



© Julia Miller

Erfolgreiche **Praxisübernahme** als Zahnärztin und Mutter

Zahnärztin Julia Miller hatte sich bereits während des Zahnmedizinstudiums das Ziel gesetzt, eine eigene Zahnarztpraxis zu gründen. Dabei wollte sie den richtigen Zeitpunkt abwarten, um mit ihren Plänen zu starten. Doch ihr wurde schnell klar, dass es den „richtigen Zeitpunkt“ gar nicht gibt. Als sie mit ihrem zweiten Kind schwanger wurde und sich in Elternzeit befand, fasste sie den Entschluss zur Niederlassung. Anstelle einer Neugründung und den damit einhergehenden Unsicherheiten, kam für die frischgebackene Mutter nur eine Praxisübernahme infrage, die durch die Übernahme eines Patientenstammes deutlich mehr Sicherheit bot. Mitten in der Elternzeit leitete sie alles in die Wege, holte sich die nötige Unterstützung in den Bereichen Recht, Finanzen sowie Marketing und gab den Startschuss für ihr Gründungsprojekt.

Autorin: Nadja Alin Jung

Seit September 2022 begrüßt Zahnärztin Julia Miller (2.v.l.) ihre Patienten bei „ju&mi zahnheilkunde“ in Asperg in der Region Stuttgart.

Die Übernahmepraxis trug den Namen des Abgebers, weshalb Julia Miller zunächst überlegte, das Naming „Zahnarztpraxis Miller“ zu verwenden. Nach einem Beratungsgespräch mit ihrem Marketingteam war sie aber auch für die Entwicklung eines Fantasienamings offen. Ein solches Fantasienaming hat unter anderem den Vorteil, dass sich Mitarbeiter stärker mit der Praxis identifizieren und es im Bereich Corporate Design mehr Raum für kreative Gestaltung gibt. Nachdem die Marketingagentur einige Vorschläge ausgearbeitet hatte, entschied sich Frau Miller für das Naming „ju&mi zahnheilkunde“. „ju&mi“ sind jeweils die ersten zwei Anfangsbuchstaben von Vor- und Nachname von Julia Miller. Spricht man das Naming aus, so wird schnell die Doppeldeutigkeit des Namings klar: „ju&mi“ = you & me, die Zahnheilkunde für die ganze Familie. Patientennah, empathisch und persönlich.

Vollzeitmama und Traumprojekt

Nachdem die Übernahme vertraglich abgeschlossen wurde, blieb nicht viel Zeit zum Verschnaufen, da die Renovierung der Praxisräumlichkeiten anstand. Dass Julia Millers Ehemann die Planung des Interieurs sowie die gesamte Renovierung der Praxisräumlichkeiten in Eigenregie umsetzen konnte, war eine Win-win-Situation für die Familie. So konnte die junge Gründerin auch während des Projektes viel Zeit mit ihrem Ehemann und ihren beiden Kindern verbringen und die Familie wurde zu einem aktiven Teil ihres Traumprojektes. Auch während Beratungsterminen oder anderen projektbezogenen Verpflichtungen konnte Julia Miller sich auf familiäre Unterstützung in der Kinderbetreuung verlassen und sich so stets auf den Projektfortschritt fokussieren.

Interior mit Gemütlichkeitsflair

Bei der Inneneinrichtung war Julia Miller besonders wichtig, eine Wohlfühlatmosphäre mit Wohnzimmer-Feeling zu schaffen. Die gewählte Farbgebung des Interieurs ist ein Zusammenspiel aus verschiedenen Grün- und Brauntönen, die mit den gedeckten Logofarben harmonisieren. Wohnliche Details wie ein Sofa und Sessel im Wartezimmer verleihen ebenfalls ein Gefühl von Gemütlichkeit. Nun galt es aber auch, die Praxis „ju&mi zahnheilkunde“ und das Wohlfühlkonzept in der Außendarstellung entsprechend zu präsentieren und auf die Übernahme aufmerksam zu machen. Auch hier schöpfte die junge Zahnärztin aus der Erfahrung ihres Marketingteams. Es wurde ein professionelles Fotoshooting geplant und durchgeführt, um die neuen Räumlichkeiten ins perfekte Licht zu rücken. Die entstandenen Bilder wurden unter anderem für Marketingmaßnahmen wie Zeitungsanzeigen oder auch für die Bebilderung der Website genutzt, damit Patientinnen und Patienten schon vorab einen Einblick in die Praxis erhalten.

