

talents.mag.

Alles für den Nachwuchs der Dental-Welt bis zur Gründung

Einblicke aus einem Praxiskonzept

Danielle Rudolph erzählt dir von ihrer Gründungsgeschichte

Famulatur auf den Philippinen

Antonia und Juliane berichten von ihrem Klinikalltag

Was kostet eine Zahnarztpraxis?

Erfahre, mit welchen monetären Aufwänden du rechnen musst

Danielle Rudolph, Praxisgründerin

Übernahme vs. Neugründung

Wir erörtern Vor- und Nachteile und tauchen in die Praxisgründung von Danielle Rudolph ein

Inhalt

Die Entscheidung über deine Art der Gründung ist wie ein Boxkampf: Zwei starke Kontrahenten stehen sich gegenüber.



04 Übernahme oder Neugründung: dein Entscheidungskampf

Wir haben für dich die Stärken und Schwächen beider Gründungsformen dargelegt. Finde heraus, welcher Stil am besten zu dir passt.

14 Famulaturbericht aus den Philippinen

Zwischen Tanz, Palmen und täglichem Improvisieren – Antonia und Juliane erzählen von ihren Erfahrungen in Mabuhay.

10 Start-Up Story: Danielle Rudolph

Die frisch gebackene Gründerin gibt Einblicke in ihre Praxisphilosophie sowie wertvolle Tipps rund um das Thema Gründung.

16 Deine Zukunft. Deine dentale Stellen- und Praxisbörse

Finde deine zukünftige Zahnarztpraxis und starte deine eigene Erfolgsgeschichte.

18 Was kostet die Einrichtung deiner Praxis?

Mit unserer Checkliste erfährst du, mit welchen Kosten du für deine Zahnarztpraxis rechnen kannst.



Das talents.mag. und Artikel älterer Ausgaben kannst du hier online lesen: denttalents.de > talents.mag.

Stell dir vor, du gehst den ersten Schritt in Richtung eigene Zahnarztpraxis. Die Entscheidung, ob du eine bestehende Praxis übernimmst oder ganz neu beginnst, ist eine der ersten großen Weggabelungen auf dem Pfad, der vor dir liegt. Beide Wege führen irgendwie zum Ziel, aber welcher ist der richtige für dich?

Diese Ausgabe begleitet dich auf einer spannenden Reise und zeigt dir die Vor- und Nachteile beider Möglichkeiten auf. Dafür haben wir unsere Gründungsexpert:innen zu Wort kommen lassen. Aber es geht nicht allein um die Zahlen und Fakten, sondern auch um deine ganz persönliche Geschichte. Denn in jeder Entscheidung, die du triffst, solltest du deine individuellen Träume, Werte und Visionen mit einfließen lassen.

Egal, ob du dich für eine Neugründung oder eine Übernahme entscheidest – am Ende geht es darum, eine Praxis zu erschaffen, die zu dir passt. Eine Praxis, in der du deine Leidenschaft für die Zahnmedizin ausleben und deine Patient:innen bestmöglich versorgen kannst.

In unseren Artikeln findest du zahlreiche Beispiele von Zahnärzt:innen, die den Schritt in die Selbstständigkeit bereits gewagt haben. Sie teilen ihre Erfahrungen und geben dir wertvolle Tipps.

Was erwartet dich in dieser Ausgabe?

- ❖ **Praxisbeispiele:** Wir stellen dir erfolgreiche Praxisgründer:innen vor und zeigen dir, wie sie ihre Ziele erreicht haben.
- ❖ **Gründungstipps:** Wir geben dir praktische Tipps für die Praxisgründung und -übernahme.
- ❖ **Spannende Storys:** Wir zeigen dir, welche unkonventionellen Wege die Zahnmedizin nehmen kann.
- ❖ **Stellen- und Praxisbörse:** Wir helfen dir dabei, die passende Praxis für deine Karriere zu finden.

Wir wünschen dir viel Spaß beim Lesen und hoffen, dass du in dieser Ausgabe viele Anregungen und Ideen für deine eigene Zukunft findest.

Vielleicht helfen dir die Storys in diesem Heft zu verinnerlichen, dass es nie nur einen richtigen Weg gibt, sondern viele verschiedene Möglichkeiten.

Dein dent.talents.-Team

Stimmen aus der Redaktion



Theresa Reuter

Senior Manager Marketing

„Mache dir als erstes Gedanken darüber, was dir wichtig ist. Ob Neugründung oder Übernahme ergibt sich ganz von allein.“



Anita Becker

Director Sales

„Jede Lebensphase erfordert eine individuelle Planung – vor allem bei Veränderungen im familiären, medizinischen und regulatorischen Bereich. Dabei unterstützen wir als Profis gern.“



