Bewusst alleine unterwegs:
Neugründung als Einbehandler

Text: Marlene Hartinger

Im Herzen von Friedrichshafen bietet Dr. Florian Fries seit 2018 eine moderne und Digitale Zahnmedizin, mit dem Anspruch, Patienten auf Augenhöhe zu begegnen. Was das genau heißt, verrät der süddeutsche Zahnarzt und Gründer im exklusiven Interview.

Ich habe mich von Anfang an für die Zusammenarbeit mit Marketingprofis entschieden und mit WhiteVision (www.whitevision.de) eine exzellente und im Bereich weißer Marken fachkundige Kommunikationsagentur an Bord geholt, da mir klar war, dass eine Neugründung an einem gut versorgten Standort wie Friedrichshafen nur mit einer klaren Kommunikation und Markenstrategie zum Erfolg werden kann.

(Dr. Florian Fries)

Herr Dr. Fries, aktuell liegen größere Praxisstrukturen im Trend – Was hat Sie bewogen, „kleiner" zu gründen?

Sie haben recht, wie schon länger z.B. in der Schweiz zu sehen, nehmen nun auch vor allem in deutschen Großstädten Praxisketten und Franchise-Systeme deutlich zu. Für mich aber war die Einzelpraxis der richtige Weg. Dabei ist die 2018 neu gegründete Praxis in Friedrichshafen bereits mein zweites Praxisprojekt, welches ich als niedergelassener Zahnarzt umsetzen konnte. Im Jahr 2009 hatte ich im klassischen Sinne einer Übernahme eine Praxis in Überlingen erworben und diese bis 2014 als Einzelpraxis geführt. Nach der Abgabe dieser Praxis an zwei Nachfolger habe ich unter anderem ein MBA-Studium in Health Care Management an der Munich Business School abgeschlossen und somit die Funktion medizinischer Versorgungssysteme auch aus betriebswirtschaftlicher Perspektive betrachtet. Nach dem Abschluss dieses Studiums hatte ich zunächst auch eine Karriere in der Dentalindustrie erwogen und hierzu verschiedene Gespräche geführt – mich aber aufgrund meiner Leidenschaft für das zahnmedizinische Feinhandwerk letztlich doch wieder klar für den Berufsweg als freiberuflicher Zahnarzt entschieden.

Worin liegen für Sie die Vorteile einer Neugründung mit Einbehandler-Struktur?

Nach meiner ersten Niederlassung entschied ich mich ganz bewusst für eine Neugründung, um mein ganz eigenes Praxiskonzept frei entwickeln und gestalten zu können. Ein zentraler Faktor bei der Konzeptionierung meiner „Boutique-Praxis" in Friedrichshafen war für mich das Streben nach einer besonders individuellen, persönlichen und fachlich anspruchsvollen Betreuung meiner Patienten. Es war meinem Team und mir von Anfang an ein besonderes Anliegen, Menschen in ihrer ganzen Persönlichkeit zu begegnen, um gemeinsam ein individuell optimales Behandlungsergebnis in einem engen Vertrauensverhältnis und Miteinander zu erreichen – eine Chance, die für mich gerade „im klein sein" begründet liegt. Ich schätze die Freiheit, meine Praxis in allen Dimensionen selbst und unabhängig gestalten zu können. Sei dies im Bereich der Patientenkommunikation und Behandlung, der wertschätzenden Mitarbeiterführung, der Innenarchitektur oder der Darstellung nach außen.

Die Behandlungsschwerpunkte ...

... von Dr. Florian Fries liegen im Bereich der Ästhetischen Zahnmedizin, der mikroskopischen Endodontie und der navigierten Implantologie. Auch die Prophylaxeabteilung, die im Sinne der Guided Biofilm Therapy behandelt, ist integraler Bestandteil des Praxiskonzepts. Komplexe Gesamtrehabilitationen hin zu dauerhaften, stabilen und ästhetisch ansprechenden Ergebnissen stehen im Behandlungsvordergrund. Nach der Erstdiagnostik erstellt Dr. Fries, je nach Bedarf und Patientenwunsch, einen ausführlichen Behandlungsplan, dessen Ziel die Wiederherstellung der oralen Gesundheit, Ästhetik und Funktion ist. Zudem spielt ein verlässliches Backward Planning mit digitalen Verfahren wie Intraoralscan, digitalem Röntgen und/oder DVT und digitaler Fotografie eine wichtige Rolle, um früh etwaige Stolpersteine entdecken und ein verlässliches Ergebnis vorhersagen zu können.

