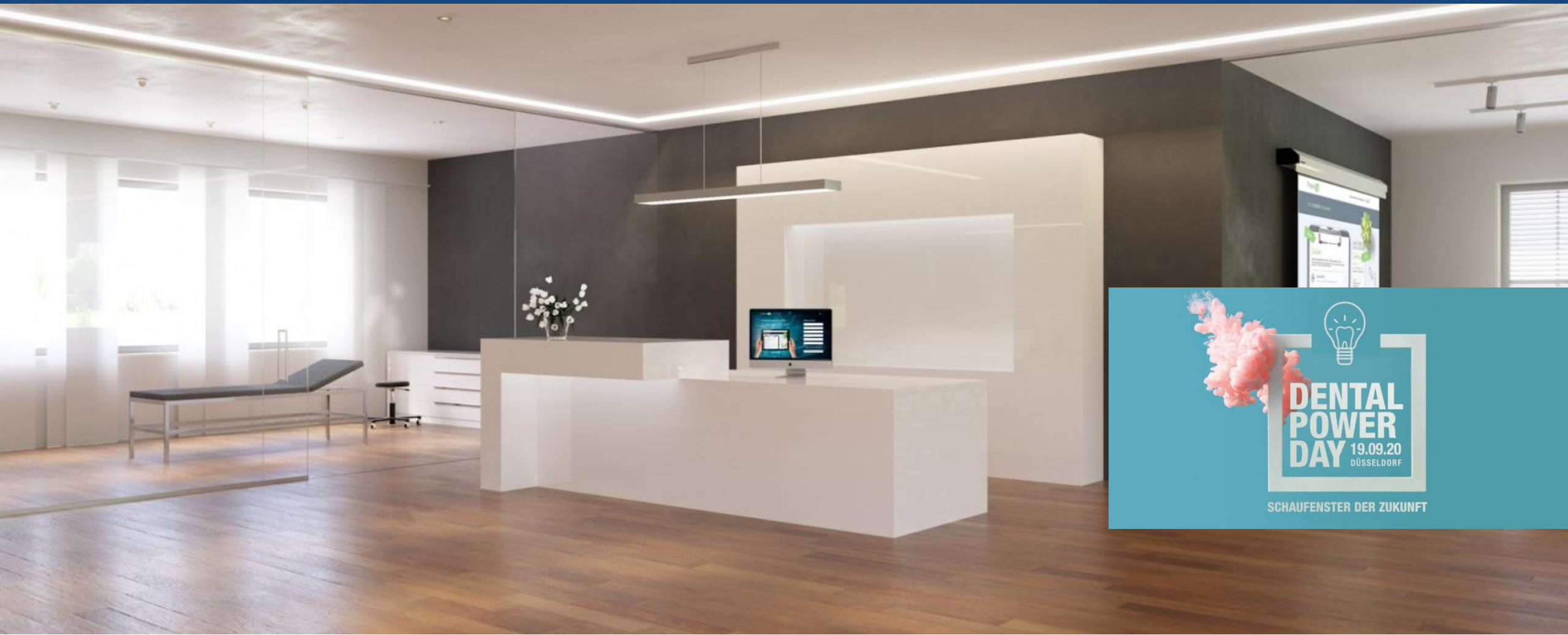
REBMANN RESEARCH

Digital Power für das Praxismanagement



REBMANN RESEARCH

Präsentiert von

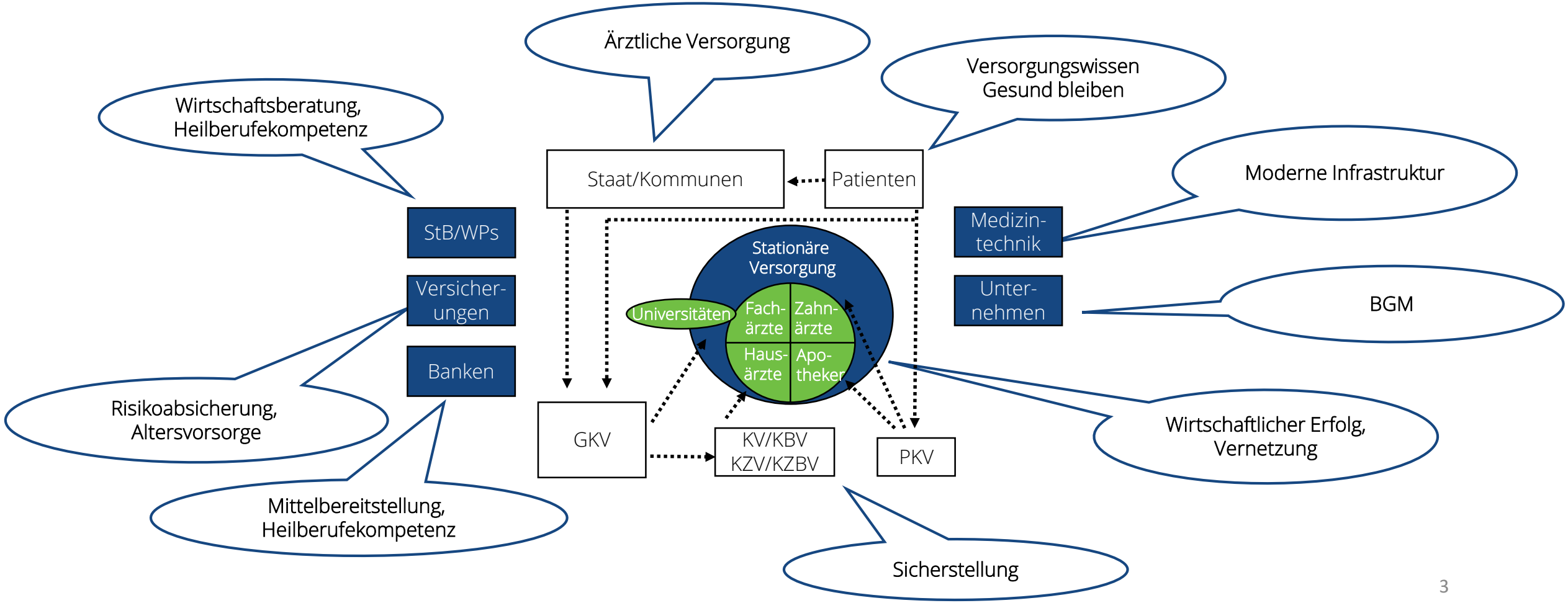
1. Warum die Meta-Marktebene wichtig ist
2. Digitale Assistenzen schaffen Transparenz und Erfolg
3. Ein aktueller Blick in die Märkte
4. Was ich an Ihrer Stelle tun würde
5. Wo es sich lohnt zu investieren
6. ???