Fabian Gaissert

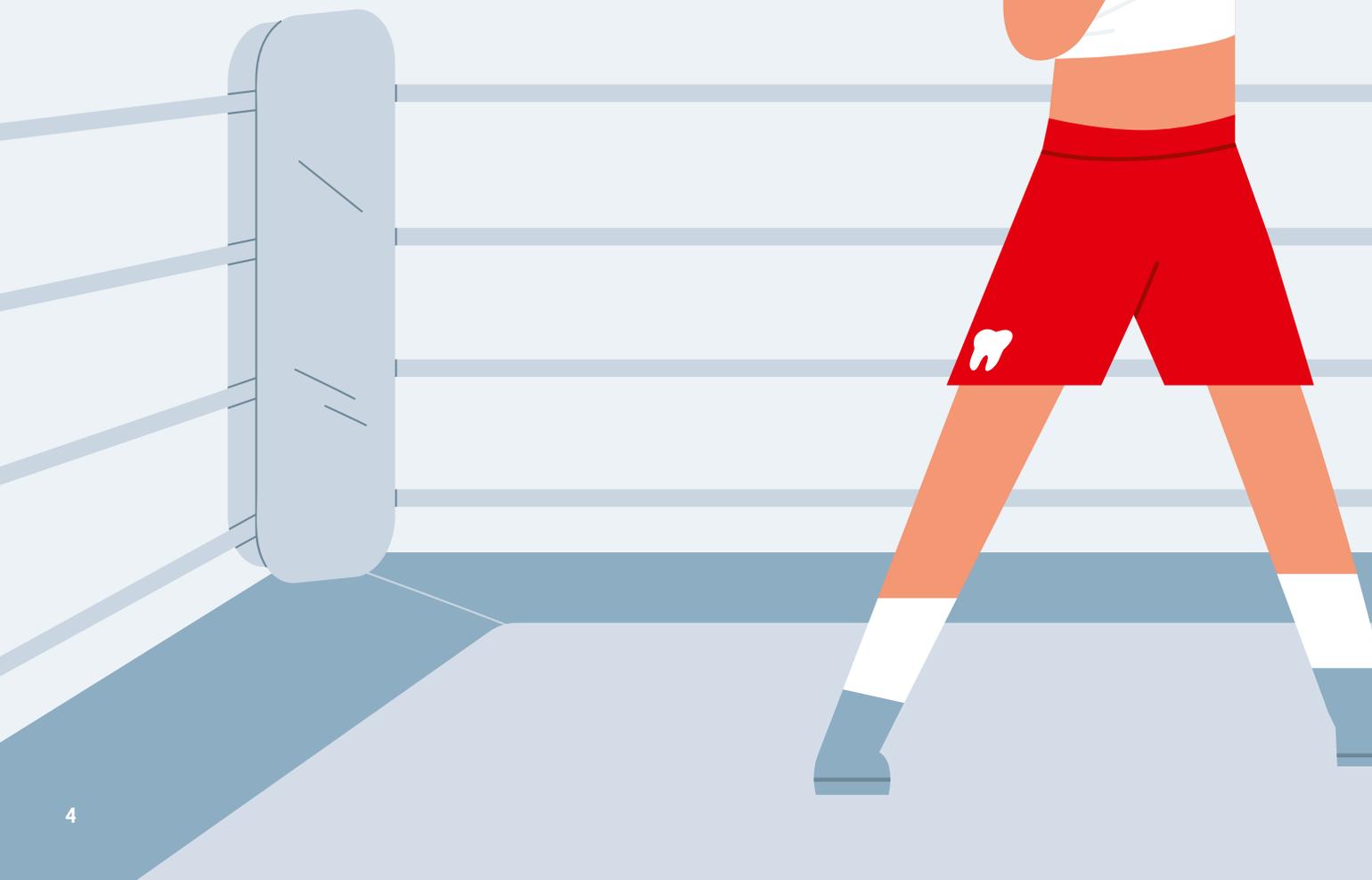
Generalist Existenzgründung und Vertrieb

„Ob Übernahme oder Neugründung – entscheidend sind Vision und Engagement, um die Praxis zu einem wertvollen Ort für Patient:innen und Team zu machen.“

Übernahme oder Neugründung: dein Entscheidungskampf

Die Entscheidung über deine Art der Gründung ist wie ein Boxkampf: Zwei starke Kontrahenten stehen sich gegenüber, jeder mit seinen eigenen Stärken und Schwächen. In der einen Ecke steht die Neugründung – jung, dynamisch und voller eigener Ideen. In der anderen Ecke die Übernahme – erfahren, etabliert und mit einem vorhandenen Patientenstamm.

Welcher Stil passt besser zu dir? Lass uns die einzelnen Runden dieses spannenden Kampfes genauer unter die Lupe nehmen.





Runde 1

Die Patient:innen – dein Publikum

Egal, ob du dich für die Neugründung oder die Übernahme entscheidest, Patient:innen sind dein Publikum. Die gute Nachricht: In Zukunft wird es weniger Zahnarztpraxen geben, was für dich mehr Patient:innen bedeuten kann. Aber wer sind deine zukünftigen Patient:innen?

Neugründung

Du hast die Freiheit, deine Zielgruppe selbst zu wählen. Möchtest du dich auf Kinderzahnheilkunde spezialisieren oder eher auf ästhetische Zahnmedizin?

- ❖ **Vorteil:** Du kannst deinen Patientenstamm aktiv mitgestalten. Durch gezieltes Marketing und eine klare Positionierung lockst du genau diejenigen Patient:innen an, die zu deiner Praxis passen.
- ❖ **Nachteil:** Der Aufbau eines festen Patientenstamms erfordert Zeit und Geduld. Du musst dich von anderen Praxen abheben und ein gewisses Marketing-Budget einplanen.

Übernahme

Du startest mit einem bestehenden Patientenstamm und kannst direkt loslegen.

- ❖ **Vorteil:** Du profitierst von einem guten Ruf und einer etablierten Patientenschaft.
- ❖ **Nachteil:** Möglicherweise hast du einen überalterten Patientenstamm oder musst die Patient:innen erst an neue Behandlungskonzepte (und Zuzahlungen) gewöhnen. Du musst dich mit den Gewohnheiten und Erwartungen der bestehenden Patient:innen auseinandersetzen und ggf. dein Praxiskonzept anpassen.

Runde 2

Das Team – deine Mitstreiter:innen

Ein eingespieltes Team ist Gold wert, aber auch ein neues Team kann zu großen Erfolgen führen.

Neugründung

- **Vorteil:** Du stellst dein Team selbst zusammen und kannst auf junge, motivierte Mitarbeiter:innen setzen.
- **Nachteil:** Die Suche nach geeignetem Personal kann zeitaufwendig sein, und es besteht ein Mangel an Fachkräften.

Übernahme

- **Vorteil:** Du übernimmst ein eingespieltes Team mit langjähriger Erfahrung.
- **Nachteil:** Möglicherweise gibt es eine gewisse „Gewohnheitsstarre“ und es fällt schwer, neue Wege zu gehen.

Runde 3

Die Ausstattung – dein Werkzeugkasten

Die Ausstattung deiner Praxis bestimmt maßgeblich, welche Behandlungen du anbieten kannst und wie effizient du arbeiten kannst. Bei der Übernahme einer Zahnarztpraxis spielt deshalb auch das vorhandene Equipment eine wichtige Rolle. Fordere eine detaillierte Inventarliste aller Geräte und Ausstattungen an und prüfe den Zustand des Equipments. Bei der Neugründung überlegst du dir zuerst,

welches Behandlungsspektrum und welche Leistungen du anbieten willst, um dann eine sorgfältige Planung und Beschaffung des Equipments vorzubereiten.

