



Die DZG ist da

Profis für die Praxis. Der Freie Verband hat eine neue Service- und Dienstleistungsplattform: Seit Januar ist die Deutsche Zahnärztegenossenschaft (DZG) mit ihrem vollen Angebot am Markt. Alle, die eine Praxis gründen, erweitern, abgeben oder sich schlicht das Arbeiten leichter machen wollen, bekommen hier juristischen Rat und betriebswirtschaftliche Hilfe. Und das auch noch unschlagbar günstig.

AUTORIN: MARION MEYER-RADTKE

MANCHER MAG SICH FRAGEN: HABE ICH VON DER DEUTSCHEN ZAHNÄRZTE-GENOSSENSCHAFT NICHT SCHON GEHÖRT?

Stimmt: Die DZG gibt es bereits seit 2008, und sie war auch im DFZ über die Jahre immer wieder Thema. Zuletzt im Corona-Sommer 2020, als die Genossenschaft als Soforthilfe-Programm für Praxen aktiviert wurde, die durch Pandemie und Patientenschwund in finanzielle Schieflage geraten waren. Das war allerdings eher ein erstes Warmlaufen.

Jetzt ist die DZG erstmals voll am Start. Fast drei Dutzend Leistungen bietet die Genossenschaft, und im Kern drehen sie sich alle um ein Thema: Wie können sich Zahnärztinnen und Zahnärzte in ihrem Praxisalltag entlasten? Weniger Energie mit der Bürokratie vergeuden, mehr Zeit für die Patienten gewinnen, das ist die Devise. Und: In welcher Phase auch immer ein Praxisinhaber oder eine Praxisinhaberin gerade steckt – die DZG steht ihnen mit allen jeweils notwendigen Beratungs- und Dienstleistungsangeboten zur Seite.

ALLES AUS EINER HAND

„Die DZG ist die neue Service- und Dienstleistungsplattform des Freien Verbandes“, erläutert Dr. Frank Wuchold, Vorstandsvorsitzender der DZG und Mitglied im Bundesvorstand des FVDZ. „Wir wollen die Zahnärztinnen und Zahnärzte bei ihren Fragen abholen und bei allen Umbrüchen begleiten, im Idealfall von der Gründung bis zur Praxisabgabe.“ Das Besondere daran: „Die Idee ist, den Kolleginnen und Kollegen alles, was sie brauchen, aus einer Hand zu lie-

fern. Wer also zum Beispiel eine Praxis gründen will oder schon eine hat und sie zur Gemeinschaftspraxis ausweiten will, oder wer sich fragt, wie er oder sie in zehn Jahren am besten in den Ruhestand kommt – der kann sich bei der DZG dazu ein Rundum-Beratungspaket buchen und wird dann von den jeweiligen Spezialisten zu den einzelnen Punkten beraten und betreut.“

Alleine könnte der FVDZ diese Bandbreite natürlich nicht bedienen. Deshalb hat er sich vier Partnerorganisationen ins Boot geholt, die dem Verband seit Jahrzehnten eng verbunden sind: den FVDZ-Justiziar Michael Lennartz, dessen Kanzlei lennmed.de auf Klienten aus den Heilberufen spezialisiert ist. Die Zahnärzte-Genossenschaften ABZ aus München und Die ZA aus Düsseldorf, die beide ihren Schwerpunkt auf Abrechnungen und Factoring setzen, aber auch Coaching, Praxisbewertungen und Standortanalysen im Portfolio haben. Und die solvi GmbH, ein Familienunternehmen in zweiter Generation, das Beratung und Software-Lösungen zu den Themen Buchhaltung, Praxisfinanzen, Controlling und Personal anbietet.

EINZIGARTIG IN DEUTSCHLAND

Mit diesen vier Organisationen hat der FVDZ ein Angebot geschnürt, das auf dem deutschen Markt einzigartig ist. Die DZG kann freiberufliche Zahnärzte in jeder Praxisphase zu allen essenziellen Fragen beraten: juristisch, betriebswirtschaftlich und in speziellen Punkten auch technisch. Die Palette umfasst Vertragsfragen jeglicher Art, Datenschutz in allen erdenklichen Lagen, sichere E-Mail-Kommunikation,

