



© nd3000 / Getty Images / iStock (Symbolbild mit Fotomodellen)

# „Unser Ziel sind alltags- taugliche Lösungen“

**Ein Jahr DZG.** Wer erfolgreich eine Zahnarztpraxis führen will, muss sich auch ökonomisch und organisatorisch geschickt aufstellen. Für Zahnärztinnen und Zahnärzte in ganz Deutschland bietet deshalb die Deutsche Zahnärzte-Genossenschaft (DZG eG) in diesem Bereich breite Unterstützung. Die DZG eG ist ein Gemeinschaftsprojekt des FVDZ mit den vier Partnerorganisationen ABZ eG, Die ZA eG, lennmed.de und solvi GmbH. Auch für 2022 hat sie viel vor, wie Vorstandschef Dr. Frank Wuchold erläutert.

**AUTORIN:** MARION MEYER-RADTKE

## **DFZ: Herr Dr. Wuchold, Anfang 2021 ist die Deutsche Zahnärzte-Genossenschaft mit einem großen Paket an Angeboten an den Dienstleistungsmarkt für Zahnärzt:innen gegangen. Wie sieht Ihre Bilanz bisher aus?**

Dr. Frank Wuchold: Wir merken, dass wir mit unserem Angebot den Nerv treffen all der Praxisinhaberinnen und Praxisinhaber, die da draußen täglich am Stuhl stehen und „ganz nebenbei“ ein Unternehmen leiten müssen. Die DZG eG ist vor einem Jahr als weitgehend unbekannte Organisation gestartet. Und wir sehen auch, dass wir uns noch bekannter machen müssen. Aber wir wachsen seit einem Jahr kontinuierlich, wir gewinnen neue Mitglieder hinzu, neue Partner, und die Nachfrage zeigt ziemlich deutlich, wo die Zahnärztinnen und Zahnärzte in der Praxisorganisation der Schuh drückt.

## **Was ist denn bei der DZG besonders nachgefragt?**

Das ist vor allem das große Feld von Praxiswertanalysen, Standortanalysen und die Begleitung von Praxisabgaben. Man sieht: Das entspricht vielen aktuell drängenden Themen in der Zahnärzteschaft. Auch die Bereiche IT, Hygiene, Qualitätsmanagement und juristische Fragen nehmen großen Raum bei den Anfragen ein.

## **Erklären Sie doch bitte noch mal ganz kurz, wie die Deutsche Zahnärzte-Genossenschaft Zahnärztinnen und Zahnärzten helfen will.**

Wir sind angetreten mit dem Ziel, die Praxisinhaberinnen und Praxisinhaber von Bürokratie zu entlasten und ihnen mit Beratung und Dienstleistungen zur Seite zu stehen. Unsere Idee ist, dass wir die Zahnärztinnen und Zahnärzte durch ihr Berufsleben und die verschiedenen Praxisphasen begleiten – von der Existenzgründung bis zur Praxisabgabe – und ihnen mit sehr praktischen, immer alltagstauglichen Angeboten weiterhelfen.

## **Wie sieht diese Hilfe konkret aus?**

Konkret heißt das, dass wir versuchen, ein individuelles Konzept für den oder die Interessentin zu entwickeln. Sehr oft melden sich natürlich Zahnärztinnen oder Zahnärzte bei uns, die eine ganz bestimmte einzelne Dienstleistung von uns haben wollen – also, das IT-Audit zum Beispiel oder Hilfe bei der Ausgestaltung von Arbeits- oder Mietverträgen. In solchen Fällen vermitteln wir die Interessenten dann einfach an die entsprechenden Spezialisten in der DZG weiter. Das ist ja unsere große Stärke bei der DZG eG: dass wir mehrere Partner mit ganz unterschiedlichen Expertisen unter einem Dach



Dr. Frank Wuchold

**„DAS BESONDERE BEI DER DZG IST: BEI KOMPLEXEN FRAGEN BIETEN WIR EXPERTISE AUS EINER HAND“**

## IN KÜRZE: WAS IST DIE DZG?

- ▶ Fünf Partner: Die Deutsche Zahnärzte-Genossenschaft (DZG eG) ist eine Service-Plattform, die Anfang 2021 vom Freien Verband zusammen mit den vier Partnerorganisationen ABZ eG, Die ZA eG, Ienmed, de Rechtsanwälte und solvi GmbH ins Leben gerufen wurde.
- ▶ Weniger Bürokratie: Ziel ist es, niedergelassene Zahnärztinnen und Zahnärzte – und solche, die es noch werden wollen – in ihrer Freiberuflichkeit zu unterstützen und sie insbesondere bei Verwaltungsaufgaben zu entlasten.
- ▶ Leistungsspektrum: Die Angebote der DZG eG reichen von Hygiene-Checks über IT-Sicherheit bis hin zu Abrechnungen, Finanzsoftware und -dienstleistungen sowie Beratung zu Praxiswert oder Praxisabgabe (ausführliche Übersicht siehe Seite 12).
- ▶ Besonders praktisch: Alle Leistungen der DZG eG sind ausgesprochen alltagstauglich und lassen sich leicht in den Praxisalltag integrieren.
- ▶ Handverlesene Anbieter: Die Deutsche Zahnärzte-Genossenschaft kooperiert ausschließlich mit Unternehmen, die die Freiberuflichkeit in der Zahnmedizin fördern und eine herstellerunabhängige Beratung oder Dienstleistung anbieten.
- ▶ Offen für alle: Die Leistungen können von jedem Zahnarzt und jeder Zahnärztin in Deutschland gebucht werden, eine Mitgliedschaft ist dafür nicht erforderlich.
- ▶ Preisnachlässe: Wer in der DZG Mitglied wird oder im FVDZ Mitglied ist, kann allerdings auf bestimmte Angebote attraktive Preisnachlässe bekommen.
- ▶ Kontakt: [www.dzg-eg.de](http://www.dzg-eg.de) – Tel. 030 577 008 910 – Mail: [info@dzg-eg.de](mailto:info@dzg-eg.de)