Gibt es auch Abstriche bei der Praxisform und könnten Sie sich langfristig durchaus in größeren Strukturen sehen?

Die eigene Vision fast völlig selbstbestimmt leben zu können, ist schon eine große Chance, gleichzeitig aber auch eine ständige Herausforderung. Sicher gibt es auch Tage und Wochen, in denen man sich mehr kollegialen Austausch wünscht. Tage, an denen man gerne einen Teil der Last abgeben würde und sicher manchmal gemeinsam Ideen im Dialog noch besser entwickeln und reifen lassen könnte. Auch betriebswirtschaftlich gesehen wäre es sinnvoll, Behandlungszeiten ausweiten, die Praxisschließung während der Urlaubstage vermeiden und angeschafftes Inventar besser amortisieren zu können. Daher kann ich die Frage, ob es einmal eine Zahnarztpraxis Florian Fries & Partner geben könnte, noch nicht abschließend beantworten – es bleibt offen und spannend, was und wen die Zukunft diesbezüglich noch bereithält.

Sie bieten ein großes zahnmedizinisches Leistungsspektrum – Was ist dabei im Kern Ihr Anspruch?

Wir bieten tatsächlich eine große Bandbreite zahnärztlicher Behandlungen in unserer Praxis an, erkennen aber auch klar unsere Grenzen. So überweisen wir zum Beispiel komplexe chirurgische Therapien, wie aufwendige Augmentationen, an erfahrene MKG-Chirurgen, um unseren Patienten auch hier verlässliche und optimale Ergebnisse garantieren zu können.

Natürlich berührt Ihre Frage zurecht den Punkt, ob Generalisten oder eher Spezialisten in der Zahnmedizin bessere und verlässlichere Behandlungsergebnissen erzielen. Ich bin der Auffassung, dass es für beide Ansätze eine absolute Berechtigung gibt. Natürlich ist es in der heutigen Zeit sehr schwierig, allen oft so raschen Entwicklungen in den einzelnen Fachdisziplinen folgen zu können, andererseits brauchen komplexe Rehabilitationen oft auch ad hoc einen sehr breiten und dennoch optimalen Therapieansatz, was es nicht immer möglich macht, einen Spezialisten zu involvieren. Auch sind Überweiserstrukturen in kleinen Städten wie etwa in Friedrichshafen nicht immer voll ausgebildet, so gibt es bei uns zum Beispiel bisher keine rein endontologisch tätige Praxis.

Zahnmedizin mit Persönlichkeit – dieser Leitspruch begleitet mich und mein Team seit über vier Jahren im Praxisalltag. Wir möchten echten Persönlichkeiten zu einer optimalen Mundgesundheit und einer ganz individuell schönen Ästhetik verhelfen – ein Versprechen, das für uns nicht massentauglich ist, sondern eines ganz individuellen Ansatzes bedarf. Dafür werden unsere Therapien auf einem möglichst hohen Level und dem neuesten Stand der Wissenschaft durchgeführt, um langfristig stabile Ergebnisse garantieren zu können. Viel Wert lege ich auch auf die Begriffe „schonend" und „sanft". Eine schonende Therapie, ein minimalinvasives Vorgehen, eine stets ausreichende Anästhesietiefe, eine sorgfältige Wundversorgung und die einfühlsame persönliche Begleitung während der Behandlung sind für uns selbstverständlich. So können vielfach Ängste abgebaut werden und ein großes Maß an Vertrauen entstehen.

(Dr. Florian Fries)

Was wollen Sie mit Ihrem Internetauftritt vermitteln und welche Patienten damit erreichen?

Wie es auch unsere Marke beinhaltet, war es uns wichtig, „Persönlichkeit" zu vermitteln – meine Persönlichkeit als Behandler, unsere gemeinsame Persönlichkeit als Team. Viel wichtiger aber noch: Wir möchten echte Persönlichkeiten ansprechen. Menschen, die sich um ihre Gesundheit, ihr Wohlbefinden und gepflegtes Erscheinungsbild Gedanken machen. Patienten, die moderne, individuelle und hochwertige Lösungen für ihre zahnmedizinischen Bedürfnisse suchen und sich gleichzeitig in einem schönen Praxisambiente aufgehoben fühlen möchten. Dabei geht es nicht um einen besonderen Typ oder gar eine Schicht Menschen – jeder, der unseren Service und unseren Anspruch zu schätzen weiß, ist uns in seiner ganz persönlichen Vielfalt willkommen. Denn das mögen wir bei uns besonders: den Austausch und das Miteinander mit starken, ausgeprägten Persönlichkeiten.

HIER
geht's weiter zum kompletten Interview.