Buchhaltung, Finanzcontrolling, Führungskompetenz, Personalmanagement, Zeiterfassung, Praxisbewertungen – um nur einige zu nennen. Wem größere Projekte bevorstehen (Gründung, Expansion, Praxisabgabe), kann sich aus den Modulen ein Paket zusammenstellen. Die Leistungen sind aber auch einzeln buchbar – zum Beispiel, wenn Praxisinhaber ihre IT-Strukturen überprüfen und fit machen wollen oder wenn sie ihre Praxisabläufe effizienter gestalten wollen. Auf der Webseite www.dzg-eg.de kann man sich durch alle Leistungen scrollen und sein persönliches Paket ganz einfach per Klick zusammenstellen. Für fünf spezielle Praxisphasen hat die DZG schon die jeweils vier wichtigsten Leistungen gebündelt. Wer seine schon gut laufende Praxis noch effizienter aufstellen und sich den Arbeitsalltag erleichtern will, dem empfehlen die DZG-Experten beispielsweise eine Praxisanalyse mit Kostenscreening, Factoring, die digitale Praxissteuerung sowie das Seminar Führungskompetenz im Alltag. Für Praxen, die expandieren wollen, schlägt die DZG als wichtigste Punkte vor: eine orientierende Beratung zum Projekt, eine Praxisanalyse mit Kostenscreening, die gemeinsame Erstellung eines individuellen Businessplans sowie die Einführung einer digitalen Praxissteuerung. Auch für Gründerinnen und Gründer, für sogenannte Pre-Abgeber (also Praxisinhaber, die in einigen Jahren in den Ruhestand gehen) und Praxisabgeberinnen und -abgeber hat die DZG solche (optionalen) Angebotspakete geschnürt.

Die Leistungen kann man sich auf der Seite nach Wunsch zusammenstellen und dann per Klick ein Angebot einholen. Interessenten können sich aber auch erst einmal kostenlos telefonisch beraten lassen, um mit den Experten herauszufinden, was in ihrer Situation gerade wirklich wichtig ist. „Unser Ziel ist es, den Kolleginnen und Kollegen das verlässlichste

Angebot am Markt zu machen“, sagt Wuchold. „Wir wollen nicht den fünften Stuhl verkaufen, den keiner braucht, sondern wir wollen eine solide Basis schaffen und mit ihnen erarbeiten: Was macht für dich Sinn in den nächsten fünf Jahren und was macht keinen Sinn.“

DIE STÄRKEN DER INHABERGEFÜHRTEN PRAXEN

Dafür hat der FVDZ sich in der DZG ausnahmslos mit Partnerorganisationen zusammengeschlossen, die sich explizit der Unterstützung der Freiberuflichkeit in der Zahnmedizin verpflichtet sehen und das auch lange schon unter Beweis gestellt haben. „Wir wollen mit unserer Genossenschaft, aber auch mit der DZG eine Antwort geben auf die Frage: Wie entwickelt sich der Dentalmarkt?“, sagt Holger Brettschneider, Vorstandssprecher der ZA AG. Viele Zahnärztinnen und Zahnärzte seien von den hohen Kosten für eine neue Praxis abgeschreckt und gingen, statt zu gründen, lieber in die Anstellung. „Da zeigen wir, dass man es auch anders machen kann.“ Und Wuchold ergänzt: „Natürlich kann die DZG aus einer Einzelpraxis keine Großpraxis machen, das ist auch gar nicht so angelegt. Aber der Vorteil der inhabergeführten Praxis ist doch der individuelle Kontakt des Behandlers mit dem Patienten. Und gerade diesen Vorteil der niedergelassenen Kolleginnen und Kollegen wollen wir stärken und ihnen eine Zukunft bieten mit unseren Angeboten.“

Auch die DZG hat noch viel vor in Zukunft. Neue Partnerorganisationen sollen möglichst bald hinzukommen, um das Angebot zu erweitern, zum Beispiel durch Finanzdienstleister oder Anbieter von Praxiseinrichtungen. „Die DZG ist wie ein Start-up“, resümiert Christian Brendel, Geschäftsführer von solvi. „Die Partner und freie Mitarbeiter arbeiten über das gesamte Bundesgebiet hinweg in einer Art virtuellen Organi-

sation zusammen. Gleichzeitig soll in möglichst kurzer Zeit und mit einem minimalen Budget eine möglichst schlagkräftige Organisation auf die Beine gestellt werden.“

Dafür muss auch die Genossenschaft selbst wachsen: Denn je mehr Mitglieder sich zusammentun, desto besser können die Angebote werden. ABZ-Vorstandschef Dr. Hartmut Ohm ist vom Genossenschaftsmodell zutiefst überzeugt, weil hier über Basisdemokratie die Mitglieder die Qualitätskontrolle übernehmen: „In einer Genossenschaft muss der Vorstand seinen Mitgliedern Rechenschaft ablegen“, sagt er. „Und da das Prinzip herrscht ‚Ein Mitglied, eine Stimme‘ und sich niemand eine Mehrheit und damit Stimmhoheit zusammenkaufen kann, ist das eine Form der Urdemokratie, die Preisexzesse oder unsinnige Angebote unterbindet.“



Leichter gründen, effizienter arbeiten

Gucken, klicken, buchen. Was bietet die DZG? Und wer kann die Leistungen buchen? Spoiler: alle. Aber für FVDZ- oder Genossenschaftsmitglieder gibt es Preisnachlässe, die sich lohnen. Hier das Wichtigste, das Sie wissen sollten.

AUTORIN: MARION MEYER-RADTKE



WAS IST DIE DZG?

