



dental bauer – das dental depot

Die digitale Zukunft ist jetzt

Im Interview resümieren die Geschäftsführer Jochen und Jörg Linneweh sowie Heiko Wichmann über ihre Highlights 2018 und verraten, worauf sich Kunden im IDS-Jahr 2019 freuen dürfen.

■ **Wie fällt Ihr persönliches Fazit für das Jahr 2018 aus?**

Jörg Linneweh: dental bauer ist mit der Entwicklung des Geschäftsjahres ausgesprochen zufrieden. Besonders den Bereich der Dienstleistungen, wie etwa Technischer Service, oder Beratungsleistungen zum Thema Hygiene oder auch die Planung einer Praxis bzw. eines Dentallabors konnten wir weiter ausbauen. Gleichzeitig verspüren wir bei unseren Kunden, dass der Personalmangel, die Telematik und DSGVO viel Zeit und Nerven kosten und viel Aufwand in Themen wie Verwaltung etc. gesteckt werden muss. Unser Ziel ist es daher, gemeinsam mit unseren Kunden darauf hinzuwirken, dass mehr Zeit in die Wertschöpfung einfließen kann.

noch weiter verbessern wollen. So wurde beispielsweise auch in der Schweiz der Technische Service personell aufgestockt und weiter ausgebaut. Gleichzeitig ist es uns gelungen, Erfahrungen aus dem deutschen Markt – z.B. im Umgang mit digitalen Themen – mit in den Schweizer Markt einzubringen. Daher sehen wir 2019 sehr positiv entgegen.

■ **Wie unterstützt dental bauer seine Kunden auf dem Weg in die digitale Zukunft?**

Heiko Wichmann: Die Lebenszyklen der Produkte werden kürzer – diese Entwicklung ist mit rasantem Tempo auch in der Dentalbranche angekommen. Das bedeutet, dass vorhandene Geräte in

heiten auch die für sie maßgeschneiderte Lösung finden.

■ **Was verbirgt sich hinter dem Standkonzept „Digitale Zukunft live erleben“, mit dem sich dental bauer zu den Fachdentalmessen 2018 präsentierte?**

Heiko Wichmann: Wir verstehen unser Handwerk als Großhandelsunternehmen mit umfassenden Lösungen für die Dentalwelt. Gerade die Digitalisierung von Praxis- und Laborabläufen sowie die Vernetzung verschiedenster Geräte und Systeme sind bei uns Fokusthemen. Unsere Stärke ist es, Zahnärzten bei den Herausforderungen des Praxisalltags – angefangen bei der Anbindung an die IT-Struktur, die Einhaltung der DSGVO, anstehende Praxisbegehungen, über neue Behandlungskonzepte im Bereich Röntgen und CAD/CAM bis hin zu Praxisgründung, -umbau und -abgabe – durch unsere jahrelange Erfahrung als zuverlässiger Partner zur Seite zu stehen. Auch in diesem Jahr konnten die Besucher unseres Messestands einen ganzheitlichen Praxisworkflow erleben – inklusive kompetenter Beratung und attraktiven Angeboten.



V.l.n.r.: Jochen Linneweh, Heiko Wichmann und Jörg Linneweh.

Jochen Linneweh: Unser Schweizer Pendant, die dema dent AG, war im Jahr 2017 sowie in der ersten Hälfte 2018 geprägt von Veränderungen, die bereits positive Auswirkungen zeigen: Wir haben viele Themen identifiziert, die in der Vergangenheit gut gelaufen sind und die wir

deutlich kürzerer Zeit von neuen und innovativeren Produkten abgelöst werden. Für uns als Händler heißt dies, immer auf dem neuesten Stand zu bleiben – hierfür bilden wir unsere Mitarbeiter permanent weiter. Nur so können wir für unsere Kunden unter all den Neu-

■ **Im Spätsommer wurden sowohl die Online-Präsenzen als auch die Online-Shops von dental bauer und dema dent von Grund auf überarbeitet. Was war der Anlass für den Relaunch?**

Jörg Linneweh: Die Homepages haben ein zeitgemäßes Design be-

» Seite 2

Hast du Biss? Wir brauchen dich!

dental bauer bietet eine Bandbreite beruflicher Perspektiven.



■ **Sie haben mehr drauf als nur Zahnbelag? Lust auf Neues? Das trifft sich gut! Das familiengeführte Dentaldepot sucht:**

• **Dentalfachberater im Außendienst (m/w)**

Für folgende Reisegebiete: Rhein-Main, Rhein-Neckar, Großraum Nürnberg, Bamberg, Erlangen, Freiburg und Schwarzwald, Schleswig-Holstein bis Hamburg, Saarland

• **Servicetechniker im Außendienst (m/w)**

Für folgende Reisegebiete: Stuttgart-Tübingen, Saarland, Großraum Frankfurt am Main, Nordhessen, Süd-Niedersachsen, West-Thüringen

• **Spezialist für Existenzgründung/Praxisvermittlung/Praxisabgabe (m/w)**

Norddeutschland, Hessen, Nordrhein-Westfalen

• **Innenarchitekt (m/w)**

Großraum Rhein-Main, Rhein-Neckar, Saarland, Nürnberg

• **Sachbearbeiter/Medizinprodukteberater für den Verkauf im Innendienst (m/w)**
Stuttgart

