

---

# **Erfolgskonzepte Zahnarztpraxis & Management**

## Erfolgskonzepte für Ihre Zahnarztpraxis

Aufgaben: Teamführung, Qualitätsmanagement, Abrechnungsfragen, Erfüllung gesetzlicher Vorgaben, patientengerechtes Leistungsspektrum, effiziente Abläufe, leistungsgerechte Kostensteuerung. Zusätzliche Kompetenzen sind entscheidend für Ihren Erfolg, die Sie mit den Büchern dieser Reihe entwickeln können. Agieren Sie statt zu reagieren und gestalten Sie zielgerichtet die Zukunft Ihres Unternehmens – als Organisator, Stratege und Vermarkter.

---

Frank Zastrow · Wolfgang Schmitt

# Unternehmen Zahnarztpraxis

Erfolgreich organisieren, delegieren,  
digitalisieren, skalieren

Frank Zastrow  
Wiesloch, Deutschland

Wolfgang Schmitt  
VHP Dr. Vogt & Partner  
Mannheim, Deutschland

ISSN 2625-8765 ISSN 2625-8773 (electronic)  
Erfolgskonzepte Zahnarztpraxis & Management  
ISBN 978-3-662-58900-7 ISBN 978-3-662-58901-4 (eBook)  
<https://doi.org/10.1007/978-3-662-58901-4>

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

© Springer-Verlag GmbH Deutschland, ein Teil von Springer Nature 2023

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung, die nicht ausdrücklich vom Urheberrechtsgesetz zugelassen ist, bedarf der vorherigen Zustimmung des Verlags. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Bearbeitungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Die Wiedergabe von allgemein beschreibenden Bezeichnungen, Marken, Unternehmensnamen etc. in diesem Werk bedeutet nicht, dass diese frei durch jedermann benutzt werden dürfen. Die Berechtigung zur Benutzung unterliegt, auch ohne gesonderten Hinweis hierzu, den Regeln des Markenrechts. Die Rechte des jeweiligen Zeicheninhabers sind zu beachten.

Der Verlag, die Autoren und die Herausgeber gehen davon aus, dass die Angaben und Informationen in diesem Werk zum Zeitpunkt der Veröffentlichung vollständig und korrekt sind. Weder der Verlag, noch die Autoren oder die Herausgeber übernehmen, ausdrücklich oder implizit, Gewähr für den Inhalt des Werkes, etwaige Fehler oder Äußerungen. Der Verlag bleibt im Hinblick auf geografische Zuordnungen und Gebietsbezeichnungen in veröffentlichten Karten und Institutionsadressen neutral.

Umschlaggestaltung: deblik Berlin/Fotonachweis Umschlag: © alimyakubov/de.fotolia.com, ID: 84397150

Planung/Lektorat: Hinrich Küster

Springer ist ein Imprint der eingetragenen Gesellschaft Springer-Verlag GmbH, DE und ist ein Teil von Springer Nature.

Die Anschrift der Gesellschaft ist: Heidelberger Platz 3, 14197 Berlin, Germany

*Ich widme dieses Buch meinen Eltern und meinem  
Bruder.  
Ich danke Euch für Eure Unterstützung.*

---

## Vorwort

Danke, dass Sie „Unternehmen Zahnarztpraxis“ lesen.

Kümmern Sie sich als Zahnarzt selbst um alle Themen bei der Führung Ihrer Praxis? Brauchen Sie mehr Zeit für fachliche Weiterbildungen, gesetzliche Vorgaben und Marketingaktivitäten? Wollen Sie mehr Klarheit über die richtige Strategie bei der Weiterentwicklung Ihrer Praxis? Wollen Sie wirtschaftlichen Erfolg und gleichzeitig mehr Zeit für sich selbst und Ihre Familie haben?

Dann haben Sie zum richtigen Buch gegriffen!