Neugründung

- **Vorteil:** Du kannst deine Praxis mit modernster Technik ausstatten und eine optimale Arbeitsumgebung schaffen.
- **Nachteil:** Die Anschaffung neuer Geräte ist eine hohe Investition, die sorgfältig geplant werden muss.

Übernahme

- **Vorteil:** Du übernimmst die bereits vorhandene Ausstattung und sparst dir die Anschaffungskosten für neue Geräte.
- **Nachteil:** Die Geräte sind möglicherweise veraltet, reparaturanfällig und müssen erneuert werden.

Runde 4

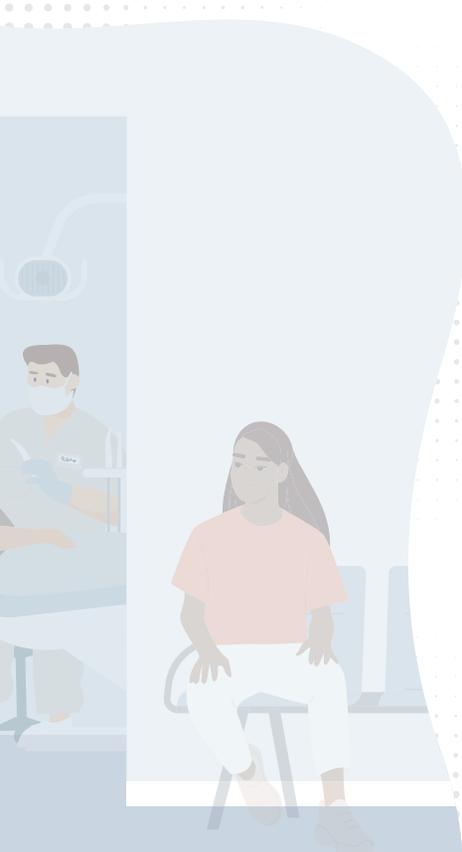
Deine Persönlichkeit – dein Spielfeld

Bei der Entscheidung für oder gegen eine Übernahme spielen auch deine persönlichen Ziele und Werte eine wichtige Rolle. Möchtest du etwas ganz Eigenes erschaffen oder lieber auf einer bestehenden Struktur aufbauen?

Neugründung

- **Vorteil:** Du hast die Freiheit, deine eigenen Ideen umzusetzen und deine Praxis ganz nach deinen Vorstellungen zu gestalten.
- **Nachteil:** Du trägst ein hohes Risiko und bist für den Erfolg deiner Praxis allein verantwortlich. Du musst alle Entscheidungen selbst treffen.





Übernahme

- **Vorteil:** Du kannst auf einem bestehenden Fundament aufbauen, profitierst von der Erfahrung des Vorgängers bzw. der Vorgängerin und kannst dich auf das Wesentliche konzentrieren – die Behandlung deiner Patient:innen.
- **Nachteil:** Du musst dich an bestehende Strukturen und Abläufe anpassen und möglicherweise Kompromisse eingehen.

Runde 5

Verschiedene Praxisformen – deine Spielvarianten

Neben der reinen Übernahme oder Neugründung als Einzelpraxis gibt es noch weitere Modelle, die du in Betracht ziehen kannst:

Sanfte Übernahme

Der bisherige Inhaber bzw. die bisherige Inhaberin unterstützt dich bei der Übergabe und hilft dir, neue Preise zu rechtfertigen. Das kann einen reibungslosen Übergang und eine kontinuierliche Patientenversorgung gewährleisten. Möglicherweise sind hier jedoch die Übernahmebedingungen komplexer.

Berufsausübungsgemeinschaft

Du gründest eine Praxis gemeinsam mit einer weiteren Person oder mehreren Kolleg:innen. Dadurch könnt ihr Synergien sinnvoll nutzen, euch die Kosten teilen und ein breiteres Leistungsspektrum anbieten. Allerdings können Abstimmungsprozesse zeitaufwendiger sein, da du keine Entscheidung allein triffst.

Praxisorganisationsgemeinschaft

Um Kosten und Ressourcen zu sparen,

teilst du dir mit einer weiteren Person oder mehreren zahnmedizinischen Kolleg:innen die Räumlichkeiten und ggf. das Personal, hast aber einen eigenen Patientenstamm und die Abrechnung erfolgt als Einzelpraxis. Hier musst du unter Umständen mehr Kompromisse eingehen, was die Gestaltung der Praxis angeht.

ZMVZ (Zahnmedizinisches Versorgungszentrum)

Du beteiligst dich an einer Praxis-GmbH oder ein/eine Investor:in beteiligt sich an deiner Neugründung. Auch hier sparst du Kosten durch die gemeinsame Nutzung von Ressourcen wie Räumen, Geräten und Personal. Der Austausch mit anderen Fachkräften ermöglicht es dir, neue Behandlungsmethoden kennenzulernen und den eigenen Horizont zu erweitern. Gleichzeitig bietet ihr eine umfassende Versorgung, so dass Patient:innen langfristig an das ZMVZ gebunden werden können. Darüber hinaus hat ein ZMVZ zumeist eine stärkere Marktpräsenz und kann gezielter für seine Leistungen werben. Allerdings bist du hier natürlich weniger frei in der Gestaltung der eigenen Praxis und das ZMVZ ist meist mit einem größeren bürokratischen und organisatorischen Aufwand verbunden.

Runde 6

Die finanzielle Herausforderung – dein Budget

Die Entscheidung für eine Neugründung oder Übernahme ist nicht nur eine Frage der persönlichen Präferenz, sondern auch eine finanzielle Herausforderung. Beide Wege erfordern eine sorgfältige Planung und kalkulierte Risiken.

Vielfältige Tipps, Informationen und Checklisten zum Thema Gründung findest du hier: denttalents.de > Gründen > Checklisten und Tipps



Neugründung

- **Vorteil:** Du startest mit einem sauberen Blatt und kannst deine Kosten von Anfang an genau planen.
- **Nachteil:** Die Anfangsinvestition ist oft hoch. Von der Praxiseinrichtung über die Anschaffung von Geräten bis hin zu Marketingmaßnahmen – alles muss finanziert werden.