vereinen und für die verschiedensten Aufgaben eine Lösung zur Hand haben. Oder – und das ist das wirklich Besondere der Deutschen Zahnärzte-Genossenschaft – dass wir uns bei komplexen Anfragen mit allen jeweils relevanten Partnern zusammenschalten und ein Konzept aus einer Hand entwickeln können.

### Wann passiert das zum Beispiel?

Wo wir aktuell großen Bedarf wahrnehmen, ist die Phase der Praxisabgabe. Hier bekommen wir viele Anfragen – auch deshalb, weil unser Rechtsvorstand Michael Lennartz und der ehemalige Produkte- und ABZ-Vorstand Dr. Hartmut Ohm gemeinsam ein ganz neues Konzept entwickelt haben für Praxisabgeber:innen, die ihre Praxis möglicherweise nicht verkaufen können.

Aber im Grunde ist jede Umbruchphase eine, in der Expertise aus vielen Bereichen gefragt ist – ob man nun eine Praxis gründet, ob man Partner hineinholen möchte oder über Angestellte oder zusätzliche Standorte expandieren möchte: Jedes Mal stellen sich viele rechtliche und organisatorische Fragen, die die DZG eG aus ihrem Expertenpool heraus beantworten kann.

### Ein Jahr ist nun vorbei. Was hat die DZG als Nächstes vor?

Zum einen haben wir schon wieder neue Kooperationspartner aufgenommen, um unser Leistungsspektrum auszuweiten. Zum anderen bringen wir uns von diesem Frühjahr an mit unserer Expertise in einige Angebote des FVDZ ein. (siehe Seite 16)

### Welche FVDZ-Angebote betrifft das?

Der Freie Verband stellt gerade seinen Praxispool ganz neu auf. In Kürze sollen Praxisabgeber und -abgeberinnen nicht nur ihre Verkaufsangebote in den Praxispool einstellen und dann warten, was kommt. Vielmehr will der Verband die Angebote makeln, also mit geeigneten Interessenten zusammenbringen, und die DZG eG soll den Prozess begleiten, zum Beispiel durch Kurzbewertungen zum Praxiswert, so dass alle Seiten sicher sein können, dass in dem Praxispool nur realistische Angebote stehen.

Die DZG bietet zudem an, den Verkaufsprozess rechtlich und organisatorisch zu begleiten. Damit ergänzen wir das sehr gut durchdachte Angebot des Freien Verbands mit der Expertise der DZG-Partner, in diesem Fall vor allem der ABZ, die solche Praxisübergaben seit Jahrzehnten begleitet.

### Wo kooperieren FVDZ und DZG noch?

Der FVDZ hat ja vor einigen Jahren das Existenzgründerprogramm ins Leben gerufen, das überaus erfolgreich läuft. Dort klinken wir uns als DZG mit einem zusätzlichen Seminar ein: Wir werden uns einen Tag lang der Frage der verschiedenen Praxisformen widmen und welche Form sich eigentlich für wen eignet. Denn oft ist es ja so, dass junge Zahnärztinnen oder Zahnärzte glauben, für sie käme zum

Beispiel nur eine Einzelpraxis in Frage oder dass sie auf jeden Fall in eine Gemeinschaftspraxis wollen. Dabei wissen die wenigsten, welche rechtlichen, organisatorischen und vor allem menschlichen Konsequenzen die einzelnen Formen tatsächlich mit sich bringen.

Wir stellen die verschiedenen Praxisformen vor. Es geht um Führungskompetenz. Dabei können die Teilnehmenden sich selbst prüfen, ob ihr Gründungsplan ihren tatsächlichen Bedürfnissen entspricht.

Außerdem werden wir in Kooperation mit dem Verband ein Abgeberseminar anbieten, das Praxisinhaberinnen und -inhaber frühzeitig auf die Praxisabgabe vorbereiten will – und frühzeitig heißt: etwa acht bis zehn Jahre vor einem geplanten Ruhestand. Dann hat man nämlich noch wirklich Zeit, für die Praxis und sich selbst die richtigen Weichen zu stellen, statt kurz vor Schluss den Notstand zu verwalten.

#### **Und welche neuen Leistungen nimmt die DZG über Kooperationspartner ins Angebot?**

Was mich richtig freut ist, dass wir die Praezimed GmbH für uns gewinnen konnten. Das ist ein Hamburger Familienunternehmen, das unter anderem herstellerunabhängig Winkelstücke repariert. Ich habe das schon selbst ausprobiert, um zu testen, ob diese Leistung in unser DZG-Portfolio passt. Ich bin dann gleich dabeigeblichen. Was mich bei Praezimed

begeistert ist, dass sie einen Abhol- und Lieferservice haben. Das heißt, um die Winkelstücke reparieren zu lassen, bestellt man eine Abholbox, schickt darin das kaputte Teil zum Unternehmen, bekommt einen Kostenvoranschlag, gibt ihn frei, und nach ein paar Tagen kommt das reparierte Stück direkt in die Praxis zurück.