• **Sachbearbeiter Innendienst für den Zentralen Einrichtungsvertrieb (m/w)**
Nürnberg

• **Sachbearbeiter Innendienst für den Technischen Service (m/w)**
Tübingen

• **Anwendungsbetreuer SAP/E-Commerce (m/w)**
Tübingen

Neugierig geworden? Dann besuchen Sie uns unter www.dentalbauer.de/unternehmen/karriere

Bundesweit stehen attraktive Positionen zur Verfügung. Auch Initiativbewerbungen sind jederzeit herzlich willkommen. ◀

Generationenbahnhof: Zukunftsvision trifft Nachhaltigkeit

Man nehme einen baufälligen Bahnhof und hole sich für die Wiederbelebung einen kompetenten Partner in die Projektküche: In Erlau ist mit dem Generationenbahnhof eine Anlaufstelle für Jung und Alt entstanden – inklusive einer Zahnarztpraxis, die mithilfe des Dentaldepots dental bauer realisiert wurde.

■ **Die Zusammenarbeit** mit den Dres. Anett und Andreas Eichler begann bereits in den 1990er-Jahren – damals noch als Dentaldepot Hauschild, der heutigen dental bauer-Niederlassung in Döbeln. Gemeinsam mit Außendienstmitarbeiter

Peter Leonhardt entstand 2008 die Idee, die bestehende Gemeinschaftspraxis des Ehepaars zu modernisieren: „Vom ersten Spatenstich bis zur Eröffnung wurde dieses Bauvorhaben durch uns begleitet. So war es kaum verwunderlich, dass die Dok-

toren sich auch 2016 mit der Planung und Einrichtung ihrer Zweigstelle an das Dentaldepot wandten.

■ **Generationenbahnhof Erlau**

Das Gebäude war zuvor ein kleineres, separat stehendes Nebengebäude des 125 Jahre alten und seit 1999 nicht mehr genutzten Bahnhofkomplexes im Dorfkern der Gemeinde Erlau, der dank eines außergewöhnlichen Zukunftskonzepts, viel Engagement und jeder Menge Rückhalt der Anwohner rekonstruiert und für die Allgemeinheit gewinnbringend nutzbar gemacht wurde. Neben generationenübergreifenden Möglichkeiten in puncto Bildung, Freizeit und Kultur im Bürgerbereich war vor allem die

medizinische Versorgung von Bedeutung. „Wir waren begeistert von der Idee des Generationenbahnhofs und wollten sofort Teil dieses tollen Projekts sein“, erinnert sich Dr. Anett Eichler lebhaft.

■ **Symbiose aus Alt und Neu**

Das Raumkonzept der Döbelner Praxis wurde weitestgehend übernommen. Da aber eine gewisse Grundrissgröße sowie Barrierefreiheit nicht im Altbau realisierbar waren, wurde ein zusätzlicher Anbau erstellt: „Der hochmoderne Flachdachkubus macht in seiner Schlichtheit das Gesamtensemble höchst spannend“, schwärmt dental bauer-Innenarchitektin Manuela Bitsch-Kanitz, die sich in Abstim-

mung mit den ausführenden Architekten für die Grundrissplanung verantwortlich zeichnete. Neben der Aufteilung der Räume kümmerte sie sich um die Einhaltung aller relevanten Vorgaben, wie Arbeitsstättenrichtlinien und Hygienevorschriften. Der Altbau wurde zunächst komplett entkernt und erhielt neue Tragwände sowie eine neue Decke. Da auf der einen Hälfte die ursprüngliche Balkenkonstruktion aufgearbeitet wurde, kommt das harmonische Nebeneinander von alten und modernen Bestandteilen des Gebäudes besonders gut zur Geltung. „Der fensterlose Betonquader daneben bildet einen tollen Kontrast und hebt



Der hochmoderne Flachdachkubus neben dem rekonstruierten Nebengebäude.

» Seite 3

Die digitale Zukunft ist jetzt

» Fortsetzung von Seite 1

kommen und sind jetzt über alle Endgeräte abrufbar – vom Smartphone bis zum Desktop. Zusätzlich haben wir viele tolle neue Funktionen: So bieten wir zum Beispiel die Möglichkeit, sich online seinen Wunschbehandlungsplatz zu konfigurieren – eine Maßnahme, die vor allem Neukunden nutzen. Die Online-Shops haben eine signifikant verbesserte Suchfunktion und eine einfachere Bedienbarkeit. Kein Vergleich zu früher. So können die Kunden noch schneller die gewünschten Produkte finden, sowie – wie bisher

Jörg Linneweh: Der Gesetzgeber hat hierzu unterjährig immer wieder den Druck auf unsere Kunden erhöht, dicke Arme gemacht und mit Honorarkürzungen gedroht. Hier herrscht viel Verwirrung und Unsicherheit. Und so sahen wir uns in den letzten Monaten vor allem als Ansprechpartner, die vorhandene Unsicherheit und die teilweise fehlerhaften Informationen für unsere Kunden zu ordnen. Hinsichtlich der erforderlichen Hardware haben wir mit unserem langjährigen exklusiven Partner VisionmaxX ein passendes Paket geschnürt. Dieses erfreut sich großer Nachfrage, und so haben

mit Workshops, Zirkeltrainings und Vorträgen durch eigene Experten sowie hochkarätige externe Referenten und fachkundige Industriepartner, um in den Niederlassungen Know-how und Fachwissen mit Live-Demonstrationen und im direkten Austausch unter Kollegen zu bieten.