Übernahme

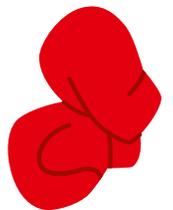
- **Vorteil:** Oft ist bereits ein Patientstamm vorhanden, was zu unmittelbaren Einnahmen führt.
- **Nachteil:** Die Übernahmepreise können je nach Standard ebenfalls hoch sein und es können zusätzliche Kosten für Renovierungen oder Modernisierungen anfallen.

Die finanzielle Seite der Entscheidung ist ein wichtiger Faktor. Bei einer Neugründung hast du zwar mehr Gestaltungsspielraum, aber auch ein höheres Risiko. Bei einer Übernahme profitierst du von einem bestehenden Geschäft, musst aber möglicherweise mehr Geld in die Hand nehmen, um alles nach deinen Wünschen umzuarbeiten.

Welche Frage stellt sich dir nun? Bist du bereit, ein Risiko einzugehen, um deine eigene Vision zu verwirklichen? Oder bevorzugst du die Sicherheit einer bestehenden Praxis, auch wenn du dabei möglicherweise Kompromisse eingehen musst? Deine Entscheidung hängt von deiner individuellen Risikobereitschaft und deinen finanziellen Möglichkeiten ab.

Die Entscheidung

Wie du siehst, gibt es keinen eindeutigen Sieger oder Verlierer beim Kampf „Neugründung vs. Übernahme“. Jede Gründungsform hat ihre Vor- und Nachteile. Das heißt, es liegt an dir, wer nach Punkten gewinnt. Die Entscheidung für eine Übernahme oder Neugründung hängt von vielen Faktoren ab und ist immer höchst individuell. Darum ist es so wichtig, dass du dir Zeit nimmst, deine Ziele und Wünsche zu überdenken und alle Pros und Contras abwägt. Gleichzeitig solltest du aber auch immer flexibel bleiben und offen für Gelegenheiten sein. Es gab schon viele Gründer:innen vor dir, die durch einen Zufall oder über Umwege zu ihrer Traumpraxis gekommen sind. ●



Spannende Sidefacts zur Praxislandschaft in Deutschland

„Der Erfahrung nach zu urteilen, suchen die meisten, schätzungsweise 70 bis 80 Prozent der Praxisgründer:innen, nach Objekten mit vier oder fünf Behandlungszimmern. Das zeigen auch die Ergebnisse unserer Stellen- und Praxisbörse. Solche Objekte machen allerdings nur etwa 25 Prozent des Angebots an abzugebenden Praxen aus. Sprich: Die Nachfrage ist hier durchschnittlich deutlich größer als das Angebot. Mein Tipp: Fahr mehrgleisig! Schau nach Perlen im Pool der kleineren, aber sehr lukrativen Praxen. Informiere dich außerdem, ob die Praxis erweiterbar ist. Eine Möglichkeit kann sein, dass du mit drei Behandlungszimmern startest und nach ein paar Jahren, nachdem du dich

innerhalb deines Teams, deiner Struktur und deiner Prozesse etabliert hast, deine Praxis erweiterst. Die Gründerin Danielle Rudolph ist dafür ein perfektes Beispiel. Nicht zu vergessen: Eine Neugründung ist immer eine Option, die du im Kopf behalten solltest.“



Michael Hage
Manager Henry Schein
Financial Services

.....
70–80 %

der Praxisgründer:innen
suchen nach Objekten
mit 4–5 BHZ

25 %

des Angebots an
abzugebenden Praxen
haben 4–5 BHZ
.....

Praxisflüsterer-Podcast



Von der Idee zur eigenen Praxis – exklusive Einblicke im Praxisflüsterer-Podcast! Drei erfolgreiche Speaker:innen des Gründer Camps geben im Praxisflüsterer-Podcast tiefe Einblicke in ihren beruflichen Werdegang.



Dr. Sophie Nagel berichtet von ihren Erfahrungen bei der Gründung einer Praxis gemeinsam mit ihrem ehemaligen Arbeitgeber. Wie meistert man die Herausforderungen, wenn man sowohl Mitarbeiterin als auch Geschäftspartnerin ist?



Britta Tils gewährt uns einen Blick hinter die Kulissen ihrer Mini-Praxis in bester Lage Münchens. Wie finanziert man eine Praxis in einer teuren Metropole und welche Besonderheiten birgt eine kleine Praxis?



Dr. John Jennessen erzählt, wie er es geschafft hat, mit seinen Kollegen aus dem Nichts ein zahnmedizinisches Powerhouse aufzubauen. Welche Strategien hat er verfolgt, um sich in der Branche zu etablieren?

Die drei Gründer:innen teilen ihre Erfolgsgeheimnisse und sprechen offen über die Höhen und Tiefen ihrer beruflichen Laufbahn. Egal, ob du gerade erst mit der Planung deiner eigenen Praxis beginnst oder bereits erste Erfahrungen gesammelt hast – dieser Podcast ist ein Muss.



Jetzt Reinhören!
opti-hc.de > OPTI > Podcast



Mehr Inspirationen von Gründer:innen?

Auf dem Gründer Camp am 22. und 23. November in Mainz kannst du Sophie und John persönlich kennenlernen und mit deinen Fragen löchern. Außerdem werden acht weitere Gründer:innen auf der Bühne stehen und von ihrer Geschichte erzählen. Mit im Programm sind Expert:innen-Vorträge, passende Gründungsworkshops, Breakout-Sessions und Netzwerkpausen.

Werde auch du Gründungsdurchstarter:in!

denttalents.de > Gründen > Gründer Camp

JETZT ANMELDEN!
Je früher gebucht, desto günstiger.


GRÜNDER CAMP



**„Ich bin nicht hier,
um zu urteilen. Ich bin
hier, um zu helfen.“**

Danielle Rudolphs Praxisschwerpunkt: Angstpatient:innen. Die zwei wichtigsten Kriterien für die frisch gebackene Gründerin sind voll digitalisierte Arbeitsabläufe und Wohlfühlatmosphäre.

Bevor sie detailreich auf dem Gründer Camp im November ihre Geschichte erzählt, verrät sie uns vorab ein paar persönliche Highlights ihrer Praxisphilosophie und was noch alles zu erledigen ist.

.....



