.: +49 341 48474-138  
[a.hartmann@oemus-media.de](mailto:a.hartmann@oemus-media.de)

Katja Mannteufel  
Tel.: +49 341 48474-326  
[k.mannteufel@oemus-media.de](mailto:k.mannteufel@oemus-media.de)

### Anzeigenleitung

Stefan Thieme  
Tel.: +49 341 48474-224  
[s.thieme@oemus-media.de](mailto:s.thieme@oemus-media.de)

### Grafik/Satz

Josephine Ritter  
Tel.: +49 341 48474-144  
[j.ritter@oemus-media.de](mailto:j.ritter@oemus-media.de)

### Art Direction

Alexander Jahn  
Tel.: +49 341 48474-139  
[a.jahn@oemus-media.de](mailto:a.jahn@oemus-media.de)

### Herstellungsleitung

Gernot Meyer  
Tel.: +49 341 48474-520  
[meyer@oemus-media.de](mailto: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.

# DESIGNPREIS

# 2022

Wir suchen Deutschlands  
schönste Zahnarztpraxis.  
Jetzt bis zum 1.7.2022  
bewerben:  
[www.designpreis.org](http://www.designpreis.org)

**ZWP**

© Joy Jwalski - stock.adobe.com

# FUSSEN by orangedental

Extrem präzise, schnell, absolut farbecht und integriert in byzz®Nxt SW  
(Damit sind die Daten überall verfügbar)

## Unsere Anwender berichten:

Die Darstellung der Scans nach der Datenverarbeitung ist hervorragend aufgrund der HD-Foto-Videoqualität in Echtfarben. Der Export der Daten, vor allem im PLY-Format, ist hochpräzise - insbesondere beim Export in ExoCAD. Überzeugt hat mich außerdem die extrem gute Passgenauigkeit der Prothetik nach dem CAD-Design und Fertigung auf Basis der PLY-Daten - Alles Tip Top.



NEU

IO-3D-Scanner: Anwendungsgebiete: KFO / Implantologie / Zahntechnik  
Komplexe Restaurationen/ Totalprothetik / Ästhetische Zahnheilkunde

- Einfache Handhabung dank kompakter Abmessungen
- Schnelle Scanzeiten
- Flexible Scanprotokolle
- Full HD 3D Video Farbaufnahme
- Tiefenschärfe bis 15 mm
- Kantengenauigkeit unter 10 µm
- Zahnbogen unter 30 µm
- Autoklavierbare, kleine, beheizte Scannerspitze
- Ergonomisches Design, mit 350 g federleicht
- Offenes System mit Exportformaten STL, OBJ, PLY
- Integration in byzz®Nxt, kompatibel zu allen gängigen dentalen CAD-Systemen wie z.B. exocad, 3Shape, inLab, Dentalwings...



Optional mit Cart