Wer nach der Lektüre noch nicht genug hat, kann den eingeschlagenen Weg hier weitergehen:

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

Warum dieses Buch? Der anstehende altersbedingte Austritt der „Babyboomer-Generation“ aus dem Berufsleben stellt die Zahnheilkunde in diesem Jahrzehnt vor große Herausforderungen. Nicht nur in Bezug auf die Nachbesetzung von Zahnarztpraxen in quantitativer Hinsicht. Auch bei der Qualität von zahnärztlichen Leistungen ergeben sich in Zukunft verstärkt organisatorische und wirtschaftliche Fragestellungen und Herausforderungen. Damit einhergehend befindet sich der Markt der Zahnheilkunde bereits seit einigen Jahren in einem tiefgreifenden Veränderungsprozess.

In diesem Buch erzählt ein Zahnarzt, wie er die moderne Zahnarztpraxis neu gedacht hat. Dr. Frank Zastrow ist erfolgreicher Oralchirurg mit über 20 Mitarbeitern im süddeutschen Raum. Als Autor und Referent verfügt er mittlerweile über internationales Renommee. Wir folgen ihm auf seinem Weg von der väterlichen Gemeinschaftspraxis zur modernen Praxisklinik und erfahren dabei, wie eine neue Generation von Zahnärzten die Faktoren Zeit, Geld und Leben in einen stimmigen Einklang bringen kann.

Entscheidend dafür sind kluge unternehmerische Strategien, um Freiräume für Außerberufliches zu ermöglichen. Wer vom Getriebenen im Hamsterrad zum Gestalter seines eigenen (Arbeits-)Lebens werden will, kommt an diesem Buch nicht vorbei. Und auch

wer nicht sofort alles anders machen möchte, findet hier viele nützliche Anregungen. Schaffen Sie die Basis für wirtschaftlichen Erfolg und Lebensqualität und lernen Sie das Organisieren, Delegieren, Digitalisieren und Skalieren.

Für alle Zahnärztinnen und Zahnärzte, die eine erfolgreiche Zahnarztpraxis führen oder gründen möchten.

Im November 2022

Dr. Frank Zastrow  
Wolfgang Schmitt

---

# Inhaltsverzeichnis

<b>Der Steg ist das Ziel</b> .....	1
<b>Der Letzte macht das Licht aus</b> .....	5
<b>Mit der Zeit gehen (oder mit der Zeit untergehen)</b> .....	11
<b>Warum Sie aufhören sollten, Zeit gegen Geld zu tauschen</b> .....	15
<b>Der Zahnarzt als Einzelunternehmer</b> .....	23
<b>Das Experte-Manager-Unternehmer-Modell</b> .....	33
<b>Wieso Sie ruhig auch mal über den Tellerrand hinausblicken dürfen</b> .....	41
<b>Der Zahnarzt als Partner – Gemeinschaftspraxis oder Praxisgemeinschaft? ...</b>	49
<b>Interne und externe Überweisung – raus aus dem Tagesgeschäft</b> .....	57
<b>Clever Outsourcen für mehr Wirtschaftlichkeit</b> .....	65
<b>Verkaufen Sie Ihre Begeisterung!</b> .....	73
<b>Warum es so wichtig ist, dem Patienten eine Lösung anzubieten</b> .....	79
<b>Die Heuschrecken kommen – was ein Kaffeeröster und goldene Zahnbürsten auf dem deutschen Dentalmarkt zu suchen haben</b> .....	85
<b>Der Zahnarzt als Gründer eines medizinischen Versorgungszentrums</b> .....	93
<b>Auch Schmiede ihres eigenen Glücks müssen zunächst ihr Handwerk verstehen</b> .....	99
<b>Was wir von Steve Jobs über Personal lernen können</b> .....	105
<b>Gute Organisation ist nicht alles. Aber ohne ist alles nix</b> .....	111
<b>Meine Homepage macht der Sohn von X?</b> .....	119