Danielle Rudolph ist eine Helfernatur. Nahezu gleich nach ihrer Assistenzzeit hat sie sich ihren Traum von den eigenen Praxisräumen erfüllt und kann nun besonders Angstpatient:innen genau die Behandlung anbieten, die sie persönlich als optimal erachtet. Auch wenn ihre Praxisübernahme und die Organisation dahinter recht glatt liefen, war ihre größte Hürde, das Gespräch mit ihrem Arbeitgeber zu suchen. Jedoch stieß ihr Wunsch nach Selbstständigkeit auf ein verständnisvolles Ohr. Dies bestätigt: Oft sind unsere Befürchtungen schlimmer als die Realität.



Danielle Rudolph

Sie ist seit April 2024 ihre eigene Chefin im ländlichen Bergkamen bei Dortmund.

Ein liebevoller Praxisrundgang

Auch wenn zwei Behandlungszimmer betriebsbereit sind, herrschte vor ein paar Wochen noch etwas Baustellenfeeling im hinteren Bereich der Praxis. Hauptsache starten, der Rest erledigt sich nebenher. So hat unsere Speakerin provisorisch, aber voll funktionsfähig, einen kleinen Steri für die erste Zeit in einem der vorderen Zimmer eingerichtet.

Man merkt es Danielle Rudolph an, wie stolz und glücklich sie über ihre Gründung ist, als sie uns eine private Führung gibt.

Leidenschaft, ein starkes Team und niemals aufgeben

Für unsere Speakerin sind folgende Dinge essenziell, um die Hürden des Gründens zu meistern:

1 Verliere niemals deine Leidenschaft für deinen Beruf.

Wenn es einmal schwer wird, dann erinnere dich stets an deine Motivation, warum du deine eigene Praxis gründen wolltest. Deine Begeisterung für deine Visionen und deinen Beruf sind deine treibende Kraft, weiterzumachen. Begeistere damit deine Mitarbeiter:innen und dein Umfeld, denn nur so schaffst du eine mitreißende positive und motivierende Atmosphäre.

.....

2 Hol dir ein starkes Team an Mitarbeiter:innen und Berater:innen an deine Seite.

Finde engagiertes und motiviertes Personal, das deine Praxisphilosophie teilt und deine Werte vertritt. Um dich bei der Gründung von A bis Z kompetent zu unterstützen, suche dir ein erfahrenes Beratungsteam, das dir stets zur Seite steht und dich in allen Belangen und Fragen unterstützt – vom Businessplan bis zur Finanzierung.

.....

3 Einfach weitermachen, nicht aufgeben.

Rückschläge und Hürden gehören zum Gründen dazu. Betrachte negative Nachrichten als Lernchance und nutze sie, um deine Strategie zu verfeinern. Nimm jeden erfolgreichen Schritt zum Anlass, ihn zu feiern und ihn zu genießen. Teile deine kleinen und großen Erfolge mit deinem Team und deinen Lieben.





Die neuen Räume der Praxis

Nachdem sie uns den fertigen vorderen Part gezeigt hat, stehen wir vor einer weißen Stofftür mit Reißverschluss, die sie für uns aufmacht. Dahinter verbergen sich viele weitere Zimmer im Rohbau. So malt sie uns gedanklich Bilder von einem weiteren Wartebereich zum Wohlfühlen, einem geräumigen Steri und zwei weiteren Behandlungszimmern. Eins davon ist schon jetzt ihr Lieblingszimmer, da hier vor allem ihre CAD/CAM-Station mit Scanner und ihr Lachgasgerät Platz haben werden. Unsere Speakerin freut sich besonders auf ihr digitales Fräsystem für Vollkeramikronen, da sie konventionellen Arbeitsmethoden den Rücken kehren möchte.

.....

Eine voll digitale Praxis ist eine tragende Säule ihrer Praxisphilosophie. Für Danielle Rudolph bedeutet Digitalität Effizienz und Effektivität.

.....

Des Weiteren will sie, dass ihr Personal es ebenso gut hat wie ihre Patient:innen. Am Ende der Praxis zeigt sie uns den zukünftigen großen Umkleide- und Aufenthaltsbereich und einen separaten Eingang nur für Praxismitarbeiter:innen. Nur ein paar Wochen nach unserem Besuch sind die neuen Räume fertig und betriebsbereit.

Warum genau Angstpatient:innen?

Für Danielle Rudolph steht das Helfen an erster Stelle. Patient:innen mit großer Zahnarztangst will sie begleiten und ihnen mit jedem Termin einführend zeigen, dass ein Zahnarztbesuch keine psychische Belastung sein muss. Solche Patient:innen schämen sich anfangs für ihr oftmals desolates Gebiss und fürchten sich vor einer Bewertung am Behandlungsstuhl. Hierzu positioniert sich die Gründerin im Patient:innengespräch ganz klar: „Ich bin nicht hier, um zu urteilen, ich bin hier, um zu helfen.“

Warum eine Praxis auf dem Land?

Obwohl sie viel Großstadtluft geschnuppert hat während ihres Studiums in Düsseldorf und Dortmund, wollte sie wieder zurück in die ländliche Heimat, wo sie sich zugehörig fühlt. Ihr gefällt es, wenn man sich als Teil einer Gemeinschaft fühlt, die sich untereinander gut kennt. Anonymes Großstadtleben, in dem alle für sich bleiben, liegt ihr nicht.

Warum Gründer Camp?

Danielle Rudolph wird sehr oft von Freund:innen und ehemaligen Kommiliton:innen privat auf nahezu alles angesprochen, was mit einer Gründung zu tun hat. Da sie für alle ein offenes Ohr hat und Fragen gerne und geduldig beantwortet, wollte sie ihre Erfahrungen nun auch im größeren Rahmen teilen und andere mit ihrer Geschichte unterstützen und inspirieren. Eine Helfernatur eben. ●

Gründer Camp 2024

Ihre Erfahrungen aus der Gründung durch harte Übernahme erzählt sie euch beim Gründer Camp in Mainz am 22. und 23. November. Hole dir von Danielle Rudolph weitere wertvolle Ideen und Ratschläge für deine eigene Gründung.

Werde auch du Traumpraxisgründer:in!

dentalents.de > Gründen > Gründer Camp



**22. - 23.
NOVEMBER
2024** MAINZ
HALLE 46

JETZT ANMELDEN!
Je früher gebucht, desto günstiger.