Höhepunkte 2018 waren unter anderem der DVT-Fachkundekurs im Europa-Park, ein Hygienetag in Kiel, die CEREC Live-Kurse sowie ein CMD-Funktionsdiagnostikkurs in Stuttgart. Wie jedes Jahr sorgen wir auch in 2019 für abwechslungsreiches Weiterbildungsprogramm, um die Kunden zu begeistern.



Zu den Fachmessen 2018 herrschte wie immer großer Andrang am Messestand von dental bauer.

auch schon – die bewährte Bestellhistorie als Grundlage nutzen.

Wo liegt derzeit der Fokus der Schweizer dema dent AG?

Jochen Linneweh: Für die dema dent gibt es zwei zentrale Themen: 1. Logistik und 2. Vertrieb in Kombination mit Technik. Beide Bereiche sind umfangreich und entscheidend für unsere Kunden und somit für unseren Erfolg in der Schweiz. Auf der einen Seite wollen wir unsere Kunden in der Schweiz zuverlässig beliefern – die Logistik vor Ort zu haben, ist hierfür ein Muss. Auf der anderen Seite wollen wir unsere Vertriebs- und Technikkonzepte zu den Kunden bringen, um entscheidend dazu beizutragen, dass diese noch erfolgreicher werden und sich auf ihre eigentliche Arbeit konzentrieren können: die Zahnheilkunde.

Das Stichwort „Service“ ist bei beiden Dentaldepots nicht nur ein geflügeltes Wort. Inwieweit wurde dieser 2018 erweitert?

Heiko Wichmann: Wir haben mit über 180 Technikern permanent das Ohr am Markt. Einen großen Aufwand haben wir 2018 mit der Weiterbildung der Mitarbeiter für unsere digitalen Produkte betrieben. Damit der Kunde möglichst keine Energie „verschenden“ muss, was den Zustand der Geräte angeht, unterstützen wir ihn zukünftig noch stärker beim Thema Recall und haben hierfür auch personell aufgerüstet.

Jochen Linneweh: Eine Besonderheit ist unsere Servicehotline bei der dema dent: Bei allen Fragen rund um digitale Themen können unsere Schweizer Kunden diese Hotline nutzen. In den meisten Fällen kann den Kunden bereits per Fernwartung geholfen werden.

Inwieweit unterstützt das Dentaldepot die Anbindung an die TI?

wir mit VisionmaxX zwischenzeitlich 2.000 Verträge für Systeme abgeschlossen und mit den Installationen bereits begonnen. VisionmaxX als auch die Komponenten sind für die TI-Struktur zertifiziert, dies ist absolute Spitze und sucht seinesgleichen in der Depotwelt.



Optimiert: die neue Online-Präsenz.

Brisant war das Inkrafttreten der neuen Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) zum 25. Mai 2018. Inwieweit hat dental bauer sich und seine Mitarbeiter darauf vorbereitet?

Heiko Wichmann: Die DSGVO ist ein Thema, das unsere Kunden und uns selbst viele Ressourcen kostet und weniger Zeit für das Kerngeschäft lässt. Wir waren aber hier rechtzeitig „dran“ und haben frühzeitig die Weichen gestellt, um Rechtssicherheit für unsere Kunden, Lieferanten und Mitarbeiter zu schaffen. So wurden alle Mitarbeiter nochmals im Umgang mit sensiblen Daten geschult. Das Thema hat sich zwischenzeitlich wieder etwas beruhigt, weil die meisten ihre Hausaufgaben gemacht haben.

Das Seminar- und Fortbildungsangebot wird stetig erweitert. Was waren Ihre Highlights 2018 und worauf können sich die Kunden 2019 freuen?

Heiko Wichmann: Deutschlandweit stellt sich dental bauer breit auf

Im März 2019 lädt erneut die Internationale Dental-Schau (IDS) nach Köln. Welche besonderen Angebote hat dental bauer für seine Kunden im Gepäck?

Jörg Linneweh: Verantwortlich für unseren Auftritt auf der IDS ist Marc Fieber, Geschäftsführer der dema dent AG. Er verfügt über 25 Jahre vertriebliche Dentalerfahrung und weiß genau, auf was es ankommt. Unser großzügiger Messestand verspricht unter dem Leitthema „Digitale Zukunft live erleben“ erneut einen herstellerübergreifenden Überblick über die diversen Bestandteile des digitalen Workflows, der helfen soll, bei den vielen Innovationen den bereits erwähnten Durchblick zu behalten. Gleichzeitig locken einige interessante Attraktionen und Aktionen an unseren Stand, der wie gewohnt von unserem tollen Team vor Ort betreut wird. Natürlich wird auch die beliebte „bauer hour“ mit Fachgesprächen im angenehmen Lounge-Ambiente bei DJ-Sounds und leckeren Drinks nicht fehlen.