Meine Mitarbeiterinnen müssen gar nicht mehr vor die Tür und freuen sich, dass sie wieder ein bisschen weniger Arbeit haben. Neu in die DZG kommen, soll grundsätzlich auch Auxmed – das ist die Familie Siol mit ihrem Unternehmen, die der DFZ-Leserschaft durch ihren Versicherungstipp und ihre Versicherungsberatung bestens bekannt sind. In der DZG eG würde Auxmed bankenunabhängige Finanzierungsangebote vermitteln. Dazu sind wir derzeit in Verhandlungen.

Und auch im Gespräch mit einer Tischlerei, die Praxis-einrichtungen nach den individuellen Wünschen der Inhaber:innen baut und dabei unter den üblichen Preisen der Dentalhersteller bleibt.

#### **Ganz schön viel im Fluss**

Unser Ziel ist, unser Angebot immer mehr zu verbreitern, um den Praxen so viel Hilfe wie möglich für ihren Alltag an die Hand zu geben.



**charly**  
by solutio

## Die Zahnarztsoftware charly

### Das Herz in der digital vernetzten Zahnarztpraxis

charly optimiert und digitalisiert Ihre Praxisprozesse und ermöglicht Ihnen maximalen wirtschaftlichen Erfolg, mehr Honorarsicherheit, kontinuierliche Qualitätssteigerung und spürbare Zeitersparnis. Zum Wohl Ihrer Praxis und Ihrer Patienten.

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



Jetzt Termin vereinbaren!

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

# Faire Preise, praktische Lösungen

**So hilft die DZG.** Mehr als 30 Leistungen hat die Deutsche Zahnärzte-Genossenschaft aktuell für Praxisinhaber, Gründer oder auch Abgeber im Angebot. Wir stellen eine Auswahl aus unterschiedlichen Bereichen vor, mit denen Sie Ihre Praxis sicherer und effizienter aufstellen können.

**AUTORIN:** MARION MEYER-RADTKE



## IT-SICHERHEIT

### Mails einfach verschlüsseln: Sichere Online-Kommunikation

Zahnarztpraxen sollten ihre Mails niemals unverschlüsselt verschicken. Allerdings sind die gängigen Software-Lösungen häufig kompliziert und wenig benutzerfreundlich. Bei der DZG eG finden Sie ein innovatives Tool zur E-Mail-Verschlüsselung, das sich mit wenigen Klicks installieren lässt und bei dem Sie die Datenhoheit behalten. Die Mailempfänger müssen keinen Schlüssel zur Dechiffrierung installieren. Zugrunde liegt ein No-Trust-Approach, was heißt, dass der Datenschlüssel in der Praxis bleibt und selbst der Provider keinen Zugriff auf ihn hat. Auch Video-Konferenzen lassen sich mit dem Tool sicher organisieren.

### Hacker abwehren: Audit nach IT-Sicherheitsrichtlinie 75b

Damit Zahnarztpraxen sich (und die Patientendaten) bestmöglich gegen Cyberattacken schützen, gilt seit Februar 2021 die „Richtlinie zur IT-Sicherheit“ nach § 75b SGB V. Vom Kartenleser über Röntgengeräte und Praxissoftware bis zu sämtlichen Smartphones müssen Vertragszahnärzte seither gewährleisten, dass ihre Praxis-IT den aktuellen Sicherheitsrichtlinien entspricht. Über die DZG eG können sich Praxen hierfür das Systemhaus BT Nord an die Seite holen. Der IT-Sicherheits-spezialist bietet ein Audit nach § 75b inklusive ausführlichem Prüfbericht mit konkreten Handlungsempfehlungen und einem Maßnahmenplan. Besonders praktisch: Die Auditierungen sind auch online möglich. Wer kontinuierlich auf

## IST EINE PRAXIS NICHT ZU VERKAU- FEN, KANN DIE DZG WOMÖGLICH PATIENTEN- KARTEI ODER PRAXISTEAM VERMITTELN

dem sichersten Stand bleiben will, sollte über eine „Managed Lösung“ nachdenken: ein Abo-Verfahren mit einem monatlichen Update. Für FVDZ-Mitglieder und DZG-Mitglieder gewährt BT Nord Preisnachlässe von bis zu 20 Prozent.

## PRAXISWERT UND ÜBERGABEN

### Intelligente Lösung:

#### Praxisabgabe ohne Gesamtverkauf

Wer seine Zahnarztpraxis partout nicht verkauft bekommt, muss sie normalerweise abwickeln. Die DZG-Experten Dr. Hartmut Ohm und Michael Lennartz haben eine bessere Lösung entwickelt: Gemeinsam mit dem Abgeber finden sie heraus, welche Teile der Praxis für andere Praxisinhaberinnen oder -inhaber interessant sein könnten und helfen bei der Vermittlung. Das betrifft sowohl die Patientenkartei als auch das gut eingearbeitete Praxisteam. Manchmal kann der abgebende Zahnarzt seine Arbeitskraft auch eine Zeitlang noch in die aufnehmende Praxis einbringen. All diese Modelle erfordern allerdings individuelle Lösungen, vertrauliche Verhandlungen und vor allem eine rechtssichere Ausgestaltung. Die DZG hilft mit ihrer Expertise bei der juristisch sauberen Umsetzung und begleitet die Organisation.