Zwischen Tanz, Palmen und täglichem Improvisieren

Wir, Antonia und Juliane, haben lange von einer Auslandsfamulatur in den Semesterferien geträumt. Doch durch Corona wurden unsere Pläne um zwei Jahre verschoben, da wir während der Pandemie kein philippinisches Visum bekamen. Voller Dankbarkeit konnten wir unser Vorhaben nach dem Examen endlich umsetzen.

.....

Begonnen hat unsere Planung etwa ein Jahr vor Abreise. Vier Monate vor Abflug kümmerten wir uns um Materialspenden, die Tollwutimpfung und das Visum.

In Mabuhay angekommen, wurden wir herzlich von den Schwestern Veronica und Sabine empfangen. Der Mittelpunkt des Mabuhay-Geländes bildete die von Schwester Sabine geleitete Medical Clinic, zu der auch ein Labor, ein OP-Saal, eine Apotheke sowie ein allgemeinmedizinischer Röntgenraum gehört. Alle Mitarbeiter:innen in Mabuhay sind Volunteers. Nur durch Spenden aus dem Ausland ist es möglich, sehr kostengünstige Behandlungen zur Verfügung zu stellen. Zu dem Gelände gehörten außerdem die Dental Clinic, ein Herbal Center (Anbau von Ingwer und

Kurkuma zur Herstellung von Medikamenten), Hühner- und Schweineställe, ein Programm für die Senior Citizens inklusive Zumba-Kursen, die neue offene Sporthalle mit großem Spielplatz, ein Pool und ein gemeinsamer Essensbereich. Wir waren überwältigt.

Unser Klinikalltag

Die Dental Clinic lag ab dem ersten Tag in unseren Händen. Sie umfasste zwei Behandlungsräume mit modernen Einheiten. Man gewöhnte sich schnell an den improvisierten Steri, regelmäßige Stromausfälle und Extrahieren ohne Absaugung. Dennoch waren wir überrascht von den guten Voraussetzungen in der Clinic, da sie umgeben von Armut war.



Antonia und Juliane wurden bei ihrer Auslandsfamulatur von Henry Schein Cares in Form einer Sachspende unterstützt.

Mehr Infos findest du hier:
henryscheindental.de >
hs-cares



Alle Impressionen von Antonia Borchard und Juliane Orth sowie weitere inspirierende Famulaturberichte findest du auf: denttalents.de > Studieren > Famulaturberichte



Gut situierte Patient:innen konnten sich Zahnreinigungen bei uns leisten. Besonders in Kombination mit dem Fluoridprogramm in Kooperation mit der Schule zeigten sich bei den Jüngeren erfreuliche Resultate.

Freizeit zwischen Entspannung und Fiesta

Neben unserem Behandlungsalltag fühlten wir uns stets als Teil der „Mabuhay-Family“ sehr behütet. Wir genossen die gemeinsamen Mahlzeiten und konnten uns nach Arbeitsende oft im Pool abkühlen, am Strand lesen oder an Spieleabenden teilnehmen.

Den freien Mittwochnachmittag verbrachten wir meist im nahegelegenen Catarman. Dort befanden sich unter anderem ein toller Markt mit jeder erdenklichen tropischen Frucht, diverse charmante Cafés und typisch philippinische Bäckereien.

Die Wochenenden waren verplant mit spontanen Einladungen zu Geburtstagen, Hochzeiten oder der philippinischen Fiesta. Dies ermöglichte uns einen authentischen Einblick in die fröhliche philippinische Kultur.

Nach den gefühlten kurzen vier Wochen wurden wir mit einem großen Fest von der Mabuhay-Family verabschiedet. Jene Nacht war erfüllt mit spielenden Kindern, Tanz, duftendem Essen und fröhlichen Gesichtern.

Die Geduld, Freundlichkeit und Dankbarkeit der Philippinas und Philippos werden uns im (zahnärztlichen) Alltag in Deutschland bestimmt sehr fehlen. ●

Die beiden Volunteers Begit und Maria unterstützten uns täglich, besonders beim Übersetzen der Inselsprache Wharay. Obwohl Englisch auf den Philippinen in der Schule gelehrt wird und viele auch Englisch sprachen, war es sehr hilfreich, die Basics auf Wharay gelernt zu haben.

Die Behandlungszeit begann um 08:00 Uhr ohne Terminvergabe, weshalb die ersten Patient:innen schon vor 05:00 Uhr am Tor warteten. Für uns war es zunächst gewohnungsbedürftig, dass nicht wir, sondern die Patient:innen die Zähne bestimmten,

die zu behandeln waren. Dies betraf in den meisten Fällen den akut schmerzenden Zahn, für den die Patient:innen das Geld gespart hatten. „Großbaustellen“ blieben aufgrund fehlender finanzieller Möglichkeiten seitens der Patient:innen unbehandelt.

Wir zogen sehr viele Zähne und Wurzelreste – auch bei Kindern –, legten meist sehr große Füllungen und konnten keine Endos durchführen, da es keine Röntgeneinheit gab. Für prothetische Leistungen mussten die Patient:innen in die nächstgrößere Stadt.

Deine Zukunft. Deine dentale Stellen- und Praxisbörse

Finde deine zukünftige Zahnarztpraxis und starte deine eigene Gründungsgeschichte. In der Praxisbörse kannst du durch weit mehr als 250 Praxen stöbern. Registriere dich in unserer Börse und erhalte Zugriff auf vollständige Anzeigen. Denn uns ist eine vertrauliche Beratung ein großes Anliegen.

Das sind unsere aktuellen Top-Praxen –
ist was für dich dabei?



Praxis in Bestlage kurzfristig abzugeben – VB 45.000 €



Frankfurt

Aus Altersgründen steht diese kompakte Zahnarztpraxis zum Verkauf. Sie befindet sich in einer Top-Lage in Frankfurt und ist kurzfristig ab September 2024 abzugeben. Die Fläche beträgt 100 m² und die Praxis verfügt über zwei Behandlungszimmer.

Behandlungsschwerpunkte

Allgemeine Zahnheilkunde • Prophylaxe •
Kieferorthopädie • Prothetik • Parodontologie

Praxis im Allgäu abzugeben – VB 160.000 €



Kempten



Professionell bewertet

Zum Verkauf steht diese langjährig bestehende Praxis. Sie befindet sich in einer sehr guten Lage einer Marktgemeinde. Die Praxis verfügt über drei Behandlungszimmer auf einer Fläche von 115 m². Sie ist nicht erweiterbar.

