



Edition: 1st Edition 2021  
pages: 160  
Images: 17  
Cover: Hardcover, 14,8 x 21 cm  
ISBN: 978-3-86867-489-7  
Published: June 2021

RRP: Information for distributors. This title is no longer price related.  
Subject to changes!

#### Quintessence Publishing Company, Inc.

 411 North Raddant Road  
Batavia  
Illinois IL 60510  
United States of America

 +1 (0)630 / 736-3600

 +1 (0)630 / 736-3633

 [contact@quintbook.com](mailto:contact@quintbook.com)

 <https://www.quintessence-publishing.com/usa/en>

## Book information

**Editor:** Henrici, Christian / Halbe, Bernd  
**Title:** Mein Beruf – meine Zukunft  
**Subtitle:** Kriterien einer Entscheidungsfindung – angestellt oder selbstständig?

#### Short text:

Mit Beiträgen von: Lewe Bahnsen, Marc Barthen, Peter Gorenflos, Thomas Jochheim, Bernd Raffelhüschen, Nils Seebach

Wo liegt meine berufliche Zukunft? Diese Frage stellt sich Zahnärztinnen und Zahnärzten nicht nur zu Beginn der beruflichen Tätigkeit und die Antwort darauf ist immer eine ganz persönliche Entscheidung innerhalb eines rechtlich regulatorischen, finanziellen und persönlichen Gestaltungsspielraums.

Das vorliegende Buch wirft einen Blick in die Zukunft der zahnärztlichen Praxis und beleuchtet die Rahmenbedingungen, die für eine individuelle Entscheidung von Bedeutung sind:

- Praxisstrukturen im Wandel
- Niederlassungs- und Kooperationsmöglichkeiten
- Demografischer Wandel und deutsches Gesundheitssystem
- Praxisgründung und Unternehmensaufbau
- Bewertungsportale und Umgang mit Praxis-Bewertungen
- E-Commerce und Digital Health: alltägliche Herausforderungen im digitalen Zeitalter

Als Leitfaden soll dieses Buch eine gute erste Orientierung während des Studiums oder der Weiterbildungsassistenz sein und zu weiteren Schritten anregen. *Mein Beruf – meine Zukunft: Angestellt oder selbstständig?* Eine Frage, die sich jederzeit und jeden Alters stellen kann.

#### Inhalt

##### Wer die Wahl hat, hat die Qual! Praxisstrukturen im Wandel.

- Zahlen, Daten, Trends
- Traditionelle Praxisstrukturen vs. neue Kooperationsformen

##### Generationenvertrag GKV? Die demografische Alterung als Herausforderung für die umlagefinanzierte Krankenversicherung.

- Einleitung
- Demografische Alterung und die Kostentreiber in der Krankenversicherung
- Warum die GKV ein Generationenvertrag ist.
- Warum die GKV doch kein Generationenvertrag ist.
- Wie die GKV wieder mehr zu einem Generationenvertrag werden könnte.
- Schlussbemerkungen

##### Alles in Einklang bringen! Unternehmen Praxis.

- Planung
- Betriebswirtschaft in der Zahnarztpraxis
- Controlling und Digitalisierung
- Marketing
- Kundenbeziehungsmanagement
- Personalmanagement in der Zahnarztpraxis

##### Ein Stern, der Deine Praxis trägt: Wie wichtig sind Praxis-Bewertungen?

- In die Köpfe eingebrannt: Warum sind Empfehlungen uns Menschen so wichtig?
- Welcher Faktor ist für Neupatienten relevant?
- Augen zu und durch
- Bitkom-Studie belegt: Online-Bewertungen beeinflussen die Arztwahl.
- Professionelles Bewertungsmanagement: Bewertungen für das Praxismarketing nutzen.

- „Google das mal“
- Schritt für Schritt
- Social-Media-Bewertungen und deren Chancen in den Praxisalltag integrieren.
- Fazit

**Neutralität versus Parteilichkeit: Jamedas lauterkeitsrechtliche Achillesferse, oder weshalb die Kombination von Werbung, Bewertung und vollständiger Arztlistung unzulässig ist – ein Kommentar.**

- Die Zwangslistung von Ärzten ist nicht haltbar.
- Jameda hat die Möglichkeit, bei der Veröffentlichung von Negativbewertungen und der Löschung von Positivbewertungen willkürlich und selektiv vorzugehen, in Abhängigkeit vom Kundenstatus.
- Jameda muss sich entscheiden, ob es ein Werbeportal oder ein Bewertungsportal sein möchte.

**Onlinebewertung – und dann? Rechtsprechungsvorgaben und Erfahrungen zum Umgang mit (Zahn-)Arztbewertungen im Internet.**

- Wer soll in Anspruch genommen werden: Verfasser oder Portalbetreiber?
- Was soll beseitigt werden: Bewertung oder (Zahn-)Arztprofil?

**Jameda-Bewertung löschen: Anleitung und Vorlage**

- Schlechte Bewertungen nagen am Selbstbewusstsein und schrecken interessierte Patienten ab.
- Braucht man immer einen Rechtsanwalt?
- Am Anfang steht immer der Behandlungskontakt.
- Jamedas Reaktion
- Inhaltliche Stellungnahme ist erst später erforderlich.
- Wann zum Rechtsanwalt?

**Amazon-Alarm im Gesundheitswesen: E-Commerce und Digital Health**

- Vom Online-Handel zur Plattform-Ökonomie: Was bislang passierte.
- Das öffentliche Geheimnis von Amazons anhaltendem Turbowachstum.
- Amazons Ausbreitung: Kategorie für Kategorie und Kettenglied für Kettenglied
- Die Plattform-Ökonomie und Digital Health: Was dem Gesundheitsmarkt bevorsteht.
- COVID-19: Der Digitalisierungsbeschleuniger schlechthin
- Plattformbildung im Gesundheitswesen
- Ärzte und Apotheker: verschiedene Aussichten
- Patientenwohl durch Kundenmehrwert ergänzen: Was Akteure im Gesundheitsmarkt tun können.
- Kunden kennen kein Zurück.
- Patientenwohl plus Kundenzentrierung
- Gedankenexperimente zu Gesundheitsplattformen in Deutschland

**Categories:** Practice Management, Student literature