Die Deutsche Zahnärzte-Genossenschaft (DZG) ist eine Dienstleistungsplattform, die der Freie Verband gemeinsam mit vier Partnerorganisationen ins Leben gerufen hat (ABZ, Die ZA, solvi und lennmed.de). Auf der Webseite dzg-eg.de haben Zahnärztinnen und Zahnärzte die Wahl unter mehr als drei Dutzend Angeboten für die Praxis. Diese Leistungen kann man einzeln buchen oder sich je nach Bedarf zu individuellen Paketen zusammenstellen.

WAS IST DAS BESONDERE AN DER DZG?

Die DZG bündelt Wissen und Services verschiedener Expertenbereiche rund um die Abläufe in Zahnarztpraxen: Hier bekommen Zahnärztinnen und Zahnärzte eine breite Palette an Dienstleistungs- und Beratungsangeboten aus einer Hand. Das reicht von Buchhaltung bis Rechtsberatung, von Factoring und Controlling bis Praxisbewertung, Personal- und Praxismanagement. Umgesetzt werden die Leistungen jeweils von Spezialisten, die seit Jahrzehnten auf ihrem Gebiet Zahnarztpra-

**BERATUNG
ALS PAKET-
LÖSUNG ODER
EINZELN ZU
BUCHEN**

Im Moment umfasst der Katalog rund 30 Angebote. Dazu gehören zum Beispiel sichere, neu entwickelte IT-Tools für die Praxiskommunikation und die Datensicherheit. Aber auch Tools für Buchhaltung, Finanzcontrolling oder Personalmanagement.



zen zur Seite stehen und genau wissen, was dort gebraucht wird – und was nicht. Dieses Angebot ist in dieser Form einzigartig in Deutschland.

WELCHE KONKRETE LEISTUNGEN BEKOMMT MAN BEI DER DZG?

Im Moment umfasst der Katalog rund 30 Angebote. Dazu gehören sichere, neu entwickelte IT-Tools für die Praxiskommunikation und Datensicherheit. Darüberhinaus Tools, die die Buchhaltung erleichtern, die Finanzcontrolling oder Zeiterfassung mit wenigen Klicks ermöglichen oder das Personalmanage-

ment vereinfachen, außerdem Factoring (Outsourcing des Rechnungs- und Mahnwesens), Praxiswertermittlungen, Standortanalysen, Rechtsberatung und Führungsschulungen. Und das sind nur einige Punkte. Der gesamte Katalog ist unter dzg-eg.de einsehbar.

WEM NÜTZEN DIESE LEISTUNGEN?

Allen, die eine Zahnarztpraxis gründen wollen oder die bereits eine führen: Die DZG steht Zahnärzten in jeder Phase ihres Praxisbetriebs zur Seite. Von der einzelnen Leistung bis zum großen Rundum-Sorglos-Paket kann sich jeder



Auch Mitarbeiterführung gehört zum Portfolio.

so viel Unterstützung ins Haus holen, wie er oder sie braucht. Gründerinnen und Gründer bekommen umfassende Beratung und Unterstützung, um ihre Praxis sicher auf den Weg zu bringen. Praxisinhaber erhalten Rat und praktische Tools – egal, ob sie expandieren und neue Partner hereinholen wollen oder ihre Praxis einfach effizienter führen wollen. Die DZG begleitet auch Zahnärztinnen und Zahnärzte durch die schwierige Phase der Praxisabgabe und die Jahre der Vorbereitung auf diesen Schritt.

MUSS MAN IN DER DZG MITGLIED WERDEN, UM DIE LEISTUNGEN BUCHEN ZU KÖNNEN?

Nein. Die Angebote sind offen für alle Zahnärztinnen und Zahnärzte. Mitglieder der DZG und ihrer Partnerorganisationen bekommen allerdings Preisvorteile.

WIE HOCH SIND SOLCHE RABATTE?

Eine Beispielrechnung: Beim Factoring übernimmt ein Dienstleister das Honorarmanagement für die Praxis. Vereinfacht gesagt heißt das, der Zahnarzt stellt Privatpatienten nicht selbst die Rechnungen, sondern überlässt dies (und eventuelle Mahnungen) dem Dienstleister. Vorteil für den Zahnarzt: Er muss seinem Geld nicht lange hinterherlaufen, sondern bekommt sein Honorar sofort ausgezahlt; säumige Patienten sind Sache des Dienstleisters, die Zahnarzt-Patienten-Beziehung wird nicht durch Mahnverfahren beschädigt. Wer diese Leistung über die DZG bucht, bezahlt drei Prozent Gebühr (Standardkondition) auf die jeweiligen Rechnungssummen. Für Genossenschaftsmitglieder oder Mitglieder des Freien Verbandes reduziert sich der Beitrag auf 2,85 Prozent, unbeachtet weiterer individueller Tarifmerkmale. Wer beide Mitgliedschaften hält, zahlt nur noch 2,8 Prozent. Setzt man eine Rechnungssumme von 200.000 Euro im Jahr an, wäre regulär eine Gebühr von 6.000 Euro fällig. Für DZG- oder FVDZ-Mitglieder wären es noch 5.700 Euro, bei einer Doppelmitgliedschaft nur noch 5.600 Euro – man hätte also

400 Euro gespart, das ist das Vierfache eines DZG-Anteils, und auch eine FVDZ-Mitgliedschaft würde sich allein hierdurch schon locker amortisieren.