Behandlungsschwerpunkte

Allgemeine Zahnheilkunde • Prophylaxe •
Kieferorthopädie • Prothetik • Parodontologie

Umsatzstarke und digitalisierte Doppelpraxis – VB 365.000 €



Hannover
Die Zahnarztpraxis ist westlich von Hannover gelegen. Es handelt sich um eine umsatzstarke und digitalisierte Doppelpraxis mit vier Behandlungszimmern.

Behandlungsschwerpunkte

Allgemeine Zahnheilkunde • Prophylaxe • Endodontologie • Kieferorthopädie • Ästhetische Zahnheilkunde • Chirurgie • Funktionsdiagnostik • Implantologie • Kinder- und Jugendzahnheilkunde • Parodontologie • Prothetik

Praxiseinstieg oder kompletter Verkauf von Top-Zahnarztpraxis – 850.000 €



Ortenaukreis
Die Zahnarztpraxis liegt im Ortenaukreis. Es ist ein Praxiseinstieg oder ein kompletter Kauf möglich. Sie umfasst fünf Behandlungszimmer, Top-Geräte auf dem modernsten Stand und ein eigenes Labor. Nach Absprache ist ein sanfter Übergang möglich.

Behandlungsschwerpunkte

Allgemeine Zahnheilkunde • Prophylaxe • Kieferorthopädie • Ästhetische Zahnheilkunde • Laser • Prothetik • Endodontologie • Parodontologie • Kinder- und Jugendzahnheilkunde • CAD/CAM • Implantologie

Kürzlich modernisierte Praxis mit digitalem Eigenlabor – VB 280.000 €

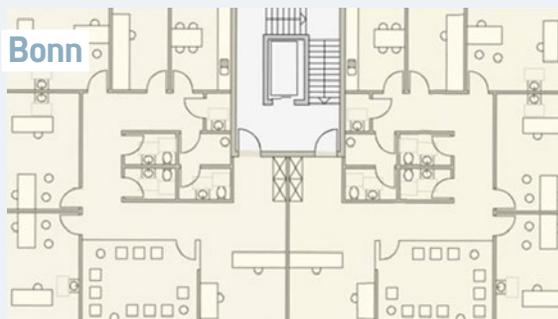


Berlin
Zum Verkauf steht eine renovierte und modernisierte Zahnarztpraxis. Die Praxis umfasst unter anderem drei Behandlungszimmer und ein digitales Eigenlabor.

Behandlungsschwerpunkte

Allgemeine Zahnheilkunde • Prophylaxe

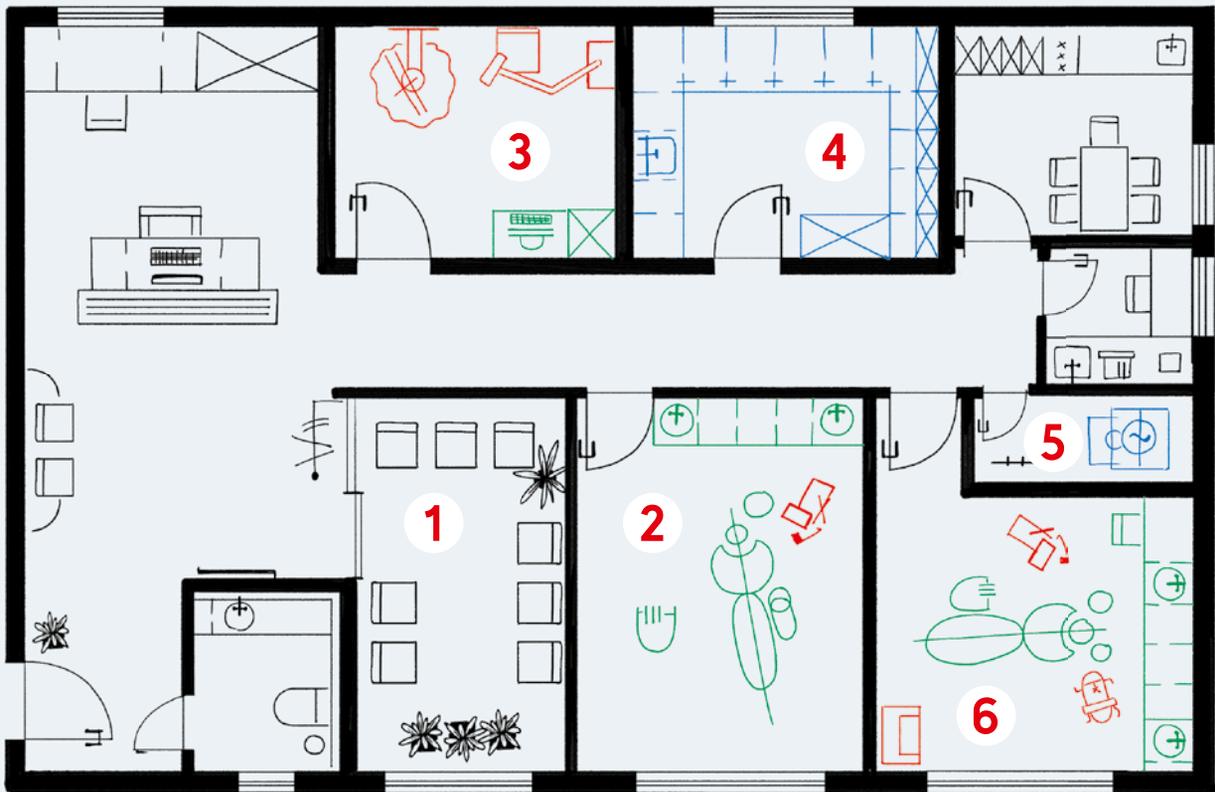
Neugründungsfläche in Ärztehaus bei Bonn – 19 €/m²



Bonn
Auf 300m² für potenziell 5 Behandlungszimmer kannst du dich mit deiner Zukunftspraxis gemäß deinen Vorstellungen frei entfalten.

Stellen- und Praxisbörse





Was kostet die Einrichtung deiner Praxis?