Wenn Sie die Uhr vordrehen könnten, wie sähe Ihr Rückblick auf die IDS 2019 aus?

Jochen Linneweh: Ich würde eine erfolgreiche Messe mit vielen Besuchern und vielen Kunden an unserem Stand verzeichnen können, interessante und konstruktive Kundengespräche, in denen wir über die Neuheiten der Messe sprechen konnten und hieraus Investitionsentscheidungen getroffen wurden. Außerdem wurden wir wie alle Jahre davor vom mega Teamspirit am Messestand gepackt. Tagtäglich hat uns die tolle Stimmung – sowohl mit unseren Kunden als auch Industriepartnern – begeistert!

Vielen Dank für das Interview. ◀

Mit dem Ohr am Markt

In den folgenden Statements ziehen die Abteilungsleiter von dental bauer ein Kurzresümee in ihrem jeweiligen Fachbereich.

■ Armin Salewski, Leitung Technischer Service



„Im technischen Außendienst konnten wir in 2018 insgesamt 19 Neuzugänge erfolgreich in unsere Field-Service-Software einweisen. Egal, ob „alte Hasen“ oder Quereinsteiger – alle loben unsere mobile Lösung für den Endkunden. Gleichzeitig konnten wir unser Recallsystem um neu eingeführte, wiederkehrende Prüfungen erweitern und stellen so die gewohnt fristgerechte Information unserer Kunden sicher. Als zertifizierter KaVo-Partner führten wir im April in unserer eigenen Reparaturwerkstatt die KaVo-Festpreisreparatur bei Instrumenten ein. Unser Endkunde kann hier bis zu 47 Prozent gegenüber einer Individualreparatur sparen.“

■ Johannes Timmermann, Leitung Praxisplanung



„Wir stellen eine Zunahme an Planungsanfragen fest, gerade bei Praxisneugründungen bzw. bei Expansionsvorhaben bereits bestehender Praxen. Dabei wünschen sich die Kunden immer öfter 3D-Planungen, wollen also die Praxis frühzeitig „erleben“. 2019 wird uns das Thema „baulicher Datenschutz“ in den Praxen auch aus planerischer Sicht stark beschäftigen. Das „offene Warten“ zum Beispiel wird es so nicht mehr geben dürfen, aber was passiert in bereits bestehenden Praxen? Viele Fragen sind offen, wir beschäftigen uns damit und lassen jede Praxis zu einem Unikat werden.“

■ Robert Laufer, Leiter Digitale Systeme



„Der Bedarf an herstellerübergreifenden Beratungen steigt stetig. Die Vernetzung von Systemen und die Integration von Funktionen machen die Abläufe in den Zahnarztpraxen einfacher, schneller und sicherer – vorausgesetzt im Vorfeld wurden alle wichtigen Aspekte mit dem Käufer individuell besprochen. Geschlossener oder offener Workflow? Kombigeräte 2D/3D? Folienscanner oder IO-Sensoren? Hierfür bietet dental bauer eine kostenlose Bestandsaufnahme und Beratung vor Ort. Zur IDS liegt der Fokus auf der Visualisierung verschiedener Workflows und dem Aufzeigen des praktischen Nutzens der neuen diagnostischen Bildgebung.“

■ Stephan Schlitt, Leitung Existenzgründungs- und Abgabeberatung



„Abgeber als auch Gründungswillige wissen das Dentaldepot als kompetenten Partner zu schätzen. Dabei zählt sich unser umfangreiches Seminarprogramm aus: Weit über 80 Fachseminare zum Thema Praxisverkauf und die Gründung der eigenen Niederlassung veranstaltet dental bauer bundesweit. existKONZEPT^{db} bietet Praxisabgebern, Anteilsverkäufern und Existenzgründern eine am Unterstützungsbedarf des Kunden orientierte Beratungsdienstleistung. Der Service umfasst komplette Praxisbewertungen, die Unterstützung bei Vertragsverhandlungen, Machbarkeitsstudien sowie realistische Investitionskostenkalkulationen inkl. Umbau- bzw. Renovierungskostenanschätzung.“

■ Yvonne Stadtmüller, PROKONZEPT[®] Vertriebs- und Produktmanagerin



„Die Praxisbegehungen nehmen weiter zu. dental bauer bietet seinen Kunden eine unentgeltliche ‚Belastungsprobe‘, um vorab die Hürden der behördlichen Begehung zu meistern. Unsere kompetenten Außendienstmitarbeiter optimieren die Praxisabläufe und machen das Team fit für den Ernstfall. Mit PROKONZEPT[®] liefern wir zudem ein digitales Dokumentenmanagementsystem, um die wichtigsten QM-Bereiche digital zu steuern.“

■ Christian Bene, CAD/CAM-Spezialist



„Für den Themenbereich CAD/CAM war das Jahr 2018 sehr ereignisreich, da dental bauer sein komplettes Produktportfolio erweitert hat und wir nun verschiedene digitale Workflows für Zahnärzte, Kieferorthopäden und Labore komplett abbilden können. Durch zusätzliche Partner können wir für unsere Kunden den bestmöglichen Support gewährleisten. In 2019 sind Veranstaltungen zum Thema ‚Digitale Abformung‘ mit einem Zahnarzt und einem Zahntechniker als Referenten geplant, um dieses Thema von der praktischen Seite zu beleuchten. Auch die Themen ‚Digitale KFO‘ und ‚Möglichkeiten des 3D-Drucks‘ werden in unsere Seminarangebote mit einfließen.“ ◀

Generationenbahnhof: Zukunftsvision trifft Nachhaltigkeit

» Fortsetzung von Seite 1

das alte Gemäuer in die Neuzeit“, so die Innenarchitektin weiter.