GIBT ES NOCH MEHR BEISPIELE?

Jede der rund 30 Leistungen beinhaltet Mitgliederrabatte. Hier noch zwei Beispiele: Bei der DZG können Zahnarztpraxen unter anderem ein IT-Audit buchen und so prüfen lassen, ob sie technisch und organisatorisch sicher aufgestellt sind oder Nachholbedarf haben. Der reguläre Preis beträgt 700 Euro, für DZG-Mitglieder sinkt er auf 650, für FVDZ-Mitglieder auf 630 Euro, und bei Doppelmitgliedschaft auf 600 Euro. Ähnlich die Staffelung bei der Nutzung eines Tools für sichere E-Mail-Kommunikation und Videokonferenzen: Der Monatspreis beträgt 50 Euro, bei einer Doppelmitgliedschaft spart man 15 Euro im Monat – übers Jahr also 180 Euro.

WIE WIRD MAN DZG-MITGLIED UND WELCHE FOLGEN HAT DAS FÜR EINEN SELBST?

Um der Deutschen Zahnärzte-Genossenschaft beizutreten, reicht es, einen Anteil an der DZG eG zu erwerben. Für „natürliche Personen“ (also niedergelassene oder angestellte Zahnärzte sowie Studierende nach dem Physikum) sind das einmalig 100 Euro. Mit diesem einen Anteil erwirbt man das Mitbestimmungsrecht auf der jährlichen Generalversammlung der Genossenschaft und bekommt festgelegte Rabatte für jede gebuchte Leistung eingeräumt. Sollte man irgendwann das Interesse an der Mitgliedschaft verlieren, kann man sein Geschäftguthaben (also die eige-

FVDZ-MITGLIEDSCHAFT

Eine Mitgliedschaft im FVDZ lohnt sich natürlich immer. Die Beiträge sind fairerweise nach Berufsstatus gestaffelt: So zahlen Assistenz Zahnärztinnen und -zahnärzte erst acht, später 16 Euro monatlich, Praxisgründerinnen und -gründer weiterhin 16 Euro monatlich (bis drei Jahre nach der Niederlassung), Praxisinhaberinnen und -inhaber 32 Euro im Monat.

Für diesen Beitrag erhalten die Mitglieder nicht nur Rabatte bei der DZG, sondern auch zahlreiche Fachinformationen, Fortbildungsangebote sowie kostenlose Rechtsberatung und kostenlose Erstberatung zu Steuern, Buchführung oder Liquidität. Vor allem aber setzt sich der FVDZ für den Erhalt der Freiberuflichkeit in der Zahnmedizin ein – sprich: für alles, was Zahnärztinnen und Zahnärzte brauchen, die ihre eigene Praxis führen wollen.

Kontaktdaten: Alles über die DZG finden Sie im Internet unter www.dzg-eg.de.
Mail: info@dzg-eg.de, Telefon: 030/577 008 91-0

nen Anteile) an andere Genossenschaftsmitglieder übertragen und so aus der Genossenschaft ausscheiden oder zum Ende des Geschäftsjahres kündigen – dies aber frühestens nach zwölf Monaten Mitgliedschaft – und erhält dann seinen Anteil zurück.

WIE FINDE ICH BEI DER DZG DIE LEISTUNGEN, DIE ICH IN MEINER PERSÖNLICHEN SITUATION BRAUCHE?

Alle Leistungen sind auf der Webseite der DZG aufgeführt – sowohl als Gesamtkatalog als auch nach Zielen geordnet: Wer zum Beispiel seine Praxis von einer Einzelpraxis zur Berufsausübungsgemeinschaft erweitern will, klickt auf das vorgesehene Feld und bekommt dort alle Leistungen gezeigt und erklärt, die für diesen Schritt sinnvoll sind. Per Klick stellt man seine eigene Auswahl zusammen und schickt einfach mit Namen und E-Mailadresse eine Anfrage für ein unverbindliches

Angebot los. Weitergehende Fragen können per Mail oder Telefon besprochen werden.

WER STEHT HINTER DER DZG?