#### Seriös berechnet: Praxiswertermittlung

Wann immer die Inhaberverhältnisse in einer Praxis wechseln, gilt: Grundlage für jeden Kauf, Verkauf oder den Einstieg als Mit-Inhaber in eine Praxis ist die seriöse und realistische Ermittlung ihres wirtschaftlichen Wertes. Der DZG-Partner ABZ eG ermittelt für Sie den Praxiswert interessenneutral über das sogenannte modifizierte Ertragswertverfahren. Der Umfang der Ermittlung hängt von den Plänen und Wünschen der Beteiligten ab. Möglich sind sowohl überschlägige Kurzbewertungen als auch detaillierte Ermittlungen mit oder ohne einem Vor-Ort-Termin.

### Vor großen Entscheidungen:

#### Die Standortanalyse

Was in der Immobilienbranche für den Erwerb von Haus oder Wohnung gilt – „Lage, Lage, Lage!“ –, ist auch für den Erfolg einer Zahnarztpraxis mitentscheidend: Wer eine Praxis eröffnen will, sollte sich sehr gut überlegen, wo. Wie ist die Nachbarschaft strukturiert? Gibt es eine Apotheke in der Nähe? Geschäfte oder andere Arztpraxen, die Ihnen potenzielle Patienten als Laufkundschaft zuführen? Und umgekehrt: Wie viele andere Zahnarztpraxen ringsum decken den Bedarf bereits ab? Die DZG geht für Sie die wichtigsten Faktoren durch – ein Angebot nicht nur für Praxisgründer und -gründerinnen, sondern für alle, die ihre Praxis erweitern wollen, neue Behandlungskonzepte planen oder eine handfeste Grundlage für Investitionen brauchen.

## FINANZEN

#### Endlich übersichtlich: Digitale Buchhaltung

Wer seine Buchhaltung umstellt von Aktenordnen und Zettelwirtschaft auf intelligente Software-Lösungen, gewinnt Übersicht und Zeit und verringert seine Fehleranfälligkeit. Der DZG-Partner solvi hat mit solvi flow ein cloudbasiertes Programm im Angebot, das es Ihnen ermöglicht, jederzeit und von jedem Ort Ihre Buchhaltung einzusehen und zu bearbeiten. Belege können Sie oder Ihre Mitarbeiterinnen sofort einscannen und hochladen. Das Programm sammelt alle Belege und Rechnungen in einem Belegbuch, liest sie



vollautomatisch aus und erfasst sie nach unterschiedlichen Parametern wie Rechnungsdatum, Rechnungsnummer oder Rechnungssteller. Jeder Posten lässt sich dank einer Volltextsuche in Sekunden wiederfinden. Unbezahlte Rechnungen werden automatisch erkannt und können direkt aus dem Programm bezahlt werden. Dank einer Schnittstelle zu DATEV und anderen Kanzleiprogrammen kann sich Ihr Steuerbüro alle erforderlichen Daten direkt in die eigene Software ziehen und dort nahtlos digital weiterarbeiten – während Sie selbst weiterhin den Zugriff auf Ihre gesamte Buchhaltung behalten.

#### Clever wirtschaften:

#### Digitales Praxis-Controlling

Praxis-Controlling ist in der Zahnmedizin noch wenig verbreitet. Dabei stehen Praxen durch wachsenden Wettbewerb, neue rechtliche Anforderungen und steigende Preise zunehmend unter

# 25 JAHRE

## Herzlichen Dank

Die hohe Qualität und zuverlässige Bereitstellung unserer Produkte sowie ein konstant hohes Beratungsniveau kennzeichnen den erfolgreichen Weg unseres Unternehmens. Bei unseren Kunden möchten wir uns anlässlich unseres 25-jährigen Jubiläums mit besonders attraktiven Angeboten bedanken. Ihr persönlicher Medizinprodukte-Berater steht Ihnen für weitere Informationen gerne zur Verfügung.

 ORIDIMA QUALITÄT  
MADE IN GERMANY

 **ORIDIMA**  
KOMPETENT HANDELN

## DER DZG-SCHNELL-CHECK BRINGT IHR QUALITÄTSMANAGEMENT ZURÜCK IN DIE SPUR



Druck. Praxiserfolg ist kein Automatismus mehr – aber: er ist planbar. Controlling bedeutet dabei, Einnahmen, Ausgaben und Praxisergebnis konsequent zu verfolgen, Liquidität und Ergebnisse zu planen, unnötige Kosten aufzuspüren und die Wirtschaftlichkeit einzelner Leistungsbereiche (Standorte, Prophylaxe, Labor oder Mitarbeiter) zu prüfen und gegebenenfalls nachzubessern. Mit solvi control hat die DZG eine cloudbasierte Software im Angebot, die Praxisinhabern das Controlling erhe-

lich erleichtert. Zeitreihenanalysen, praxisrelevante Kennzahlen und anonyme Vergleichszahlen aus der Branche zeigen an, wie die Praxis sich entwickelt und wo sie Gewinnpotenzial hat.