Die Praxis ist ergonomisch und kompakt geplant: Über den Flur, der die beiden Baukörper verbindet, erreicht man die drei Behandlungszimmer und die Funktionsbereiche, wie Aufbereitung und Röntgen. Die Wege für das Personal und Patienten sind angenehm kurz. Ein Prophylaxezimmer sowie der öffentliche Bereich mit Rezeption, Wartezimmer und WC befinden sich im Altbau. Über eine schlichte Treppe erreicht man das Obergeschoss, in dem das Praxislabor, Personalräume und Chefbüro die Hälfte der Grundfläche des Gebäudes einnehmen. Der Rest bildet eine offene Galerie.

Harmonie von außen und innen

Die Inneneinrichtung erfolgte von der Planung, über die Ausführung bis hin zur Inbetriebnahme komplett mit Peter Leonhardt von dental bauer. Ziel war es, ein Gesamtbild zu kreieren, das harmonisch moderne und vorgegebene Elemente vereint und den Charakter und Charme des Gebäudes erhält. Dies gelang unter anderem mit dem klassischen Werkstoff moderner Architektur schlechthin: Sichtbeton.



Wohlfühlambiente pur – nicht nur für die Patienten, sondern auch das gesamte Praxisteam um die Dres. Anett und Andreas Eichler (2. und 3. von links) sowie Julia Seifert (Mitte).

Da die erforderlichen Leitungen nicht in Betonwänden verlegt werden konnten, wurden in den drei Behandlungszimmern die Möbelzeilen vor eine gestaltete Vorsatzschale gesetzt. „Alles musste präzise passen, da nachträglich keine Möglichkeit zur Korrektur bestand“, erinnert sich Peter Leonhardt, der stets vor Ort war, um den Baufortschritt zu überwachen.

Einheit aus Farbe und Licht

Der Fußboden ist in einem zurückhaltenden Grau gehalten, alle Wände, die nicht aus Beton sind, erstrahlen in schlichtem Weiß, lebendige Akzente setzen die Holzbalken und das Grün von draußen. „Das gibt uns die Möglichkeit, die Wände mit wechselnden Ausstellungen vielfältig zu gestalten“, erklärt Dr. Anett

Eichler. Bei der Polsterfarbe für die Dentaleinheiten entschied sich das Ehepaar für Carbon, das sich farblich von Wand und Fußboden abhebt, und setzte noch einen Akzent in Schwarz und Grau bei den Rückwänden der Sprechzimmermöbel. Die Beleuchtungskörper sind ebenfalls auf die Räumlichkeiten abgestimmt. Gleichzeitig sorgen Glasüren für eine optimale Lichtdurchlässigkeit.

Patienten im Fokus

„Unser Ziel war es, ein Ambiente zu schaffen, in dem der Patient sich nicht auf den ersten Blick wie in einer Zahnarztpraxis fühlt. Das Wartezimmer hat daher eher den Charakter eines Wohnzimmers“, verrät Dr. Anett Eichler. Das Team, beste-

hend aus den Dres. Eichler sowie der angestellten Zahnärztin Julia Seifert, teilt sich die Sprechzeiten, wobei Julia Seifert den größten Anteil an Behandlungszeit in Erlau hat. Zusammen mit Frau Dr. Eichler behandelt sie die Patienten allgemein-zahnärztlich entsprechend deren Situation und Bedürfnissen. Einmal wöchentlich führt Dr. Andreas Eichler zudem eine Implantatsprechstunde durch. Weiterhin arbeitet eine Dentalhygienikerin in der Praxis, die PZR durchführt und Patienten mit Zahnfleischerkrankungen betreut.

Technisch up to date

„Bei den Geräten legen wir Wert auf den neuesten Stand der Technik und vertrauen auf die Beratung von Herrn Leonhardt. In unserer Praxis in Döbeln arbeiten wir seit zehn Jahren mit Dentaleinheiten des Marktführers Sirona, sind damit sehr zufrieden und entschieden uns deshalb auch wieder dafür. Bei der Zusammenarbeit mit dental bauer schätzen wir besonders die komplette Betreuung von der Planung, über die Ausführung und Montage bis hin zur Inbetriebnahme und Einweisung“, erläutert Dr. Andreas Eichler, der sich für den technischen



Von Anfang an dabei: dental bauer-Außen dienstmitarbeiter Peter Leonhardt und Innenarchitektin Manuela Bitsch-Kanitz.

und finanziellen Part verantwortlich zeichnete.

