



Case Study: Vorsorgeprogramme im Dentalbereich

Stand: 22.01.2026

***Alle Wachstumsraten basieren auf anonymisierten Werten, relativen Veränderungen und Bandbreiten. Es werden keine unternehmensspezifisch zuordenbaren Geschäftszahlen offengelegt.*

Diese Case Study basiert auf **anonymisierten realen Zahlen, operativen Erfahrungen und Patientenfeedback** aus zwei zahnmedizinischen Organisationen aus Deutschland und der Schweiz.

1. einer **große Zahnklinik** in Deutschland | Im folgenden "Zahnklinik 1" genannt
2. Eine kleinere schweizer Klinik mit **2-3 behandelnden Zahnärzten** Im folgenden "Zahnklinik 2" genannt

Ziel dieser Case Study ist es, den **wirtschaftlichen Nutzen**, die **Skalierbarkeit** und die **operativen Grenzen** klassischer Vor- & Nachsorgeprogramme aufzuzeigen – und daraus den Bedarf für eine softwarebasierte Lösung wie **DenTena** abzuleiten.

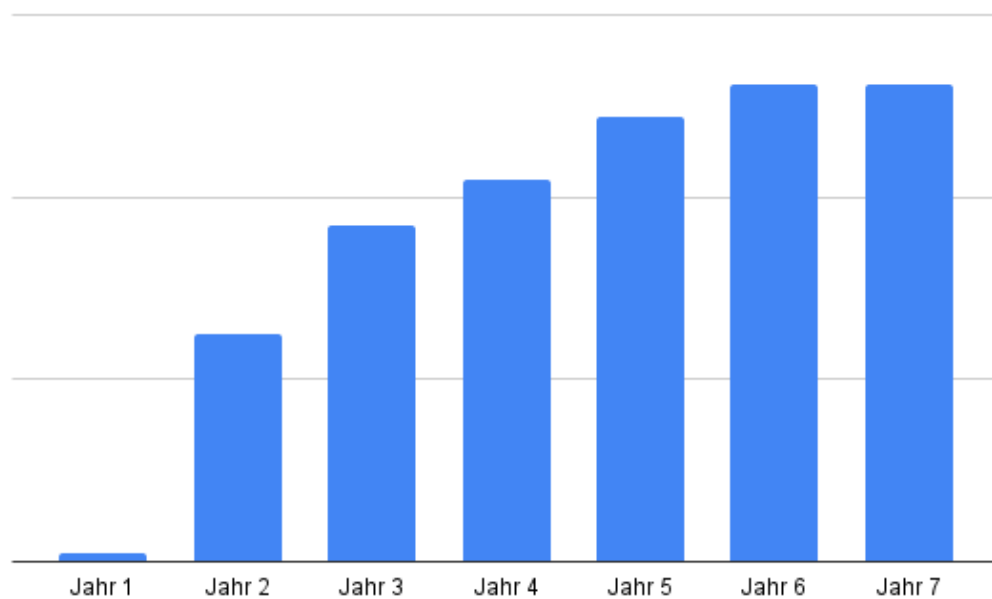
Ausgangslage

Im Jahr 2019 entschied sich Zahnklinik 1 bewusst für die Einführung eines strukturierten Vorsorgeprogramms. Ziel war es, **dauerhafte Mundgesundheit** bei den Patienten zu fördern, diese **finanziell zu entlasten** und gleichzeitig zu **regelmäßiger Prophylaxe und Kontrolle** zu motivieren.

Die Klinik verfolgte damit einen präventiven Ansatz, der sowohl **medizinische Vorteile für die Patienten** als auch eine **stabile, planbare Versorgungsstruktur** ermöglichen sollte.

Ergebnisse & Wachstumsdynamik nach Einführung des Vorsorgeprogramms

Umsatz Vorsorgeprogramm Praxis 1



Modellhafte Darstellung

Umsatz- & Teilnehmer Wachstum (frühe Phase)

Die Einführung strukturierter Vorsorgeprogramme zeigte in beiden Organisationen eine **ausgeprägt steile Wachstumsdynamik in den ersten beiden Jahren.**

Im ersten Jahr nach Einführung:

- Der Vorsorgeumsatz wuchs um **mehrere hundert Prozent** gegenüber dem Ausgangsniveau
- In Zahnklinik 1 lag das Wachstum im Bereich von **+2.000 % bis +3.000 %**
- Die Teilnehmerzahl entwickelte sich von einer zweistelligen Basis auf **mehrere hundert aktive Programmteilnehmer**

Die Anfangsphase ist durch **hohe Nachfrage, geringe Marktsättigung und starke Patientenakzeptanz** geprägt.

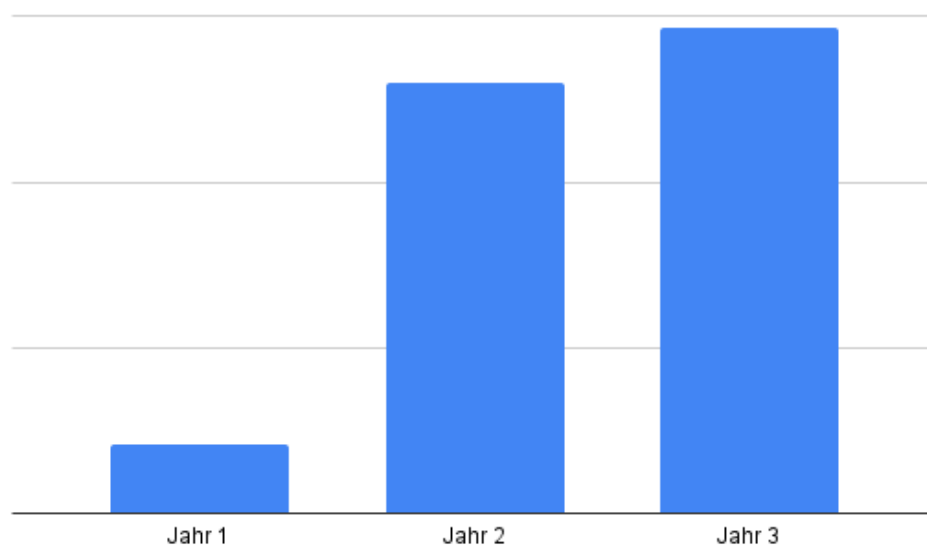
Im zweiten Jahr nach Einführung:

- Das Wachstum setzte sich fort, jedoch auf einem **stabilisierten, weiterhin sehr dynamischen Niveau**
- Der Vorsorge Umsatz wuchs im zweiten Jahr nochmals um **ca. 40–60 %**
- Die Programme etablierten sich als **fester Bestandteil der Praxisleistung**
- Wiederkehrende Umsätze wurden **planbar und verlässlich**

Ab dem zweiten Jahr verschiebt sich der Fokus von starkem Wachstum zu **Stabilisierung und Optimierung**.

Wachstumsverlauf im Schweizer Markt

Umsatz Vorsorgeprogramm Praxis 2



Auch im kleineren Schweizer Setup zeigte sich derselbe qualitative Verlauf:

- **Jahr 1:**
 - Aufbauphase mit **hohen relativen Wachstumsraten**
 - Vorsorgeumsatz stieg von einem niedrigen Ausgangsniveau auf einen **mittleren fünfstelligen Jahresumsatz**
- **Jahr 2:**
 - Weiteres Wachstum im Bereich von **+20–40 %**
 - Zunehmende Nachfrage bei gleichbleibend hoher Zahlungsbereitschaft

Trotz geringerer Praxisgröße bestätigt der Schweizer Markt die **Übertragbarkeit und Skalierbarkeit** des Modells.

Langfristiger Verlauf (ab Jahr 3)

Ab dem dritten Jahr zeigte sich in beiden Organisationen ein **natürlicher Übergang in eine Reifephase**:

- Wachstumsraten flachen ab
- Teilnehmerzahlen nähern sich einer **organischen Sättigungsgrenze**
- Der Fokus verlagert sich auf:
 - Effizienz
 - Prozessoptimierung
 - Variantenbildung (neue Zielgruppen)

2024 und 2025 wurde ein stabiler jährlich wiederkehrender Umsatz im Bereich von **200.000 - 300.000€** p.a. durch ein einzelnes Vorsorgeprogramm erwirtschaftet.

Diese Wachstumsdynamik bildet die Grundlage für die Entwicklung von **DenTena.CH**

Operative Realität: Der Engpass liegt nicht im Markt

Trotz positiver wirtschaftlicher Effekte und hoher Patientenakzeptanz zeigte sich insbesondere bei Zahnklinik 2 ein zentrales Problem:

Die operative Umsetzung der Vorsorgeprogramme ist mit erheblichem Aufwand und Kosten verbunden.

Hauptkostentreiber & Ineffizienzen:

- **Design & Materialien:**
Externe Grafiker, wiederkehrende Anpassungen → teuer und ineffizient
- **Preisänderungen & Varianten:**
Hoher manueller Abstimmungs- und Kommunikationsaufwand
- **Marketing & Kommunikation:**
Medienbrüche, Erklärungsbedarf, fehlende Standardisierung
- **Buchhaltung & Mahnwesen:**
Zeitintensive manuelle Prozesse
- **Fehlendes Reporting:**
Keine transparente Übersicht über Wirtschaftlichkeit, Performance oder Teilnehmerentwicklung

Für kleinere Teams steht der **operative Aufwand in keinem sinnvollen Verhältnis zum wirtschaftlichen Ertrag.**

Begrenzte Zielgruppenansprache ohne Systematisierung

Ein weiteres zentrales Learning:

Das bestehende Vorsorgeprogramm spricht **nur eine spezifische Patientengruppe** an

Theoretisch mögliche, aber praktisch nicht umgesetzte Varianten:

- Kinder-Vorsorgeprogramme
- Implantat Nachsorge
- Familienprogramme
- Programme mit Fokus auf Garantie, Prävention oder Kostenplanung

Ohne Automatisierung ist **Programm Diversifizierung wirtschaftlich nicht sinnvoll**.

Zentrales Fazit aus beiden Praxen

Vorsorgeprogramme funktionieren medizinisch und wirtschaftlich – scheitern jedoch ohne Systematisierung an Aufwand und Skalierbarkeit.

- Nachfrage ist vorhanden
 - Zahlungsbereitschaft ist nachgewiesen
 - Der Engpass liegt in **Prozessen, Verwaltung und fehlender Automatisierung**
-

Ableitung: Warum DenTena

DenTena adressiert genau diese strukturelle Lücke:

- Automatisierte Erstellung & Verwaltung von Vor- & Nachsorgeprogrammen
- Zentrale Preis-, Leistungs- und Kommunikationssteuerung
- Integrierte Marketingmaterialien (Vorlagen & KI-gestützt)
- Digitale Abrechnung, Buchhaltung & Reporting
- Reduktion manueller Arbeit und Kommunikationsbarrieren

Für andere Zahnarztpraxen werden dadurch Einstiegshürden minimiert, da Vor- & Nachsorgeprogramme ansonsten nur Vorteile für Praxis und Patienten bieten.