### HYGIENE UND QM

#### DZG-Schnellcheck QM:

##### Alltagstauglich und kostengünstig

Sie haben ein QM-System, aber eigentlich keinen Überblick mehr? Mit dem DZG-Kurzcheck bringen Sie Ihr Qualitätsmanagement wieder in die Spur – und zwar, ohne dass Sie extra eine Mitarbeiterin zur Schulung schicken müssen. Die DZG eG bietet stattdessen einen unkomplizierten Schnell-Check nach ISO 9001 an: Sie bekommen einen Fragenbogen in die Praxis geschickt und senden Ihre Antworten sowie einige ausgewählte Dokumente in Kopie zurück. Anhand dieser Unterlagen erstellen die Expertinnen und Experten der DZG einen Statusbericht und geben Ihnen in einem einstündigen Videocall oder Telefonat Rückmeldung: Was läuft gut, was sollten Sie ändern – und vor allem: wie gehen Sie es an. Einfacher, alltagstauglicher, kostengünstiger ist ein solches Coaching vom Profi nicht zu bekommen, mit dem Sie Ihr Qualitätsmanagement wieder in die Spur bekommen.

##### Mit nur einem Termin: Validierungen

Seit einigen Jahren sind Zahnarztpraxen verpflichtet, ihre Reinigungs- und Aufbereitungsprozesse regelmäßig validieren zu lassen. Wer Reinigungs- und Desinfektionsgeräte verschiedener Hersteller hat, braucht für deren Validierung bei der DZG eG nur noch einen Termin: Die Service-Genossenschaft hat mit Valitech einen der Marktführer in dem Bereich gewinnen können. Das Unternehmen aus Falkensee bei Berlin validiert bundesweit und herstellerunabhängig alle Aufbereitungsprozesse, die in der Zahnarztpraxis anfallen: Reinigung und Desinfektion, Siegelprozesse, Sterilisation und Kombinationsgeräte. FVDZ-Mitglieder erhalten auf Nachfrage Rabatt.

#### Hygienecheck:

##### Sicher, einfach und kostengünstig

Bei der manuellen Aufbereitung müssen Zahnarztpraxen etwa alle drei Monate testen, ob sie ihre Instrumente tatsächlich hygienisch einwandfrei aufbereiten oder Mängel im Prozess bestehen. Der DZG-Partner Valitech bietet für diese Routinekontrollen eine einfache, zuverlässige und kostengünstige Lösung: Der Hygienespezialist verschickt Testkits zur Proteinanalyse der Reinigungsleistung von Thermodesinfektoren oder Kombinationsgeräten.

Die Proben nehmen Sie in Ihrer Praxis selbst und schicken sie an das Valitech-Labor, das mittels Analyse nach der chemischen oPA-Methode und anschließender Fluoreszenzmessung die Ergebnisse auswertet – ein Verfahren, das weitaus aussagekräftigere Ergebnisse liefert als herkömmliche Schnelltests oder chemische Indikatoren.

#### Wasseranalysen:

##### Unkompliziert und zuverlässig

Über den DZG-Partner Valitech können Sie das Betriebswasser Ihrer Behandlungseinheiten mikrobiologisch analysieren lassen. Zur Probenentnahme sendet Valitech Ihnen alle notwendigen Materialien, eine leicht verständliche Anleitung und den Probenbegleitschein zu.

Die Proben schicken Sie ans Labor zurück, wo sie auf die Gesamtkeimzahl und Legionellen im Wasser getestet werden. Auf Wunsch ist auch eine Untersuchung auf Pseudomonaden möglich. Das Robert-Koch-Institut empfiehlt eine jährliche Wasseranalyse an jeder Behandlungseinheit.

### PERSONAL

#### Endlich einfach: Digitale Dienstpläne, Urlaubspläne und Zeiterfassung

Tun Sie sich und Ihrem Team einen Gefallen: Erstellen Sie Ihre Dienst- und Urlaubspläne einfach digital. Schluss mit Gekritzel auf Papierkalendern oder Hin und Her in Excel-Tabellen, in die das Team keinen Einblick hat. Mit der solvi-Software pepito erstellen Sie

Dienstpläne innerhalb von Minuten. Alle Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen erhalten einen eigenen Zugang und behalten die Übersicht über ihr Urlaubs- und Stundenkonto. In der digitalen Personalakte sind zudem die jeweils vertraglich festgelegten Arbeitszeiten hinterlegt sowie Jahresurlaubsanspruch und die Qualifikation der einzelnen Teammitglieder.

## RECHT

### Arbeitsverträge: Erstausrüstung und Anpassungen

Wie setze ich einen Arbeitsvertrag korrekt auf? Welche Besonderheiten einer Zahnarztpraxis sind dabei zu berücksichtigen? Diese Fragen stellen sich nicht nur bei der Gründung einer Praxis, sondern auch bei der Neueinstellung von Personal. Die DZG eG sorgt für eine ordentliche Grundausrüstung Ihrer Arbeitsverträge oder aktualisiert bei Bedarf bereits bestehende Verträge mit Einbezug aller relevanten Faktoren, wie etwa Jahresarbeitszeit, Vertretung oder Befristung.

### Datenschutz-Audit und externer Datenschutzbeauftragter

Patientendaten sind kostbar, Datenschutzregeln in der Zahnarztpraxis umfangreich. Die Prüfung einer Praxis auf DSGVO-Tauglichkeit umfasst locker mehrere Dutzend Punkte. Wer auf Nummer sicher gehen will, kann seine Zahnarztpraxis von den DZG-Rechtsexperten in einem Datenschutz-Audit durchchecken lassen. Bei Bedarf stellt die Deutsche Zahnärzte-Genossenschaft auch einen externen Datenschutz-Beauftragten. Die Honorare werden in diesem Fall verrechnet.