Der Freie Verband hat die DZG schon vor einigen Jahren als eine Art Vorratsgesellschaft gegründet und sie angesichts der Corona-Krise im Sommer 2020 mit Leben erfüllt. Dafür hat der FVDZ langjährige Partnerorganisationen eingebunden, die verschiedene betriebswirtschaftliche Bereiche abdecken – und die über die Jahre ihre Qualität und Seriosität unter Beweis gestellt haben. Ziel ist es, den Zahnarztpraxen – gerade in wirtschaftlich schwierigen Zeiten – praktische Hilfen an die Hand zu geben und sie so zu entlasten, dass sie sich aufs Wesentliche konzentrieren können: die optimale zahnmedizinische Betreuung ihrer Patienten. Mehr über die einzelnen Partner in der DZG siehe Seite 16.

Hier steht eine Anzeige.

Fünf Partner am Start

AUTORIN: MARION MEYER-RADTKE

Langjährig verbunden. Als Genossenschaft steht die DZG allen Zahnärztinnen und Zahnärzten offen und auch Unternehmen, die sich mit ihrer Expertise beteiligen wollen. Für den Anfang hat der FVDZ vorerst vier Organisationen ins Boot geholt, die die freiberufliche Zahnärzteschaft seit Jahrzehnten unterstützen.



Entlastung für die Zahnarztpraxis, mehr Zeit für die Behandlung der Patienten – das ist das Angebot, das die DZG niedergelassenen Zahnärztinnen und Zahnärzten macht. Dafür hat sich der FVDZ als Initiator der Dienstleistungsplattform mit den Anbietern ABZ, Die ZA, Solvi und lennmed.de zusammengeschlossen. Alle vier sind dem Verband langjährig verbunden. Mittelfristig will die DZG sich zur Full-Service-Agentur erweitern. Doch schon jetzt deckt die Genossenschaft die Kernbereiche Abrechnung, Finanzen, IT, Personal, Strategie und Recht ab. Wir stellen die fünf Partner vor:

ABZ EG

Die ABZ eG aus München ist eine Genossenschaft, die sich vor mehr als 25 Jahren gegründet hat und die mehr als 3.200 Zahnärztinnen und Zahnärzten gehört. Als Abrechnungs- und Beratungsgesellschaft unterstützt sie niedergelassene Zahnärzte, Kieferorthopäden und Mund-, Kiefer-, Gesichtschirurgen. In Bayern ist sie vor allem für ihren ersten Geschäftsbereich, den Abrechnungsservice, bekannt. Inzwischen rücken aber andere Geschäftsfelder in den Vordergrund, und das als bundesweites Angebot: Factoring, Praxisbewertungen, Standort-Analysen und

Qualitätsmanagement-Analysen.

Dass die ABZ nun in der Deutschen Zahnärzte-Genossenschaft mit drei anderen Anbietern gemeinsam das Feld bespielt, sieht ihr Vorstandsvorsitzender Dr. Hartmut Ohm als große Chance: „Jeder bringt seine speziellen Expertisen ein“, sagt er. „Unterm Strich sind wir durch diese Kooperation in der Lage, Zahnärzte viel breiter zu beraten, als das jeder von uns einzeln könnte.“ Mit dem FVDZ-Justiziar Michael Lennartz beispielsweise hat die ABZ für die DZG ein ganz neues Beratungspaket rund um die Praxisabgabe entwickelt. Dieses Paket beinhaltet sowohl juristische Aspekte

und Fragen der Datensicherung als auch Organisatorisches rund um Planung und Kommunikation.

LENNMED.DE RECHTSANWÄLTE

Die Kanzlei lennmed.de mit Hauptsitz in Bonn ist auf den Bereich der Heilberufe spezialisiert. Ihr Gründer Michael Lennartz ist *DFZ*-Lesern gut bekannt: Der Rechtsanwalt ist nicht nur Autor des monatlichen „Rechtstipp“, sondern begleitet den Freien Verband bereits seit 1995 als Justiziar. In das Beratungsangebot der *DZG* bringt Lennartz nicht nur seine juristische Expertise zum Thema Datensicherheit und Datenschutz ein, sondern über eine weitere Kooperation auch das technische Know-how: Die Kanzlei lennmed.de kooperiert mit der Conari AG in Köln, die für Arzt- und Zahnarztpraxen Dienstleistungen im Bereich Datenschutz und TI-Sicherheit erbringt. Als innovatives Startup wird das Projekt vom Telekom TechBoost gefördert. In der *DZG* können sich Praxen von Conari in Kooperation mit lennmed.de unter anderem einen „Datentresor“ einrichten lassen, der das digitale Vermächtnis von Praxisinhabern schützt. Auch wird ein Tool zur sicheren Verschlüsselung von E-Mails und Videokonferenzen angeboten, dem ein innovativer Algorithmus mit einem „Data-Ownership“-Ansatz zugrundeliegt: Das Programm erlaubt nur dem Anwender Zugriff auf die Daten, der Provider bleibt außen vor.