Fortsetzung folgt

Im März 2018 wurde die Praxis schließlich eröffnet. „Es war eine sehr verantwortungsvolle, aber auch schöne Aufgabe – mit einem Ergebnis, das sich sehen lassen kann“, freut sich Peter Leonhardt, der nach wie vor regelmäßig in der Praxis vorbeischaute: sei es in seiner beratenden Funktion in Bezug auf Verbrauchsmaterialien für Praxis und Labor, für die Organisation von Fortbildungen oder – in seiner Rolle als Servicetechniker – zur Wartung und Durchführung wiederkehrender Prüfungen aller Geräte. „Wir möchten die überaus gute Zusammenarbeit mit dental bauer gern noch viele Jahre fortsetzen“, so Dr. Andreas Eichler. ◀

Solide Praxisbewertung sorgt für Fairplay auf beiden Seiten

Die Nachfrage bestimmt den Preis. Deshalb ist eine realistische, am Markt orientierte Bewertung besonders sinnvoll – sowohl für Praxisinhaber als auch Existenzgründer.

■ dental bauer hat in Zusammenarbeit mit einem namhaften Steuerberater ein umfangreiches Tool zur Praxisbewertung entwickelt, welches neben dem materiellen Wert sämtliche immateriellen und ideellen Parameter berücksichtigt. Die Analyse ist dabei Bestandteil eines umfangreichen Verkaufsexposés: Darin enthalten sind die ausführliche Praxisbeschreibung mit allen wirtschaftlichen Daten und Fakten sowie sämtlichen Informationen zur geografischen und geopolitischen Lage in Form einer Standortanalyse, zur Personal- und Raumsituation, zum Mietvertrag als auch zum Potenzial der Praxis.

Von Parkplatzsituation über Marketing bis Personal

Individuelle Faktoren werden mithilfe eines Fragenkatalogs bei der Einschätzung miteinbezogen: Wie ist die Infrastruktur, die Parkplatzsituation, die Kaufkraft im Einzugsgebiet sowie die Wettbewerbssituation, um nur ein paar zu nennen. Für eine realistische Beurteilung ist auch der Zustand der Immobilie zu betrachten. Handelt es sich um ein zukunftsfähiges Raumkonzept, welches barrierefrei ist? Sind die Räume hell und zeitgemäß gestaltet? Die Durchleuchtung bestehender Praxis- und Marketingkonzepte sowie Werbemaßnahmen wird ebenfalls empfohlen, da diese maßgeblich

zum Erfolg beitragen. Ein weiterer wichtiger Faktor in der Gesamtbewertung ist die Betrachtung der Personalsituation. Hierbei werden Kriterien wie die Aus- und Weiterbildung der Praxismitarbeiter sowie die generelle Personalstruktur hinsichtlich Betriebszugehörigkeit, Alter und Personalkosten bewertet. Für kalkulierbare Risiken wie Patienten- und Umsatzverluste bei Praxisübernahmen wird zudem ein fairer Risikoabschluss vorgenommen.

Materielle Werterfassung

Hauptbestandteil der Praxisbewertung bleibt jedoch die Ermittlung des materiellen Werts. Bei dental bauer gehört das fachmännische Erstellen einer Inventarliste mit realistischen Gebrauchswerten der dentalen Geräte zum Handwerkszeug. Diese kann optimal als Anlage zum Kaufvertrag verwendet werden. Die Existenzgründungs- und Abgeberater empfehlen allen potenziellen Übernehmern ausdrücklich, das Fachwissen eines Depots in Anspruch zu nehmen und sich nicht nur auf das Anlagenverzeichnis vom Steuerberater zu verlassen. Die Praxiszahlen, wie z. B. Kosten der Praxis, werden mit dem aktuellen Bundesdurchschnitt verglichen, was es Praxisinhabern und potenziellen Käufern ermöglicht, die Praxis wirtschaftlich einzuordnen. Am Ende erhält der Kunde eine realistische Kaufpreisempfehlung. ◀



© pressmaster/Fotolia.de

ANZEIGE

dental
bauer



Infotage für Existenzgründer

Unsere Seminare 2019 für Assistenz Zahnärzte/-innen, niederlassungsinteressierte Zahnärzte/-innen

Sa. 19.01. München	Sa. 16.02. Fulda/Brück	Sa. 06.04. Hamm
Sa. 19.01. Freiburg	Sa. 16.02. Bremen	Sa. 06.04. Stuttgart
Sa. 26.01. Hamburg	Sa. 23.02. Regensburg	Sa. 06.04. Erfurt
Sa. 02.02. Gütersloh	Sa. 23.02. Frankfurt	Sa. 04.05. Augsburg
Sa. 09.02. Düsseldorf	Sa. 23.03. Regensburg	Sa. 11.05. Köln
Sa. 09.02. Dresden	Sa. 23.03. Kiel	Sa. 29.06. Hannover

Themen aus unserem umfassenden Programm:

- Pro und Contra PÜ/NEU-NL/Sozietät
- Praxisbewertung und Standortanalyse
- Miet-/Kauf-/Gesellschaftsvertrag
- Einnahmequelle – Wann rechnet sich die eigene Praxis?
- Praxisfinanzierung, Praxisversicherung und Inhaberabsicherung
- Praxisplanung/-gestaltung
- Praxismarketing
- Das richtige Praxiskonzept und Projekt (Praxisbörse)
- Unterschied zwischen Liquidität und Gewinn
- Hygienekonzept – RKI – QM
- Praxis-EDV und Digitalisierung
- Personalmanagement und Arbeitsrecht

Unsere bundesweiten Seminartermine finden Sie unter www.dentalbauer.de/seminare-events/ oder rufen Sie gebührenfrei unsere Existenzgründer-Hotline 0800 6644718 an.