Sobald das Praxiskonzept steht, kommt schnell die Frage auf: Was brauche ich alles in meiner Praxis und wie teuer wird das? Auf unserer Webseite findest du eine ausführliche Aufstellung aller Kosten in der Basis-, Standard- und Highend-Variante. Einen Auszug haben wir hier für dich zusammengestellt:

1 Empfang und Wartezimmer

Empfangsbereich und Wartezimmer prägen den ersten Eindruck der Patient:innen. Vom individuellen Do-it-yourself-Konzept bis zur Highend-Designer-Lösung findet sich für jede:n das ideale Konzept, und die Kosten variieren entsprechend den Anforderungen. Doch auch an die Technik will gedacht sein.

Praxis-Management-Software, Telematik-Anbindung und weitere technische Ausstattung am Empfang: 4.500 €–17.500 €
Standard-Möbel: 5.000 €–12.000 €

2 Behandlungszimmer

Wohlfühloase und Arbeitsplatz in einem: Die Patient:innen genießen bei bester Sicht eine bequeme Behandlungseinheit, während du und dein Team ergonomisch sitzen und durch intelligente Aufbewahrungsmöglichkeiten alles griffbereit haben.

Behandlungseinheit Standard: 29.500 €–41.500 €
Möbelzeile und Hygienehänger: 5.500 €–18.000 €
 (Diese Angaben gelten pro Zimmer)

3 Röntgen

Bei einer Praxisübernahme ist oft zunächst eine Umstellung von analog auf digital notwendig, um aktuelle Standards zu erfüllen. Bei einer Neugründung steht die Produktentscheidung im Fokus. Je nach Behandlungskonzept und Zukunftsplänen ist zwischen 2-D- und 3-D-Röntgen abzuwägen. Die passende Praxis-Management-Software und Anbindungsmöglichkeiten an die Hardware prägen den Alltag einer Praxis und sollten daher gut überlegt sein.

2-D-Röntgen: 20.000 €–38.000 €

3-D-Röntgen: 43.000 €–130.000 €

Kleinröntgen: 3.000 €–4.500 €

Die ganze Checkliste



Du willst mehr wissen? Scanne den QR-Code und du erhältst eine ausführliche Übersicht mit allen Details und verschiedenen Preisspannen von Basis bis Highend:

dentalents.de > **Gründen** >
Checklisten und Tipps



4 Sterilisationsraum

Ohne Spülbecken, Ultraschallreinigungsgerät, Thermodesinfektor, Sterilisationsgerät, Siegelnahtgerät und Klasse-B-Autoklav funktioniert hier nichts. Eine Software hilft bei der sauberen Dokumentation und sorgt für Rechtssicherheit. Gut vorbereitet muss man keine Angst vor einer Praxisbegehung haben.

Komplette Ausstattung: 24.000 €–48.000 €

5 Versorgungsraum und Netzwerk

Als Herz der Praxis beinhaltet der Raum die Absaugmaschine, einen Kompressor und den Amalgamabscheider. Der Raum benötigt eine gute Be- und Entlüftung und ist in der Regel schallgedämmt. Die Technik muss regelmäßig gewartet werden, und eine Netzwerkanbindung bietet Vorteile. Übrigens: Dieser Raum bietet sich auch als Zentrale von Netzwerktechnik und Telefonanlage an.

Praxisversorgung: 9.500 €–23.500 €

Netzwerk: 9.500 €–23.500 €

Achtung: Ggf. ist eine Klimaanlage notwendig.

6 Digitale Abformung und CAD/CAM (optional)

Viele Praxisgründer:innen schließen eine CAD/CAM-Lösung von vorneherein aus, weil sie denken, das System sei zu teuer. Sichere dich besser ab und rechne genau aus, ab wann sich das System für dich lohnt. Moderne Leasingkonzepte (HIT-Leasing etc.) von Henry Schein Financial Services bieten attraktive Möglichkeiten zum Einstieg. Dabei ist nicht zu unterschätzen, dass die digitale Abformung ein attraktives Marketingtool ist. ●

Intraoralscanner: 12.000 €–25.000 €

Komplettsystem: 75.000 €–89.000 €

Diese Skizze wurde zu Visualisierungszwecken stark vereinfacht dargestellt und ist deshalb nicht rechtskonform. Die gesamten Inhalte dienen lediglich einer ersten Kostenübersicht und sind unverbindlich. Alle Preisangaben sind reine Nettopreise. Irrtümer vorbehalten. Stand: Oktober 2024.

Impressum

Herausgeber

Henry Schein Dental
Deutschland GmbH
Monzastr. 2 a
63225 Langen
www.henryschein-dental.de
www.dentalents.de

Gestaltung und Satz

La Mina GmbH, Darmstadt

Redaktion

Michelle Wahl, Fabian Gaissert, Anita
Becker, Jenny Hoffmann, Consuela
Codrin, Antonia Borchard, Juliane Orth,
Julian Gerber, Ligia Wunderle

Ausgabe

20. Ausgabe, 20 Seiten

Stand: Oktober 2024

Druck

Berk-Druck GmbH – Medienproduktion,
53879 Euskirchen

Bildnachweise:

Nicole Wahl (S. 1, 2, 10, 11, 12, 13)
Antonia Borchard und Juliane Orth (S. 2, 14, 15)
Good Studio/AdobeStock (S. 2, 3, 4, 5, 6, 7)
SpicyTruffel/AdobeStock (S. 6, 7)
Christian Henrici, OPTI health consulting GmbH (S. 9)
Giorgio Nocera (S. 18)



Der Ort für deine dentale Karriere

Mach den nächsten Schritt mithilfe
unserer Stellen- und Praxisbörse!



Alles nur für die Dental-Welt

Filter-Kriterien und Informationen spezifisch für Stellen bzw. Objekte in der Zahnmedizin – damit du findest, was du wirklich wissen willst.



Merkzettel für Anzeigen

Spannende Praxis gefunden? Mit unserem Merkwort bleiben alle Favoriten im Blick und nichts geht unter.



Suchagent & automatische Benachrichtigung

Mit unserem Suchagenten findest du automatische Updates zu neuen Inseraten entsprechend deiner Filterkriterien und gewünschten Häufigkeit.



Direkt registrieren!

boerse.denttalents.de