SOLVI GMBH

Die solvi GmbH ist ein inhabergeführtes Familienunternehmen – und trägt die Zahnarztpraxis sozusagen in ihrer DNA. Gründerin und Diplom-Kauffrau Monika Brendel managte einst die Praxis ihres Mannes – und stellte schnell fest, dass auch andere Zahnärzte von ihrem betriebswirtschaftlichen Wissen erheblich profitieren könnten. Heute wird das Beratungsunternehmen in zweiter Generation von Sohn Christian Brendel und Tochter Diana C. Haber geführt. Ihr Ziel: niedergelassene Zahnärztinnen und Zahnärzte von ihren administrativen Lasten zu befreien. Solvi bietet Softwareprodukte

ALLE KERNBEREICHE WERDEN ABGEDECKT

und Cloudlösungen rund um die Themen Praxisfinanzen, Buchhaltung, Controlling und Personalmanagement. „Unsere Eltern haben vor 30 Jahren erkannt, dass man eine Praxis erfolgreicher führen kann, wenn man sie in ihren Abläufen wie ein Unternehmen begreift“, sagt Christian Brendel. Einer der großen Vorteile der *DZG* für Praxisinhaber sieht Brendel in der Kuratoren-Rolle des *FVDZ*: „Nur wer die Werte der Genossenschaft mitträgt und die Qualität hat, für die Zahnärztinnen und Zahnärzte einen echten Mehrwert zu bieten, kann seine Leistungen anbieten. Das ist die Voraussetzung dafür, dass wir mit fairen Angeboten auf die Zahnärzteschaft zugehen können.“

DIE ZA

Die ZA aus Düsseldorf ist ebenfalls eine Genossenschaft, die die berufsständischen Interessen von Zahnärzten, Kieferorthopäden und MKG-Chirurgen vertritt. Gegründet wurde sie vor mehr als 30 Jahren als Selbsthilfeorganisation. Das Motto „Von Zahnärzten für Zahnärzte“ ist ihr bis heute Richtschnur – und gelebte Praxis: „Ein Großteil unserer Belegschaft kommt aus der Zahnarztpraxis“, erläutert Holger Brettschneider, Vorstandssprecher der ZA AG. „Im Vorstand und im Aufsichtsrat sitzen bei uns Zahnärzte, die selbst weiter in der Praxis stehen.“ Die Schwerpunkte der ZA liegen in Factoring und Abrechnungen, in digitalen Lösungen fürs Praxismanagement und

der Beratung zu Gründungen, Führung und Finanzen. Die Frage, die hinter allen Angeboten steht, lautet: „Wie kann ich für die Praxen einen Mehrwert generieren?“, sagt Brettschneider – und in der *DZG* sei das noch viel besser möglich: „Dadurch, dass wir unsere Leistungen koppeln und sogar dank Herrn Lennartz Rechtsberatung anbieten können, liefern wir den Zahnärztinnen und Zahnärzten alles aus einer Hand – und zu einem Preis, der im Grunde unschlagbar ist. Das gibt es bisher an keiner Stelle am Markt.“

FVDZ

Der Freie Verband Deutscher Zahnärzte hat die Deutsche Zahnärzter-Genossenschaft im Jahr 2008 als Vortratsgesellschaft gegründet und im vergangenen Jahr mit einem klar definierten Beratungsmodell und den vier Partnerorganisationen neu an den Start gebracht. *DZG*-Vorstandsvorsitzender ist Dr. Frank Wuchold, Mitglied des *FVDZ*-Bundesvorstands und *FVDZ*-Landesvorsitzender in Thüringen. Der *FVDZ* stellt zudem mit seinem Bundesvorsitzenden Harald Schrader den Aufsichtsratsvorsitzenden. Ebenfalls im Aufsichtsrat sind *FVDZ*-Bundesvorstand Bertram Steiner, Prof. Dr. Dr. Christian Scherer und der Regensburger Zahnarzt Jörg Weishaupt. Fachlich bringt sich der Freie Verband mit Seminaren und Coaching in die *DZG* ein. Den Anfang macht das neu konzipierte Seminar „Führungskompetenz im Alltag“. Geleitet wird es vom *FVDZ*-Geschäftsführer Heinrich Bolz und Praxisberaterin Nina Dreschmann.

MITMACHEN!

Die *DZG* sucht weitere Partnerunternehmen, die ihre Expertise in die Genossenschaft einbringen wollen. Aufnahmekriterien sind die langjährige Erfahrung in der Unterstützung der freiberuflichen Zahnärzteschaft und Angebote, die sich auf den tatsächlichen Bedarf in den Praxen konzentrieren.

„Wann, wenn nicht jetzt?“

Umdenken. Der DZG-Vorstandsvorsitzende und FVDZ-Bundesvorstand Dr. Frank Wuchold über Sinn und Zweck der neuen Gesellschaft, über Krisenbewältigung, Fixkosten und Verlässlichkeit.

INTERVIEW: MARION MEYER-RADTKE



DFZ: Herr Dr. Wuchold, die DZG gibt es ja schon seit vielen Jahren. Was hat den FVDZ bewogen, sie nun zu aktivieren?