## ABRECHNUNGEN

### Factoring: Mahnwesen auslagern

Wer sich im GOZ-Bereich den Stress um Rechnungsstellung, Erinnerungsschreiben und Mahnungen sparen will, kann das Honorarmanagement an die

Spezialisten des DZG-Partners Die ZA eG auslagern: Beim Factoring übernimmt Die ZA eG die Forderungen gegenüber den Patienten. Für Sie als Zahnärztin oder Zahnarzt hat das zwei große Vorteile: Sie bekommen Ihr Honorar sofort durch das beauftragte Factoring-Unternehmen ausgezahlt, statt lange hinter dem Geld herzulaufen. Und Ihre Zahnarzt-Patienten-Beziehung bleibt vom Monetären unbelastet: Selbst wenn Patienten ihre Rechnung nicht bezahlen, ist das Sache des Dienstleisters. Er verhandelt über etwaige Abschlagszahlungen oder Säumniszuschläge.

### Factoring Start

Bei Neugründung einer Praxis oder der Ersteinführung von Factoring bietet die ZA eG in der DZG vergünstigte Sonderkonditionen. Im ersten Halbjahr fallen die Gebühren komplett weg, zudem prüfen die Experten Ihre Rechnungen und bieten ein Coaching zum Thema Rechnungsprüfung an.

### Abrechnungsservice und Schulungen

Sie haben zu wenig Personal und möchten das Thema Abrechnung am liebsten abgeben? Die DZG eG übernimmt für Sie alle Aufgaben, die hier anfallen – sowohl für den gesetzlichen als auch für den privaten Leistungsbereich, ob kurzfristig wegen Personalengpässen oder dauerhaft. Dabei unterstützt die DZG Sie nicht nur bei den Monats- und Quartalsabrechnungen, sondern auch beim Heil- und Kostenplanmanagement, bei der Kontrolle der erbrachten Leistungen sowie bei der Korrespondenz mit Laboren, Krankenkassen, KZVen, privaten Kostenerstatern oder Kammern.

Für alle, die sich in das komplexe Themenfeld Abrechnung einarbeiten wollen, bietet die DZG Schulungen an: Machen Sie sich fit im Umgang mit GOZ und BEMA.

# Wie gut funktioniert Ihr Polymerisationsgerät?

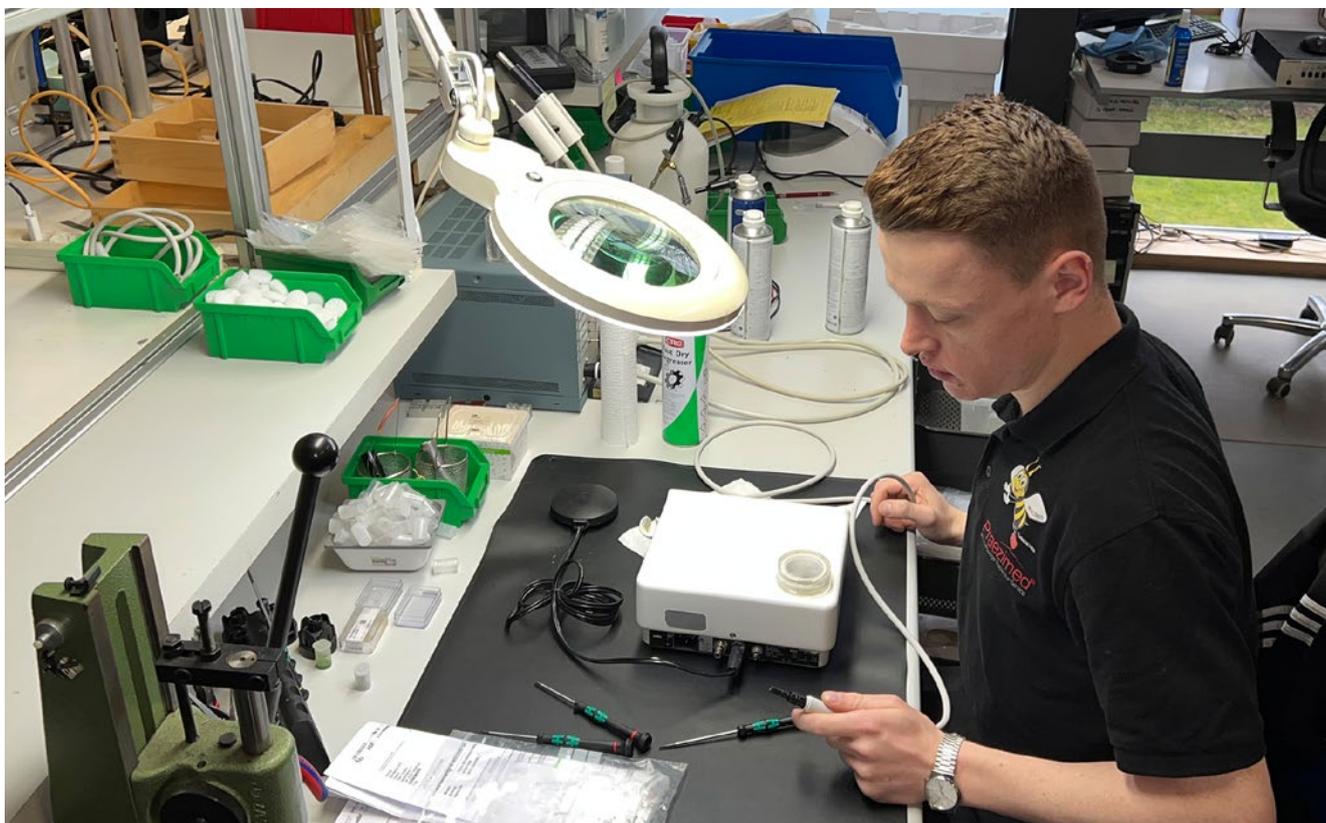
Jetzt kostenfreien Lichtleistungs-Test vereinbaren