Dr. oec. Bernd Rebmann

- LMU München, Hochschule St. Gallen
- seit 1990 im Gesundheitsmarkt
- Büros in Berlin, Konstanz, Schramberg
- Marken: ATLAS MEDICUS®, Praxis to go®, usw.
- Autor der Studie ATLAS DENTAL für die IDS 2019

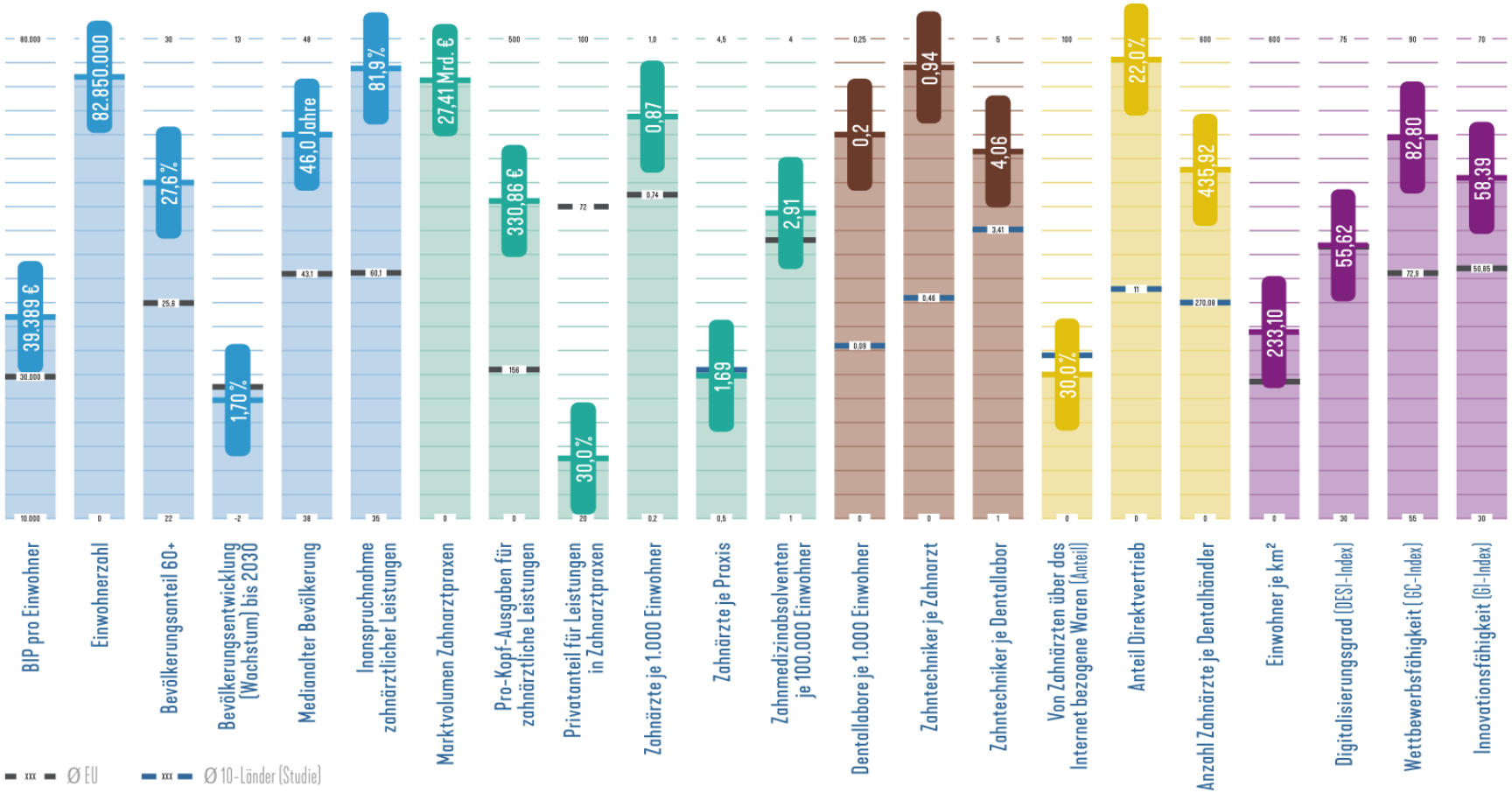
REBMANN RESEARCH

1. Warum die Meta-Marktebene wichtig ist



REBMANN RESEARCH

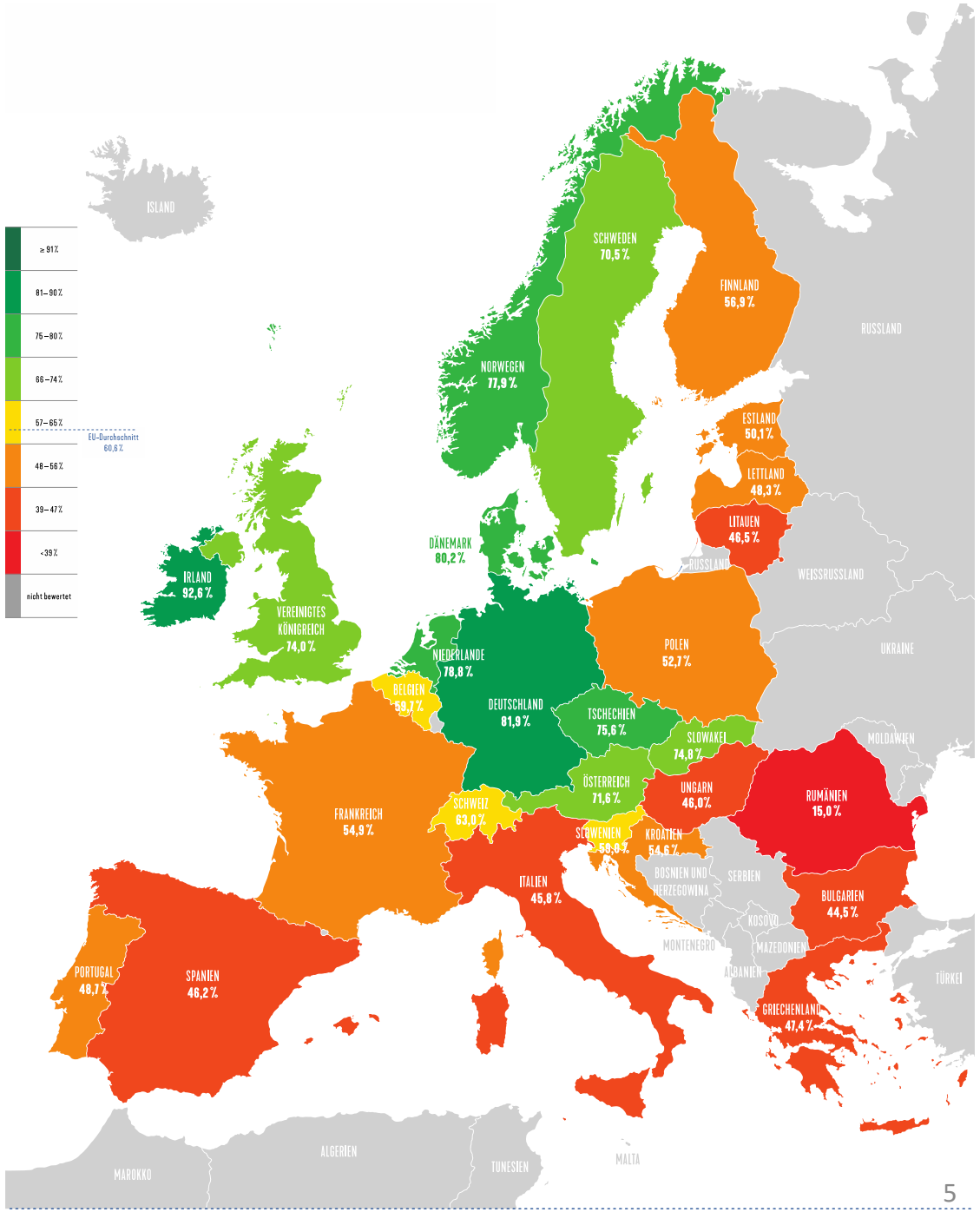
1.1 Dental Deutschland auf der Metaebene