Melden Sie sich noch heute an, die Teilnehmerzahl ist begrenzt!

EXISTKONZEPT db
durchstarten mit dental bauer



www.dentalbauer.de

Damoklesschwert DSGVO: Hochkonjunktur für Abmahnungen

Datenschutzbeauftragter Holger Zürn sowie Rechtsanwalt Björn Papendorf beleuchten sowohl die technischen als auch rechtlichen Komponenten bei der Umsetzung der seit 25. Mai gültigen neuen Datenschutz-Grundverordnung in der Zahnarztpraxis anhand von konkreten Fallbeispielen.



Björn Papendorf, ist Fachanwalt für Medizinrecht, LL.M., der Kanzlei für Wirtschaft und Medizin kwm. www.kwm-rechtsanwaelt.de

■ Welche Verstöße werden besonders oft gerügt?

Am häufigsten beschäftigen sich Abmahnungen mit der Datenschutzerklärung auf der Homepage. Teilweise wissen Praxisinhaber gar nicht, dass sie sogenannte Tracking-Tools aktiviert haben. Wird darüber in der Datenschutzerklärung nicht aufgeklärt, kann

bereits eine berechtigte Abmahnung vorliegen.

Was raten Sie Klienten im Falle einer Abmahnung?

Im Zweifel sollte man immer einen Rechtsanwalt hinzuziehen, denn für den Laien ist es schwierig, eine berechtigte von einer unberechtigten Abmahnung zu unterscheiden. Große Abmahnkanzleien nutzen automatisierte Textgeneratoren, deren Schreiben entsprechend hölzern wirken. Handelt es sich hingegen um eine Kanzlei aus der Nähe, ist Vorsicht geboten.

Inwieweit schützt ein Verarbeitungsvertrag?

Immer wenn sich ein Datenschutzverantwortlicher den Diensten eines Dritten bei der Bearbeitung von Daten bedient, ist ein Vertrag abzuschließen – etwa Auftragsverarbeitungsverträge zwischen dem Praxisinhaber und dem Labor oder dem IT-Dienstleister. Inhaltlich dient er Vertrag der Absicherung im Falle von Verstößen. ◀



■ Wann müssen Praxisinhaber einen Datenschutzbeauftragten verpflichten?

Sind in der Regel zehn oder mehr Personen in der Praxis ständig mit der automatisierten Verarbeitung personenbezogener Daten beschäftigt, ist laut BDSG ein Datenschutzbeauftragter zu bestellen.

Welcher Bereich der Zahnarztpraxis ist besonders sensibel?

Ein großes Thema ist der Empfangs- und Wartebereich, da dort personenbezogene Daten übermittelt werden. Um Datenschutzverstöße zu vermeiden, sind bauliche Maßnahmen oder zumindest Abstandshalter notwendig. Weiter gilt es, die Mitarbeiter zu sensibilisieren.

Was gilt es bei der zahnärztlichen Praxis-EDV zu beachten?

Grundsätzlich ist darauf zu achten, dass die EDV gegen unbefugten Zugang abgesichert ist und die Monitore nicht einsehbar sind. Die Authentifizierung am System er-



Holger Zürn, Datenschutzbeauftragter für das Unternehmen audius, berät dentalbauer in allen datenschutzrechtlichen Belangen. www.audius.de

folgt z.B. über ein Token, ohne ständig ein langes Passwort eingeben zu müssen. ◀

Das ausführliche Interview lesen Sie auf www.zwp-online.info. Dazu einfach den nebenstehenden QR-Code scannen.

„Im Team meistern wir alles“

Mit ihrem Dentallabor J&J Dentaltechnik bieten Jörg Heider und Jörg Prillinger seit zehn Jahren Prothetik auf höchstem Niveau – mit Unterstützung von dentalbauer.

■ **Etwas Handwerkliches** sollte es sein – das stand für Jörg Heider und Jörg Prillinger schon früh fest. Nach der erfolgreich absolvierten Ausbildung zum Zahntechniker arbeiteten beide in diversen gewerblichen Laboren, bevor sie im Jahr 2008 eigene Arbeitsplätze anmieteten. „Damit war der Grundstein für unsere Selbstständigkeit gelegt“, so Jörg Prillinger. Ab da ging es rasant voran: Notarbesuch, die erste eigene Rechnungsstellung, ... Es gab vieles zu beachten. Wann immer die finanzielle Situation es zuließ, schafften die beiden Jungunternehmer neue Geräte an – vom Pantograf bis hin zum 3D-Scanner.