Dr. Frank Wuchold: Die DZG war ja lange nur eine Vorratsgesellschaft. Die haben wir jetzt in großer Geschwindigkeit mit Leben erfüllt. Der Druck auf die Praxen ist in den vergangenen Jahren immer größer geworden: bürokratische Auflagen, Hygieneauflagen, die digitalen Herausforderungen in den Praxen und die damit verbundenen Datenschutzauflagen. Deshalb hat der Bundesvorstand gesagt: Wir nutzen diese Vorratsgesellschaft, um die Kolleginnen und Kollegen an dieser Stelle zu entlasten. Wir suchen Kooperationspartner, um den Zahnarztpraxen ein Serviceangebot zu machen, mit dem ihnen mehr Zeit für die Patienten bleibt und im Idealfall auch mehr Zeit für sich selbst und ihre Freizeit. Das ist schließlich auch wichtig.

Von diesen Plänen einer Dienstleistungsgenossenschaft hat man ja schon länger gehört.

Ja, es hat etwas gedauert, aber es gab viele Einzelteile, die wir zusammenfügen mussten. Tatsächlich hat es sehr viel Zeit in Anspruch genommen, bis sich die Kooperationspartner gefunden hatten. Wir mussten über viele Details entscheiden und viele Punkte verhandeln. Fünf Organisationen, die ja alle in erster Linie ihren normalen Betrieb am Laufen halten müssen, unter einen Hut zu bringen und mit ihnen die vielen Details abzustimmen, die solch ein Projekt wie die DZG mit sich bringt – das ist sehr aufwändig. Und dann kam Corona, das hat für die DZG wie ein Katalysator gewirkt. Wir haben uns gesagt: Jetzt müssen wir die Kolleginnen und Kollegen unterstützen! Jetzt müssen wir

„JEDER KANN SICH FRAGEN: WAS WILL ICH ANDERS MACHEN ALS BISHER?“

ihnen Serviceangebote machen, damit sie durch diese Krise kommen.

Wie genau will denn die DZG durch die Krise helfen?

Die DZG ist die neue Service- und Dienstleistungsplattform des Freien Verbandes. Hier wollen wir zum einen betriebswirtschaftliche Angebote des FVDZ bündeln, und zum anderen erweitern wir sie um die Leistungen, die die Partnerorganisationen mit einbringen. Das heißt, das Spektrum, das der Freie Verband zu bieten hat, wird damit erheblich größer. Wir haben jetzt dort mit Michael Lennartz die juristische Expertise für Vertragsfragen, Datenschutz und IT, wir haben mit Christian Brendel von solvi einen Experten, der sich mit Buchhaltung, Controlling und Personaleinsatz auskennt. Der Freie Verband bringt seine Kompetenz im Bereich Personalführung und Strategie-Beratung ein. Und ABZ und Die ZA als Partner können beide schwerpunktmäßig Factoring anbieten.

Aber so eine echte Soforthilfe ist das eigentlich nicht. Wer durch die Pandemie in finanzielle Nöte geraten ist, kommt hier auch nicht weiter.

Die Liquiditätsberatung haben wir über die DZG als Notfallhilfe schon im Sommer angeboten. Für einige Praxen kann Corona aber vielleicht auch eine Chance sein. Bei allen negativen Auswirkungen – und die sind teils natürlich erheblich, wenn jemand seine Praxis schließen und die Mitarbeiter in Kurzarbeit schicken oder gar entlassen musste, während die Fixkosten ja weiter laufen, das ist natürlich furchtbar – aber trotzdem: Diese Pandemie kann auch ein Umdenken bewirken. Wenn die Praxen jetzt wieder hochgefahren werden, dann ist das doch ein guter Zeitpunkt, sich zu überlegen: Was will ich eigentlich anders machen als bisher? Gerade Bestandspraxen, die unter der Pandemie gelitten haben, könnten sich genau jetzt überlegen: Wie kann ich meine Praxis effizienter strukturieren, die internen Abläufe straffen, Verant-

„DIE DZG IST
DIE NEUE
SERVICE- UND
DIENSTLEIS-
TUNGSPLATT-
FORM DES
FREIEN
VERBANDES“

Hier steht eine Anzeige.

„Unser Ziel ist es, die Verlässlichsten am Markt zu sein. Wir wollen nicht den fünften Stuhl verkaufen, den niemand braucht, sondern eine solide Basis schaffen und mit den Kolleginnen und Kollegen erarbeiten, was für sie wirklich Sinn macht.“

wortlichkeiten neu verteilen, Software-Lösungen besser einsetzen, um einen betriebswirtschaftlichen Mehrwert zu schaffen.

Was wollen Sie denn in Ihrer Praxis neu machen?