REBMANN RESEARCH

1.2 Dental Europa auf der Metaebene

Inanspruchnahme des Zahnarztes

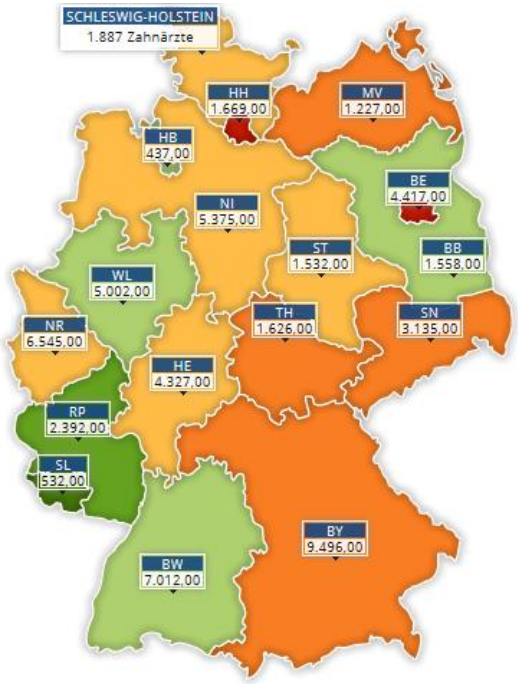


Quelle: Eurostat, ZWP Online² /// Grafik: REBMANN RESEARCH /// Stand: 2018

REBMANN RESEARCH

2. Digitale Assistenzen schaffen Transparenz und Erfolg

Zahnärzte, Konkurrenzsituation



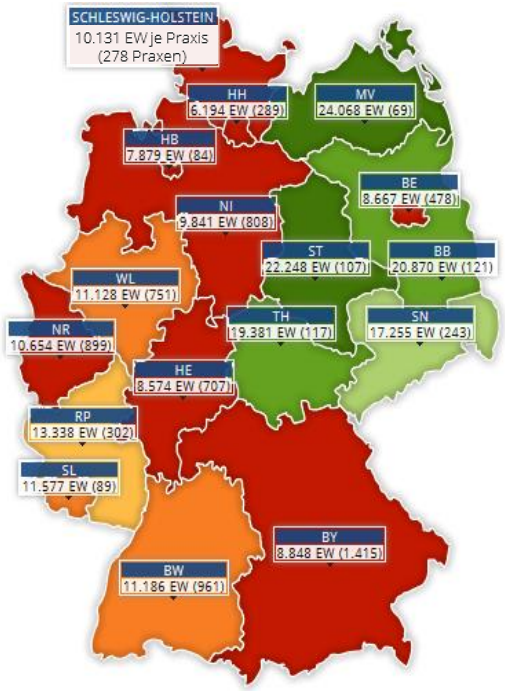
Abweichung vom Durchschnitt in Prozent

-43 -9 0 9 18 27 32

ø Deutschland: 1.423 EW je Zahnarzt

© REBMANN RESEARCH, Stand 2019
Quelle Einwohnerzahlen: GfK GeoMarketing
Die Auswertung erfolgt ohne Gewähr.

Zahnarztpraxen mit Praxislabor



Abweichung vom Durchschnitt in Prozent

-43 0 24 48 72 96 125

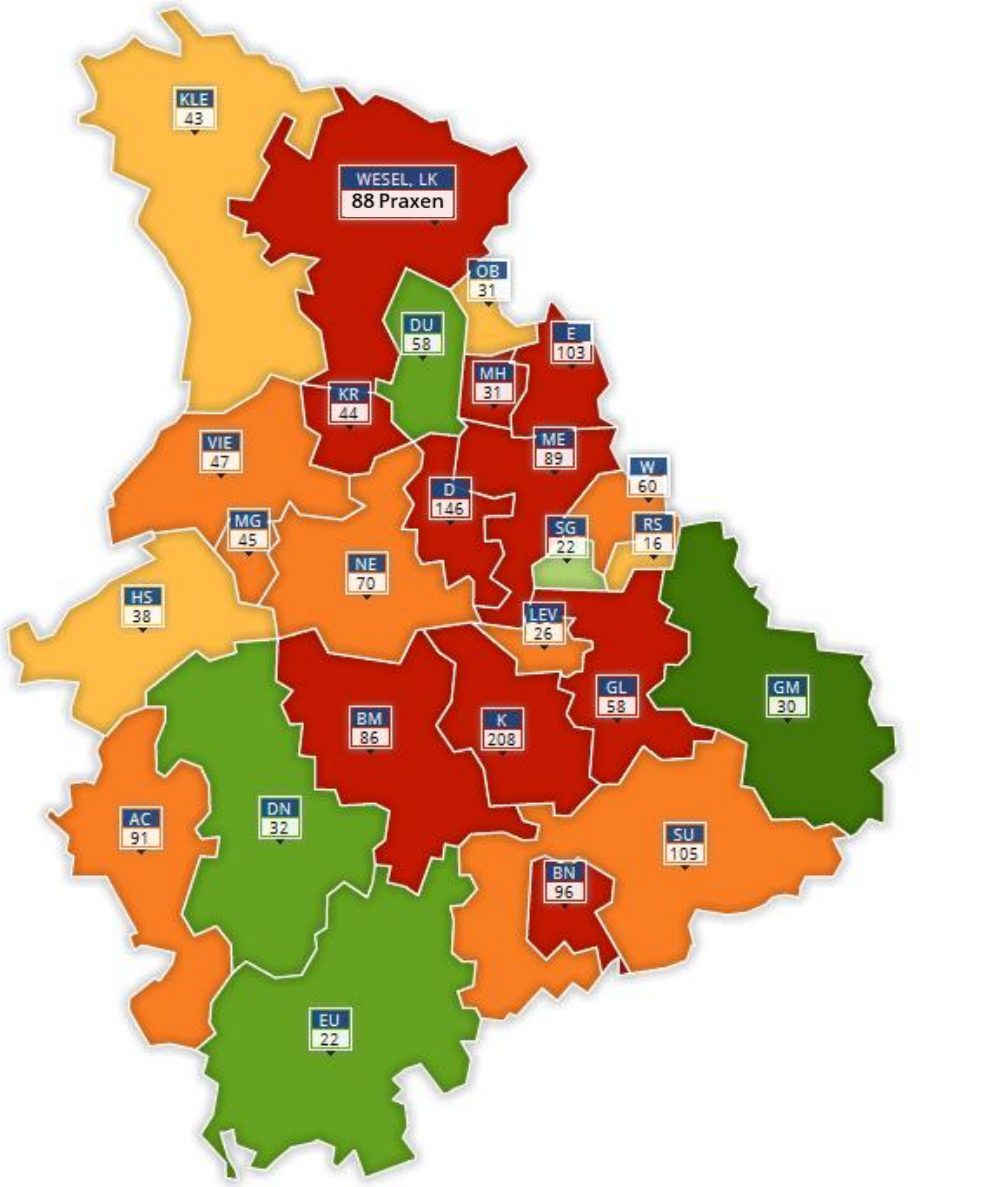
ø Deutschland: 10.717 EW je Zahnarzt

© REBMANN RESEARCH
Die Auswertung erfolgt ohne Gewähr.

