Neugründung mit Kickstart

Text: Lena Enstrup

GRÜNDERBERICHT **>>>** Für Dr. Kevin Ohnhäuser stand direkt zu Beginn seines Berufslebens fest, dass er in seiner eigenen Zahnarztpraxis arbeiten möchte: „Ich bin gern mein eigener Chef und treffe gern Entscheidungen“, sagt der 31-Jährige. Nach seinem Examen in Heidelberg und der anschließenden Assistenzzeit in seinem Heimatort Wiesloch arbeitete er zunächst als angestellter Zahnarzt. Der Plan der Selbstständigkeit ging zunächst nicht so schnell auf wie erhofft: Mit welchen Tücken er konfrontiert war und wie sein Blitzstart letztendlich gelang, verrät der folgende Beitrag.

Behandlungsraum in der Praxis von Dr. Ohnhäuser

Der ursprüngliche Plan von Dr. Ohnhäuser war es, die Praxis seines damaligen Chefs zu übernehmen. Im Endeffekt scheiterte die Übernahme, was vor allem auch an den begrenzten Räumlichkeiten und der in die Jahre gekommenen Ausstattung lag. Eine geeignete Praxis zu finden war letztendlich schwieriger als gedacht: mal gab es keinen Fahrstuhl, mal war eine spätere Erweiterung nicht möglich. In Wiesloch und Umgebung gestaltete sich die Immobiliensuche äußerst schwierig. Daher nahm für Dr. Ohnhäuser der Gedanke immer mehr Gestalt an, eine eigene Praxis komplett neu zu gründen.

Praxisgründung innerhalb von neun Monaten

Gemeinsam mit seinem Finanzberater fand der Zahnarzt und Vater zweier Kinder geeignete Räume in seinem Heimatort. Eigentlich suchte er nach Räumlichkeiten zur Miete, doch die heutige Fläche überzeugte ihn schließlich zum Kauf. Von da an

Dr. Ohnhäuser kompakt

Von der Kontrolle über die klassische Füllung bis hin zur Kinderzahnheilkunde bietet Dr. Ohnhäuser alle zahnärztlichen Leistungen in seinen 190 Quadratmeter großen Praxisräumen an. Ausgestattet sind diese mit einem Spektrum an modernsten zahnmedizinischen Geräten.

5	15	2.600
Sprachen	Fachbereiche	Behandlungen im Jahr

„**Bei einer Neugründung sollte man Ruhe bewahren** und sich nicht verrückt machen lassen. Ich dachte auch öfter mal, dass es nicht mehr pünktlich klappt. **Hierbei ist Durchhaltevermögen gefragt.** Am Ende läuft es doch!“

(Dr. Kevin Ohnhäuser)

ging alles ganz schnell: „Anfang 2021 habe ich mich das erste Mal mit Klaus Fink von Plandent unterhalten – damals gab es noch keine Wände in der Immobilie – und im Oktober bin ich schon in meine neue Praxis eingezogen.“ Ein weiteres Kriterium für die neuen Praxisräume war es, sie später erweitern zu können. Drei Behandlungszimmer sind bereits eingerichtet, ein viertes soll noch hinzukommen. Bei Behandlungseinheiten und Röntgengeräten hat sich Dr. Ohnhäuser für Produkte des finnischen Herstellers Planmeca entschieden. „Die Behandlungseinheiten anderer Hersteller wirken oftmals sehr wuchtig. Die Planmeca-Einheiten sehen super aus, wirken etwas filigraner und funktionieren sehr gut“, begründet er seine Wahl.

Social Media in der Zahnarztpraxis

Von Anfang an war für den Wieslocher klar, dass er in seinem Heimatort oder der näheren Umgebung eine Zahnarztpraxis führen möchte. Um einen eigenen Patientenstamm aufzubauen, hat der 31-Jährige auch auf Social Media gesetzt und ist sehr aktiv bei Facebook und Instagram – mit Erfolg: „Viele Neupatienten kommen entweder durch Empfehlungen von Bekannten oder weil sie uns in den sozialen Medien gesehen haben.“ Zudem können Patienten online Termine bei Dr. Ohnhäuser vereinbaren – und das wird sehr gut angenommen. Nicht nur seine neuen Patienten, sondern auch sein Personal hat er über Social Media gefunden. Nach einem Aufruf hat er drei Vorstellungsgespräche geführt und daraufhin zwei neue Kolleginnen eingestellt.

Weitere Informationen zum Thema gibt es bei den Planungsprofis von Plandent und auf der Plandent-Website: www.plandent.com. <<<

Dr. Kevin Ohnhäuser und sein Praxisteam