Kooperation mit Mehrwert

Die Firma dentalbauer begleitete die J&J Dentaltechnik GmbH bereits in ihrer Gründungsphase. Aktueller Ansprechpartner ist Außendienstmitarbeiter Dierk Gröber, der das Labor seit dem Umzug nach Kusterdingen betreut. Der Ortswechsel war nötig, nachdem die Mietverträge der

bisherigen Laborräume nach sieben Jahren unerwartet gekündigt wurden. „Bei einer Praxisübergabe eines Zahnarztes an seinen Nachfolger wurden im selben Gebäude, nur ein Stockwerk unterhalb der Praxis, Räume frei. Aus der Vorstandsetage einer Volksbank entstand so binnen zweier Monate ein Dentallabor“, erinnert sich Jörg Heider.

Labor mit Wohlühlcharakter

Der Traum von nach den eigenen Vorstellungen eingerichteten Räumlichkeiten verwirklichte sich nun: Komplett in Eigenregie entstand ein Raum für Keramik- und Kunststoffverblendungen, ein Patientenbereich für Einproben und Farbnahmen, eine Fotoecke sowie ein lichtdurchfluteter Technikraum. Kurzum: ein Labor mit Wohlühlatmosphäre. Mithilfe von Dierk Gröber wurde die Organisation des Lagers optimiert. Dank der Anschaffung eines Barcode-Scanners ist die Nachbestellung von Verbrauchsmaterialien im dentalbauer On-

line-Shop inzwischen ein Kinderspiel. Auch in puncto Labormarketing geht das Dentallabor moderne Wege: Via Online-Formular haben Interessierte die Möglichkeit, ein unverbindliches Angebot für eine prothetische Versorgung zu erhalten. Um dieses so konkret wie möglich zu gestalten, können vorab bereits die gewünschte Versorgung, betroffene Zähne, Materialvorlieben und vieles mehr ausgewählt werden. Mit dem laboreigenen Scanner bearbeiten und designen die Zahntechnikermeister flexibel alle Kundenwünsche, nur die Fertigung erfolgt außerhalb.

Gemeinsam auf Erfolgskurs

Auf ihr starkes Team sind beide besonders stolz: „Wir sind uns bewusst, dass ohne ein solch funktionierendes Team, das auch bereit ist, neue Wege mitzugehen – sei es die Digitalisierung oder die Auseinandersetzung mit der Umweltzahnmedizin (Ganzheitliche Zahnmedizin) und der damit einhergehenden Erlernung der Verarbeitung von neuen Werkstoffen – ein Bestehen auf dem Markt unmöglich wäre“, so Jörg Prillinger. Gerade feierte die J&J Dentaltechnik GmbH ihr 10-jähriges Bestehen – Grund genug, um sich bei allen Kunden, Mitarbeitern sowie bei all denen, die sie unterstützt und zum Erfolg beigetragen haben, zu bedanken. Dazu zählt auch das Dentaldepot dentalbauer: „Es tut gut, zu wissen, dass man bei allen Anliegen oder Rückfragen immer einen kompetenten Ansprechpartner zur Seite hat – ein Rundum-Service, genau wie in unserem Labor“, so Jörg Heider. ◀



Hinten: Jörg Prillinger, Alexandra Kern, Jörg Heider, Christina Spiegel, Peter Heider. Vorn: Angelo Garifo, Lenard Friz.

Biken mit Aussicht

Am 30. August 2018 rief dema dent zum 24. Dental Ride. Über 30 Biker aus der gesamten Schweiz ließen die Motoren an.



■ **Das Event hat bereits** Kultstatus in der Branche und lockt jährlich viele Motorradbegeisterte auf gleich zwei Routen auf den Schweizer Asphalt: Egal, ob Berner oder Züricher Route – die genaue Strecke wird den Teilnehmern immer erst beim gemeinsamen Brunch vorgestellt. Dieser bot nicht nur Gelegenheit, sich näher kennenzulernen und Erfahrungen auszutauschen, sondern auch die Maschinen der anderen Biker zu begutachten. Nach der Stärkung ging es für beide Teams auf die Strecke, die im Fall der Züricher Route diesmal von Siebenen über den Gottschalkenberg bis nach Pfäffikon führte – selbstverständlich inklusive kulinarischer Zwischenstopps. Und auch wenn das trüb-regnerische Wetter an diesem Tag nicht für optimale Fahrbedingungen sorgte: Dank der tollen Betreuung und Durchführung seitens des dema dent-Teams zeigten sich alle Teilnehmer begeistert von der herrlichen Tagestour. ◀

IMPRESSUM

Herausgeber

dentalbauer GmbH & Co. KG
Fachgroßhandel
Ernst-Simon-Straße 12
72072 Tübingen
Tel.: 07071 9777-0
Fax: 07071 9777-50
info@dentalbauer.de
www.dentalbauer.de

Redaktion

Katharina Osiander
Yvonne Stadtmüller
Kerstin Oesterreich

Gestaltung & Produktion

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig
Tel.: 0341 48474-0
Fax: 0341 48474-290
info@oemus-media.de
www.oemus.com