REBMANN RESEARCH

2.1 … und helfen bei der Spezialisierung

Zahnarztpraxen mit Kinderheilkunde
In Nordrhein



Abweichung vom Durchschnitt in Prozent

-42 0 14 28 42 56 68

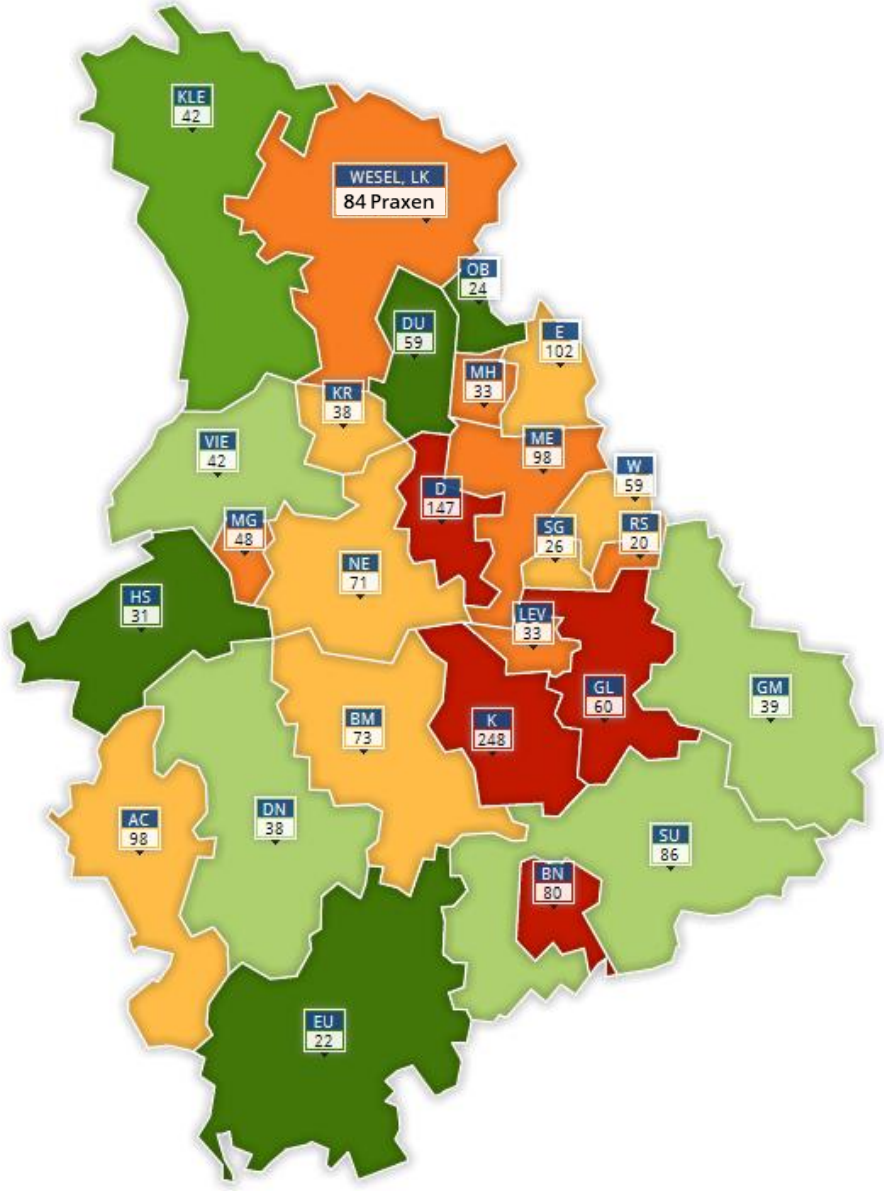
ø Nordrhein: 5.684 EW je Zahnarzt

© REBMANN RESEARCH
Die Auswertung erfolgt ohne Gewähr.

REBMANN RESEARCH

2.2 … und anderen Strategie-Entscheidungen

Zahnarztpraxen mit Implantologie (Haupt- und Nebentätigkeit), Nordrhein



Abweichung vom Durchschnitt in Prozent

-30 -15 0 15 30 45 60

ø Nordrhein: 5.631 EW je Zahnarzt

© REBMANN RESEARCH
Die Auswertung erfolgt ohne Gewähr.