# Rabatte zum Einstieg

AUTORIN: MARION MEYER-RADTKE

**Neu in der DZG.** Winkelstücke rasch und kostengünstig reparieren lassen, den Praxispool des FVDZ nutzen, mehr Wissen dank neuer Seminare. Worauf sich DZG-Kunden freuen können.



Sechs Monate lang gilt für DZG-Kunden ein einmaliges Angebot: Die Fachwerkstatt Praezimed räumt für das erste halbe Jahr ihrer Kooperation mit der Deutschen Zahnärzte-Genossenschaft deren Kunden Sonderpreise ein. Das Hamburger Familienunternehmen ist in den letzten 25 Jahren zur größten deutschen Fachwerkstatt für dentale Instrumente, Motoren, ZEGs, Schläuche, MF-Spritzen und Hygienegeräte herangewachsen.

Bis Ende September können Zahnärztinnen und Zahnärzte, die über die DZG buchen, nun Winkelstücke, Turbinen und Motoren zu günstigen Festpreisen bei Praezimed reparieren

lassen. In dieser Zeit kostet die Reparatur von roten Winkelstücken 299 Euro, die von blauen und grünen Winkelstücken 279 Euro, die von Turbinen 299 Euro und die Reparatur von Motoren ebenfalls 299 Euro (jeweils Nettopreis pro Stück).

## REPARIEREN STATT WEGWERFEN

Denn genau das zeichnet Praezimed aus: Hier wird tatsächlich noch repariert. „Unsere Stärke bei Praezimed ist, dass wir keine Fließbandarbeit machen, sondern jedes Instrument individuell untersuchen, um eine genaue Expertise zu erstellen.“



## GERÄT ZURÜCK NACH 24 BIS 48 STUNDEN

len“, erläutert Geschäftsführer José Domingo Cortez-Blanco. „Zum Beispiel: Wenn bei Trieben oder Rotoren eine Neulagerung ausreichend ist, werden diese neu gelagert und nicht 1:1 ausgetauscht. Dadurch fällt die Reparatur viel günstiger aus.“ In der Regel wird bei Praezimed ein Kostenvoranschlag erstellt und nach der Einwilligung des Einsenders das Instrument repariert.

### ZERTIFIZIERT DURCH DIE HERSTELLER

„Für den Einstieg in die Partnerschaft mit der DZG haben wir uns überlegt, dass wir den DZG-Kunden Festpreise anbieten“, sagt Cortez-Blanco. „Damit wissen die Zahnärztinnen und Zahnärzte genau, welche Kosten auf sie zukommen. Und weil wir uns so den Kostenvoranschlag sparen, können wir einen günstigeren Preis anbieten – und die Instrumente auch noch schneller repariert zurückschicken als sowieso schon.“ Der Standard liege normalerweise bei 72 Stunden vom Auftrag bis zur Rücklieferung. Bei den Festpreisreparaturen hätten die meisten schon nach 24 bis 48 Stunden ihr Gerät zurück, sagt Cortez-Blanco.

Praezimed hat 17 Mitarbeiter und ist durch alle großen Hersteller von Dentalinstrumenten zertifiziert. Die Techniker werden kontinuierlich bei den Herstellern geschult, um stets auf dem neuesten Stand zu bleiben.

### PRAXISPOOL MIT NEUEN FUNKTIONEN

Noch bis zum Sommer will die DZG eG auch ihre Zusammenarbeit mit dem Freien Verband um drei Leistungen beziehungsweise Kooperationen erweitern: So stellt der FVDZ



# Mein Fluorid für gesunde Praxis- finanzen

**Die mediserv Bank bietet schnelle und unbürokratische Finanzierungsangebote und übernimmt auch noch die Privat-abrechnung meiner Praxis.**

Sebastian Koller, Zahnarzt,  
zufriedener mediserv Bank Kunde



Sie wollen mehr zu den Angeboten der mediserv Bank erfahren? Besuchen Sie uns.

 mediserv Bank

# Ihre Interessenvertretung



**Freier Verband  
Deutscher  
Zahnärzte e.V.**

**Ihre Interessenvertretung**  
politisch - fachlich - wirtschaftlich

politisch · fachlich · wirtschaftlich

Sie stehen kurz davor,  
Ihr Zahnmedizinstudium zu  
beenden oder sind angestellter  
Zahnarzt und denken sich,  
da geht noch mehr?

Sie fragen sich, ob Sie eher  
der Einzelplayer sind oder  
doch lieber mit einem Kolle-  
gen eine Praxis leiten möchten?



Dann ist das exklusive Mitgliedertool „Die Erste Wahl“  
vom Freien Verband Deutscher Zahnärzte  
genau das Richtige für Sie!