Eine gute Frage. Ehrlich gesagt, habe ich lange gar nicht gedacht, dass ich selbst auch Bedarf haben könnte. Die Praxis läuft ja – warum sollte man etwas ändern? Aber tatsächlich werde ich unsere DZG-Experten jetzt mal gucken lassen, wie effizient wir bei uns wirklich arbeiten. Außerdem werde ich das Angebot von Michael Lennartz und der Conari AG wahrnehmen und unsere IT-Prozesse durchchecken lassen. Und ich werde auch sein Tool zur sicheren E-Mail-Kommunikation und für Videokonferenzen installieren.

Das klingt ja so simpel – sichere Mailkommunikation, jeder tut so, als sei es das Normalste von der Welt. Aber tatsächlich ist das doch etwas, was eigentlich jede Praxis braucht und kaum jemand hat. Für die Zahnarztpraxen ist das essenziell. Seit November dürfen wir ja Videokonferenzen abhalten – aber die müssen datenschutzrechtlich sicher sein.

Beratung bekommen Zahnarztpraxen aber auch woanders – nicht zuletzt bei den vier Anbietern selbst, die an der DZG beteiligt sind. Warum sollte man den Umweg über die DZG gehen?

Weil sie gleich mehrere Vorteile hat: Die DZG bietet ein so breites Spektrum wie niemand sonst am deutschen



Markt. Die Idee ist, den Kolleginnen und Kollegen alles, was sie brauchen, aus einer Hand zu liefern.

Wer also zum Beispiel eine Praxis gründen will oder schon eine hat und sie zur Gemeinschaftspraxis ausweiten will oder wer sich fragt, wie er oder sie in zehn Jahren am besten in den Ruhestand kommt – der kann sich bei der DZG dazu ein Rundum-Beratungspaket buchen und wird dann von den jeweiligen Spezialisten zu den einzelnen Punkten beraten und betreut.

Und das bieten Dentalausstatter nicht und vor allem nicht günstiger?

Wir stehen vor allem dafür ein, explizit den niedergelassenen Zahnärzten ein faires Angebot zu machen. Wir wollen nicht unbedingt die Günstigsten sein – obwohl unsere Preise schon sehr fair und transparent sind. Unser Ziel ist es, den Kolleginnen und Kollegen das verlässlichste Angebot am Markt zu machen. Wir wollen nicht den fünften Stuhl verkaufen, den keiner braucht, sondern wir wollen eine solide Basis schaffen und mit ihnen erarbeiten: Was macht für dich Sinn in den nächsten fünf Jahren und was macht keinen Sinn.

Was heißt denn fairer Preis?

Als Kunde muss ich mich immer fragen: Arbeitet mein Dienstleister für mich, oder verfolgt er andere Interessen? Der Preis ist dafür ein guter Anhaltspunkt: Immer dann, wenn ich für eine Leistung als Kunde gar nicht bezahle, bin ich in Wirklichkeit nicht

der Kunde, sondern die Ware. Wir alle kennen das von Banken, Versicherungsmaklern oder angeblich kostenfreien Online-Diensten. Bei der DZG stehen die Belange der Zahnärztinnen und Zahnärzte in den Mittelpunkt. Für unsere Beratungsdienstleistungen stellen wir ein faires Honorar auf Stundenbasis oder als Paketpreis in Rechnung – dafür verfolgen wir aber keine versteckten Interessen. Wir richten uns nur am bestmöglichen Ergebnis für unsere Kunden aus, die uns dafür bezahlen, anstatt über Verkaufsprovisionen oder Kickbacks Geld zu verdienen.

Nun ist die DZG im Januar gestartet. Was sind Ihre Ziele für dieses Jahr?

Unsere internen Strukturen stehen jetzt. Alle fünf Partnerorganisationen sind im Vorstand eingebunden. Aber als Unternehmen stehen wir noch am Anfang. Unser Ziel ist für 2021, die DZG unter den Kolleginnen und Kollegen bekannt zu machen und das Spektrum der Angebote deutlich zu erweitern. Die fünf Partnerorganisationen stellen die Basis, mit der wir die wichtigsten Bereiche in der Praxisführung abdecken. Aber das ist nur der Anfang. Wir wollen zur Full-Service-Agentur werden und dafür noch mehr Kooperationspartner hereinholen. Immer unter der Maßgabe der Verlässlichkeit und Seriosität.

Und das schon im ersten Jahr?

Ja, das ist unser Ziel. Darauf arbeiten wir hin.

Sie selbst haben ja eigentlich schon genug zu tun: die eigene Praxis mit Ihrer Frau zusammen, FVDZ-Bundesvorstand, Landesvorsitz in Thüringen. Warum haben Sie jetzt auch noch den DZG-Vorstandsvorsitz übernommen?

Das ist leicht zu beantworten. Weil ich denke, dass die DZG die Kollegenschaft wirklich unterstützen und ihr einen Mehrwert bringen kann. Dass es so etwas bisher noch nicht gab, ist eigentlich bedauerlich. Ich finde diese Idee einfach faszinierend und denke: Wenn wir sie jetzt nicht umsetzen, wann denn dann?

Hier steht eine Anzeige.