REBMANN RESEARCH

3. Blick in den Dentalmarkt 2020

Zahnärzte

- 22-72% (Ø 44%, je nach BL) der Praxen führten im Lockdown nur noch Notbehandlungen durch
- Im Zeitraum März bis Mai bis zu 50% Rückgang des Leistungsvolumens
- 70% der Praxen haben das Instrument Kurzarbeit genutzt (nachdem dies rückwirkend möglich war)
- 71% der Praxen werden inzwischen wieder wie vor Ausbruch der Pandemie geführt
- Laut Stimmungsbarometer (WaWibox, KW 25) 57% der Zahnärzte sind optimistisch, 12% pessimistisch

Dentallabore

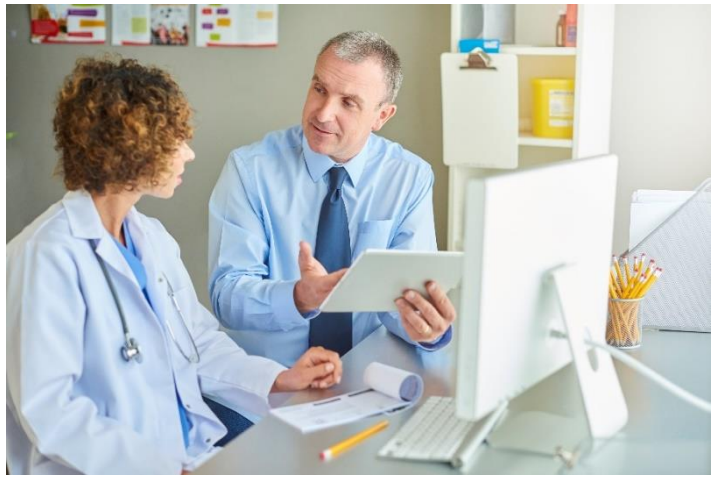
- Ab der 12. Kalenderwoche ist der Wareineinkauf in den Zahnarztpraxen um 50% eingebrochen
- 90% der zahntechnischen Labore haben Kurzarbeit in Anspruch genommen
- 80% der Dentallabore haben Coronoa-Soforthilfe in Anspruch genommen
- Seit der KW 19 normalisiert sich der Wareneinkauf in den Zahnarztpraxen wieder langsam
- Der VDZI sieht durch die MwSt. Senkung mehr Bürokratieaufwand denn positive Effekte

REBMANN RESEARCH

4. Was ich an Ihrer Stelle tun würde

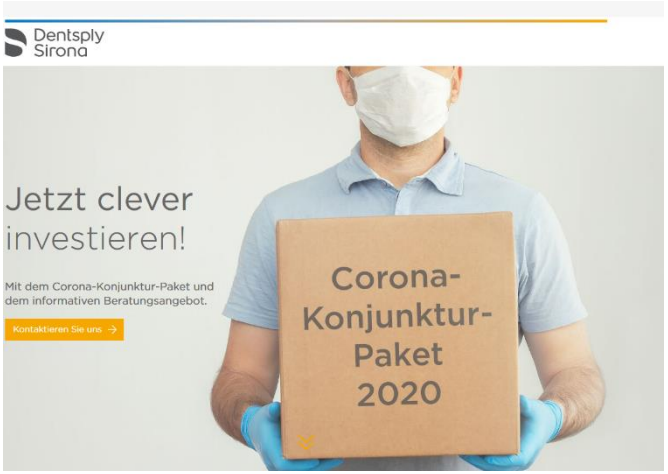
Runterfahren falls nötig

Personal, Tilgungen, Steuern



Zeitnahes Controlling

Ein-/Ausgaben, Entnahmen, Liquidität



Investieren falls möglich

MwSt, degressive Afa, Zuschüsse, Preisnachlässe

2020 | 2021 | 2025

REBMANN RESEARCH

5. Wo es sich bei Zahnärzten lohnt zu investieren

HEUTE	ZUKUNFT
Diagnostik und Behandlung in der Zahnarztpraxis	Diagnostik erfolgt zunehmend bereits zu Hause beim Patienten, Behandlung auch durch Fernbehandlung/do-it-yourself-kits (Beispiel Aligner in der Kieferorthopädie)
Digitalisierung in einzelnen Bereichen (z. B. Praxisverwaltung, digitales Röntgen)	Vernetzung und Datenaustausch (auch mit externen Beteiligten) nimmt zu
Prothetik: klassischer Workflow erfordert einige Patientensitzungen	Digitaler Workflow erfordert immer weniger Sitzungen
Verwaltungs- und Abrechnungstätigkeiten werden von einem großen Teil der Praxen noch vom Praxisteam erledigt	Digitale Daten ermöglichen Outsourcing von Verwaltungs- und Abrechnungstätigkeiten (Factoring)
Bestellungen: Zahntechnik bei regionalen Laborpartnern und Praxisbedarf/Geräte beim Depot-Außendienst	Digitale Daten, Online-Übermittlung und IoT-Geräte erweitern Möglichkeiten, Online-Handel/Globalisierung nimmt zu

