

# Erfolgsfaktor: persönliches Engagement

*Nicht nur das chirurgische Können entscheidet über den Erfolg einer reinen oralchirurgischen Überweiserpraxis. Auch oder gerade die Fähigkeit, mit dem Überweiser auf der einen und dem meist angstbehafteten Patienten auf der anderen Seite einen guten vertrauensvollen Kommunikationsdraht zu finden, ist ebenso wichtig.*

► Eva-Maria Hübner

Jugendstilelemente am grünen Kachelofen, an den weißen Holztüren und Stuck an den hohen Decken, bequeme dunkle Ledersessel, frische bunte Blumenarrangements und ein

es immer schon klar: „Ich werde Zahnarzt.“ Auch die Entscheidung für die Spezialisierung zum Oralchirurgen fiel bereits vor dem Studium, als er 1990 auf der Kieferchirurgischen Station in Leipzig ein praktisches Jahr absolvierte und dabei „den vollen Einblick bekam“, wie er erzählt. Danach studierte er in Leipzig Zahnmedizin. Nach Promotion und Fachzahnarztausbildung ließ er sich am 1. Mai 2002 in einer Gemeinschaftspraxis mit seinem Kollegen Dr. Jan Richter in Markkleeberg bei Leipzig nieder. Und er würde dieses noch einmal tun: „Ich würde immer nur eine Gemeinschaftspraxis mit einem Kollegen gründen, der mir sowohl operativ wie auch menschlich gleich ist.“ Denn es ist klar, dass die Praxis steht und fällt mit dem Verstehen der Partner und deren Beziehung zum zahnärztlichen Team.

*Klassisches und modernes Design.*



*Das junge Team um Dr. Thomas Hermann (links) und Dr. Jan Richter (rechts hinten).*

*Das Beratungszimmer: Patienten werden über die einzelnen Behandlungsabläufe informiert.*

angenehmer Geruch verbreiten eine beruhigende entspannende Atmosphäre. Nichts erinnert an eine Zahnarztpraxis. Und das ist wichtig für die meist angstbehafteten Patienten, die die oralchirurgische Praxis von Dr. Thomas Hermann und Dr. Jan Richter aufsuchen. Seit genau einem Jahr praktizieren die beiden jungen Oralchirurgen in ihrer Markkleeberger Praxis. Es ist gut angelaufen, lautet das erste Resümee. Das ist das Ergebnis einer gut geplanten Praxisneugründung und einer besonderen Fähigkeit: „Man muss auf die Menschen zugehen“, sagt Dr. Hermann. Das ist wichtig für die Beziehung zum Überweiser einerseits und die Beziehung zum Patienten andererseits. Für Dr. Thomas Hermann war

## Praxiskonzept

„Wir sind eine reine Überweiserpraxis.“ Die beiden jungen Zahnärzte haben sich für dieses Praxiskonzept entschieden, weil viele Zahnärzte aus der Angst heraus, einen Patienten an den Spezialisten zu verlieren, lieber an einen ausschließlichen Oralchirurgen überweisen. Damit dieses Konzept aufgeht, haben sie umfassend recherchiert und mit den Kosten fest im Blick die Praxis geplant. Dr. Hermann hat sich bei der KZV über die Zahnarztliche und die Anzahl an chirurgischen Praxen in der Nähe informiert. Aus ihrer Klinikzeit wussten sie, dass die Oralchirurgen in Leipzig viel zu tun haben. Wartezeiten für einen Behandlungstermin von bis zu einem halben Jahr sind durchaus üblich. „Uns war klar:

## info:

2 eingerichtete Behandlungszimmer  
(ein weiteres ist vorbereitet)

2 OPs

1 Aufwachraum

1 Beratungszimmer

1 Röntgenraum ausgestattet mit  
digitalem Röntgen

Mitarbeiter:

zwei Assistentinnen,

seit August '02 zwei Auszubildende