Die Erste Wahl wurde vom Freien Verband Deutscher Zahnärzte exklusiv für seine Mitglieder konzipiert, um bei der Frage nach der geeigneten Berufsausübungsform behilflich zu sein. Der Online-Leitfaden wertet anhand Ihrer Antworten der beruflichen und persönlichen Kriterien die geeignetste Berufsausübungsform für Sie aus und zeigt Ihnen außerdem die Vor- und Nachteile sowie wichtige Aspekte der einzelnen Ausübungsformen auf.

Na, neugierig geworden?

Dann klicken Sie sich jetzt durch Ihre Erste Wahl!



[www.fvdz.de/erstewahl](http://www.fvdz.de/erstewahl)

## DAS PRINZIP GENOSSENSCHAFT

Genossenschaften kamen im frühen 19. Jahrhundert auf. Angesichts der sozialen Verwerfungen der beginnenden Industrialisierung kam die Idee auf, sich zu Kooperationen zusammenzuschließen, zum Beispiel zu Einkaufs- oder Kredit- oder landwirtschaftlichen Genossenschaften. Zwischenzeitlich hatte das Modell ein eher angestaubtes Image.

Heute allerdings sind Genossenschaften und ihr Prinzip der Selbsthilfe, Selbstverwaltung und Selbstverantwortung höchst gefragt: Junge Menschen rennen Wohnungsbaugenossenschaften die Bude ein, Landwirte organisieren den Austausch teurer Maschinen, Brauereien, Banken, Bioläden und auch die DATEV funktionieren nach dem Modell. Insgesamt sind in Deutschland über 8.000 Genossenschaften registriert.

### Auch die Deutsche Zahnärzte-Genossenschaft (DZG eG)

funktioniert nach dem Prinzip Hilfe zur Selbsthilfe: Je mehr Zahnärztinnen und Zahnärzte der DZG eG beitreten, desto schlagkräftiger wird die Genossenschaft und umso vielfältiger können die Angebote werden. Um Mitglied zu werden, muss man nur einen einzigen Anteil erwerben, für Zahnärzte und Zahnärztinnen kostet dieser 100 Euro.

Institutionen und Organisationen erwerben eine Einlage für 1.000 Euro. Aber: Egal, wie viele Anteile jemand erwirbt – jedes Mitglied hat dasselbe Mitspracherecht, niemand ist bevorzugt. Die Mitglieder kontrollieren den Vorstand, der die Genossenschaft gemäß der Satzung führt. Bei der DZG eG erhalten Mitglieder Rabatte auf die angebotenen Leistungen. Satzung und Antrag finden Sie unter: [www.dzg-eg.de](http://www.dzg-eg.de)

seinen Praxispool neu auf. Der Verband will in Kürze Praxisverkaufsangebote und Kaufinteressenten makeln – das heißt, Angebote und Nachfrage zusammenbringen.

Wie das genau aussieht, wird der DFZ in seiner April-Ausgabe berichten. Fest steht aber schon jetzt, dass die DZG nicht nur die Kurzbewertungen für die angebotenen Praxen erstellen wird, sondern auf Wunsch auch die Verkaufsprozesse begleitet und Käufern und Verkäufern mit juristischer und organisatorischer Expertise zur Seite steht.

### WAS ABGEBER RECHTZEITIG ERFAHREN SOLLTEN

Ebenfalls neu bringt sich die DZG mit zwei Seminaren ins FVDZ-Fortbildungsangebot ein. Im Rahmen des Existenzgründerprogramms bietet die Deutsche Zahnärzte-Genossenschaft einen Seminartag zu Praxisformen und ihren Vor- und Nachteilen an. Die Teilnehmenden erfahren, welche rechtlichen, organisatorischen, finanziellen und persönlichen Konsequenzen es hat, wenn man zum Beispiel eine Einzelpraxis gründet oder sich auf eine Gemeinschaftspraxis einlässt. Zudem können die Teilnehmenden sich selbst prüfen, ob ihr Gründungsplan ihren tatsächlichen Bedürfnissen entspricht. Und auch für Abgeberinnen und Abgeber hat die DZG ein eigenes Seminar konzipiert, das Praxisinhaberinnen und -inhaber auf die Praxisabgabe vorbereitet und vermittelt, welche Weichen sie schon frühzeitig vor dem geplanten Ruhestand stellen können und sollten.

# invis is

## der nächste Schritt für Ihre Praxis



### Treten Sie ein in eine neue Ära der Zahnmedizin.

Das speziell für Zahnärzte entwickelte **Invisalign Go System** soll es Ihnen ermöglichen, Ihren Patienten umfassendere Behandlungspläne mit **minimalinvasiven Eingriffen** anzubieten.

Aus diesem Grund lohnt es sich mehr als je zuvor zu überdenken, wie Ihre Patienten vom **Invisalign System in Ihrer Praxis profitieren könnten**.



**Erfahren Sie mehr unter**  
[www.invisalign-go.de](http://www.invisalign-go.de)

# invisalign go

**align**

Align Technology Switzerland GmbH, Suurstoffi 22, 6343 Rotkreuz, Schweiz

© 2022 ALIGN TECHNOLOGY, INC. ALLE RECHTE VORBEHALTEN. ALIGN, INVISALIGN, das INVISALIGN Logo und ITERO sowie weitere Bezeichnungen sind Handels- bzw. Dienstleistungsmarken von Align Technology, Inc. oder seiner Tochtergesellschaften bzw. verbundenen Unternehmen, die in den USA und/oder anderen Ländern eingetragen sein können.