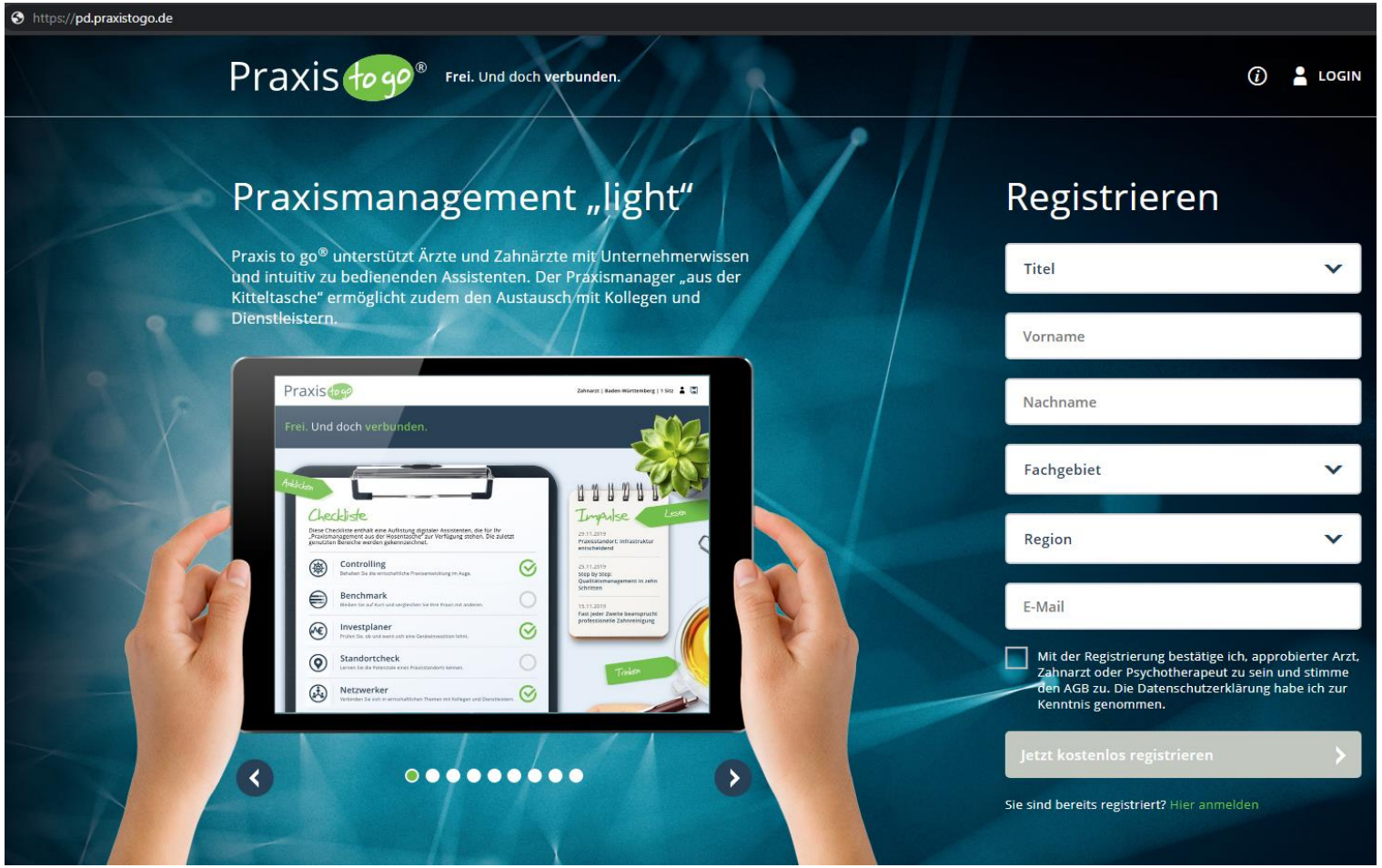
REBMANN RESEARCH

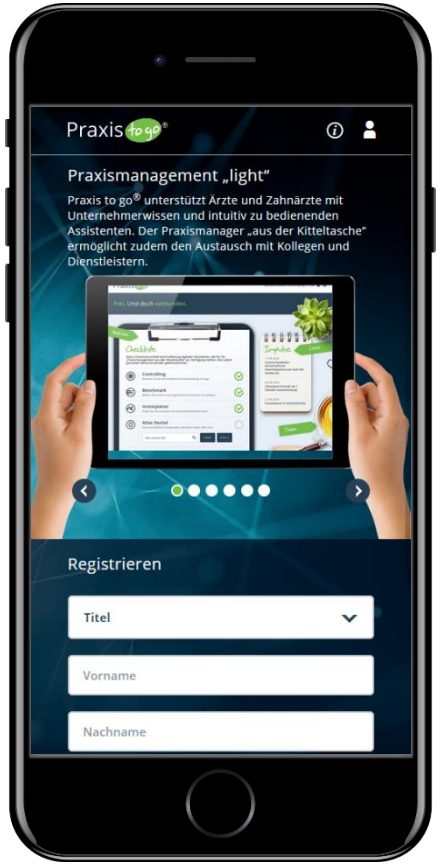
5.1 Wo es sich im Dentallabor lohnt zu investieren

HEUTE	ZUKUNFT
Ausrichtung der Produkte auf zahnärztliche Kunden	Patienten informieren sich, vergleichen Leistungen und haben zunehmend Anteil an der Wahl des Laborpartners und auf das zahntechnische Produkt
Oft noch alles aus einer Hand	Labore binden zunehmend Zulieferer (Großlabore/Auslandslabore, Industrie) mit in den Herstellungsprozess ein
Labor betreut feste regionale Praxispartner	Digitaler Workflow/digitale Daten ermöglichen ortsunabhängige Zusammenarbeit, Ergänzung durch Fertigungszentren der Industrie und Großlabore
Noch viel handwerkliche Herstellung	Digitale Daten ermöglichen CAD/CAM-Fertigung und 3D-Druck → neues Wissen erforderlich
Stabile Preise	Zunehmende Globalisierung/Markttransparenz drückt Preise