---

<b>Die digitale Praxis – wie wichtig automatisierte Prozesse und gute Inhouse-Kommunikation sind (und warum alles immer mit allem zusammenhängt)</b> .....	125
<b>Ins Auge fallen oder warum der Außenauftritt stimmen muss</b> .....	131
<b>Das 1 × 1 der Praxisführung – die richtigen Dinge tun und die Dinge richtig tun</b> .....	137
<b>Agile Personalführung im Ameisenhaufen</b> .....	145
<b>Es nützt nichts, gut zu sein, wenn keiner davon weiß</b> .....	153
<b>Das Hypophysensyndrom</b> .....	157
<b>Unique selling propositions (USPs) – was haben wir, das andere nicht haben?</b> .....	169
<b>Empfehlungen on- und offline – warum Sie Jameda &amp; Co nicht ignorieren können</b> .....	179
<b>Nicht machen, was alle machen. Sondern was zu Ihnen passt</b> .....	189
<b>Was tun mit der gewonnenen Zeit?</b> .....	203
<b>Literatur</b> .....	209

---

## Über die Autoren



**Dr. Frank Zastrow** ist Zahnarzt, Fachzahnarzt für Oralchirurgie und Inhaber einer zahnärztlichen Praxisklinik im süddeutschen Raum.

Nach seinem Examen startete er seine oralchirurgische Weiterbildung an der Abteilung für Mund-Kiefer-Gesichtschirurgie der Universitätsklinik Heidelberg. Vor seiner Selbständigkeit war er in verschiedenen Praxen und zuletzt als Oberarzt an einer renommierten Klinik für Implantologie im Sauerland tätig.

Heute ist er international als Referent und Autor zahlreicher Fachbücher in den Bereichen Implantologie und Entrepreneurship bekannt. Einigen Kollegen wird auch die von ihm ins Leben gerufene Facebookgruppe „Real Bone Builders“ ein Begriff sein, in der sich Zahnärzte über komplexe implantologische Fälle austauschen.

Dr. Frank Zastrow ist außerdem Erfinder und Inhaber mehrerer Patente im implantologischen Bereich. 2015 gründete er seine eigene Medizinproduktefirma sowie die Fortbildungsplattform [www.mydentalbusiness.de](http://www.mydentalbusiness.de), auf der zahnärztliche Kollegen in den Bereichen Digitalisierung, Positionierung und Praxisführung geschult werden.



**Wolfgang Schmitt** ist Rechtsanwalt und Wirtschaftsmediator mit den Tätigkeitsfeldern Medizinrecht, Gesellschaftsrecht und Steuerrecht.

Er ist seit 1996 Partner bei VHP Dr. Vogt & Partner PartG mbB Wirtschaftsprüfer, Steuerberater, Rechtsanwalt mit Hauptsitz in Mannheim sowie weiteren Standorten in Frankfurt, Heidelberg, Ludwigsburg und Kaiserslautern. Ein Beratungsschwerpunkt der Gesellschaft ist die ganzheitliche Betreuung von Anbietern im Gesundheitsmarkt in rechtlicher, steuerlicher und betriebswirtschaftlicher Hinsicht.

Der Schwerpunkt seiner Tätigkeit liegt auf der Beratung von Ärzten und Zahnärzten bei ihrer Niederlassung als Vertragsärzte oder Vertragszahnärzte sowie beim Beitritt von Ärzten oder Zahnärzten zu ärztlichen und zahnärztlichen Berufsausübungsgemeinschaften oder bei deren Zusammenschluss (Fusion) zu größeren Kooperationen. Auch bei der Gründung und wirtschaftlichen Entwicklung von medizinischen und zahnmedizinischen Versorgungszentren (MVZ und Z-MVZ) berät Wolfgang Schmitt ganzheitlich unter Berücksichtigung sämtlicher rechtlicher, steuerlicher und betriebswirtschaftlicher Implikationen.

Darüber hinaus ist er im Zuge von sich auf dem Gesundheitsmarkt zunehmend häufiger abbildenden immer größeren ärztlichen und zahnärztlichen Kooperationen als Mediator im Bereich des Konfliktmanagements für Ärzte- und Zahnärztesgesellschaften tätig. Auf der Internetseite von VHP sind unter [www.vhp.de](http://www.vhp.de) weitere Informationen zum Thema zu finden.