AERA

EINFACH. CLEVER. BESTELLEN.



„ Mit AERA-Online spare ich bis zu 50% meiner Materialkosten. Clever, einfach und kostenfrei! „

Mehr erfahren!



aera-online.de

Content in sozialen Netzwerken

Bei der heutigen Präsenz im Internet dürfen auch Social-Media-Kanäle nicht fehlen. Julia Miller nutzt den Instagram Account von „ju&mi zahnheilkunde“, um sich mit anderen Zahnärzten auszutauschen und ihren Stammpatienten sowie potenziellen Neupatienten einen Einblick in ihren Arbeitsalltag zu geben. Aber auch für die hart umkämpfte Mitarbeitersuche im zahnmedizinischen Bereich kann ein professioneller Social-Media-Auftritt auf Instagram & Co. neue Möglichkeiten eröffnen und gewünschte Erfolge erzielen.



Das Logo der Zahnarztpraxis präsentiert sich als reine Typografie.

Die Trennung durch das &-Zeichen mit dem zusätzlich gesetzten Trennpunkt unterstreicht die Doppeldeutigkeit im Naming. Die Farben sind gedeckte Töne aus der rotbraunen Farbwelt, die zum einen die feminine Identität der Praxis darstellen und gleichzeitig eine Gemütlichkeit ausstrahlen, die Patientinnen und Patienten in den renovierten und modernisierten Räumlichkeiten erfahren.

Online und offline Aufmerksamkeit erzeugen

Bei einer Übernahme werden zunächst die Patienten von dem Praxisabgeber über die anstehende Veränderung informiert. Sobald dies geschehen ist, kann die Praxis unter neuem Namen mittels Printwerbung und im Internet beworben werden. Bevor eine Zeitungsanzeige geschaltet wird, sollte bereits eine Webpräsenz bestehen, auf der sich Patienten detaillierter über die Praxis und das angebotene Leistungsspektrum informieren können. Da eine vollumfängliche Website einige Zeit in der Erstellung benötigt, bis Layout, suchmaschinenoptimierte Texte und letztlich die Programmierung erfolgt sind, entschied sich Julia Miller für eine Zwischenlösung: Eine vorläufige Webpräsenz, auch Pre-Site genannt. Die Pre-Site ist eine Art virtuelle Visitenkarte, die bereits im neuen Design erstellt wird und alle wichtigen Informationen über die Praxis zur Verfügung stellt – von einer kurzen Vorstellung der Praxis über das Leistungsspektrum bis hin zu den Kontaktdaten inklusive Öffnungszeiten und Online-Terminvergabe.

Professionelle Unterstützung ist das A und O

„Mir war von Anfang an wichtig, dass ich meine Familie und das Projekt der eigenen Praxis gut unter einen Hut bekomme – ohne familiäre und professionelle Unterstützung wäre das nicht möglich gewesen“, erzählt Julia Miller. „Man muss sich bewusst werden, welche Stärken man hat und welche Aufgaben man auslagern muss, weil die Kompetenz fehlt.“ Seit September 2022 begrüßt Julia Miller ihre Patienten bei „ju&mi zahnheil-

kunde“ und die Resonanz ist äußerst positiv. „Meine Patienten sind ganz begeistert von den neuen Praxisräumlichkeiten und auch zum Naming habe ich schon öfter Komplimente bekommen.“ Den Spagat zwischen Beruf und Privatleben meistert Julia Miller dank familiärer Unterstützung. Aber auch bewusste Entscheidungen wie zum Beispiel flexiblere Arbeitszeiten durch einen zusätzlichen freien Nachmittag tragen dazu bei, dass die Gründerin erfolgreiche Praxisinhaberin und glückliche Mutter zugleich ist.

KONTAKT

Nadja Alin Jung

m2c — medical concepts & consulting
www.m2c.design



[Infos zur Autorin]