REBMANN RESEARCH

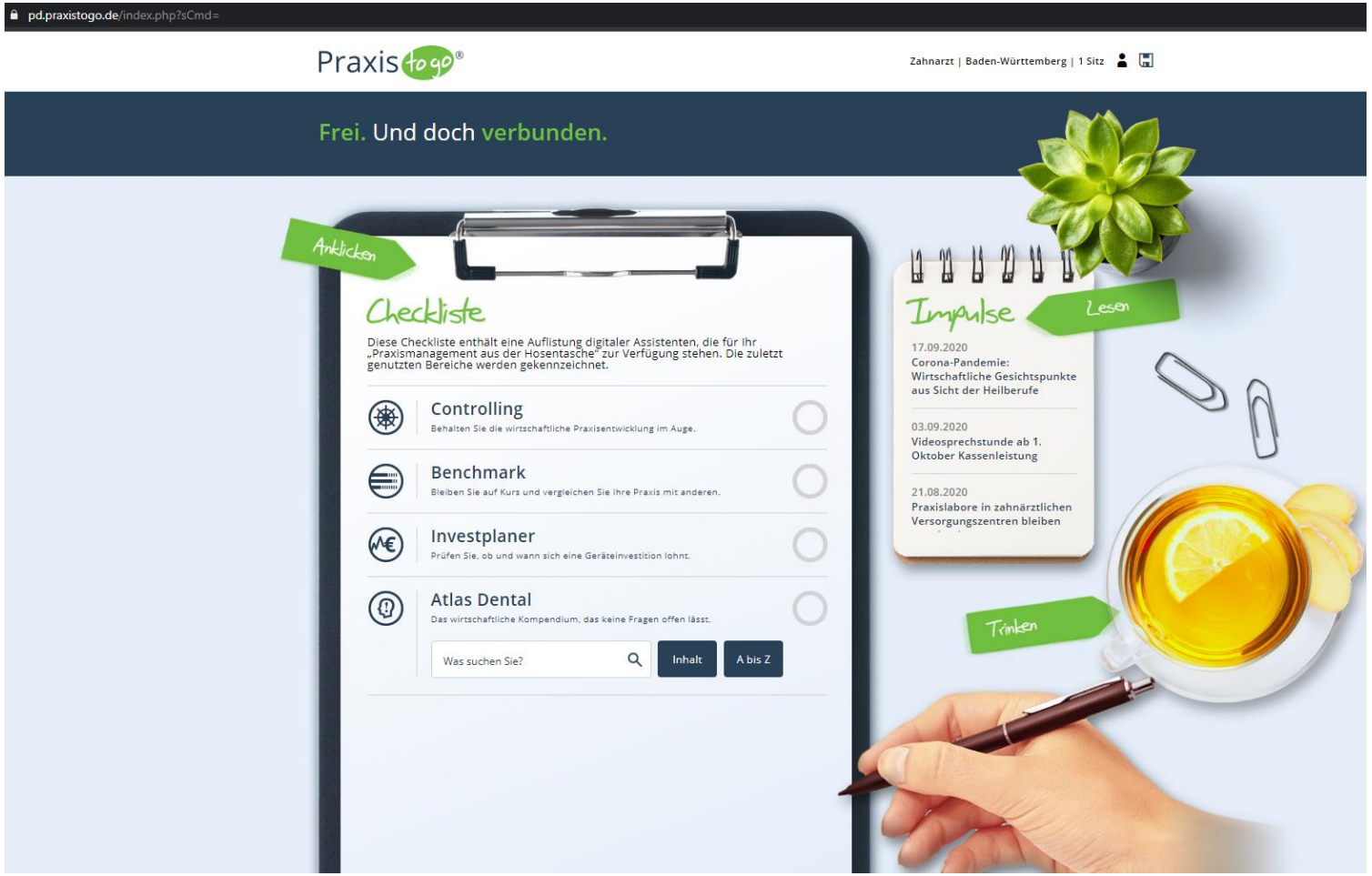
6. Ein digitaler Assistent für Sie (☺ kann nur BWL nicht Medizin)

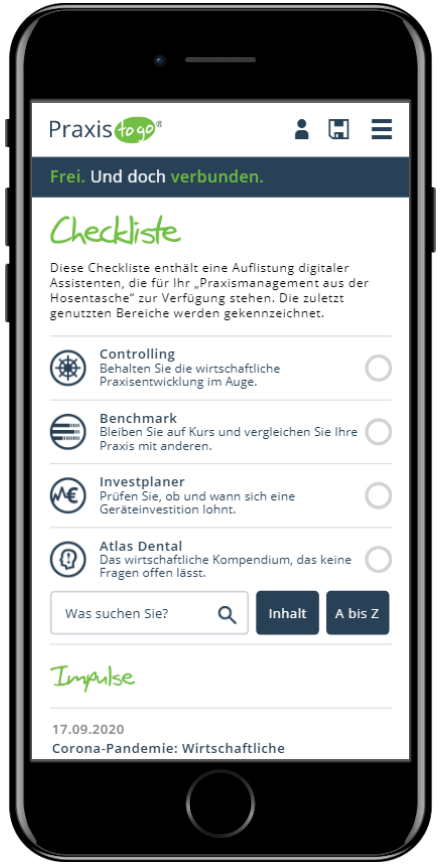




REBMANN RESEARCH

6. … und schon geht’s los





REBMANN RESEARCH

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

Dr. oec. Bernd Rebmann (HSG)
bernd.rebmann@rebmann-research.de

Dr. rer. pol. Elisabeth Leonhard
elisabeth.leonhard@rebmann-research.de

Dipl.-Ing. (FH) Verena Heinzmann
verena.heimzmann@rebmann-research.de

REBMANN RESEARCH

REBMANN RESEARCH GmbH & Co. KG
Gewerbepark H.A.U. 8
78713 Schramberg
Tel.: + 49 7422 9520-40

REBMANN RESEARCH GmbH & Co. KG
Mommsenstraße 36
10629 Berlin
Tel.: +49 30 3230153-00