



Mit
Wohlfühlatmosphäre
 das Praxiswachstum unterstützen

Text: Tomma Theophil

PRAXISWORKFLOW >>> Was macht die optimale Zahnarztpraxis aus? Zahnarzt und Oralchirurg Dr. Denis Paksoy gründete 2020 mit Geschäftsführer Henning Schreiber die Praxis Smile24 im alten Rathaus in Solingen. Durch eine freundliche Atmosphäre und ein durchdachtes Konzept möchten sie optimale Bedingungen für alle schaffen. Im Interview berichten die Inhaber von ihrem Praxiskonzept.

Herr Dr. Paksoy, worauf haben Sie bei der Gründung Ihrer eigenen Praxis Wert gelegt und wo liegen Ihre Behandlungsschwerpunkte?

Paksoy: Uns sind zwei Bereiche besonders wichtig: Zum einen die Patienten und zum anderen die Mitarbeiter. Für beide Gruppen versuchen wir, optimale Bedingungen zu schaffen. Wir bieten die allumfängliche Behandlung: Chirurgie, Kinderzahnheilkunde, Endodontie, Implantologie und Behandlungen in Vollnarokose. Wir arbeiten maximal digital, zum Beispiel mit einem Intraoralscanner und 3D-Planung. Wir haben eine große Anzahl an Angstpatienten, die uns weiterempfehlen. Ein Grund dafür ist sicherlich das Ambiente: Die Räume sind großzügig, und die Einrichtung ist nicht typisch für eine Praxis. Oft fragen Patienten: „Bin ich hier schon in der Zahnarztpraxis?“

Was ist das Besondere an Ihrem Praxisdesign?

Paksoy: Im Wartebereich haben wir ein Wohnzimmerambiente geschaffen: mit Ledersesseln, einem Fernseher, einer schönen Holzkommode. Kaffee und Wasser stehen ebenfalls immer bereit.

Schreiber: Wir haben die hohen Räume mit hellen Farben und speziell mit Holz wohnlich gestaltet, sodass die Patienten gerade nicht das typische Klinikambiente vorfinden. Zum anderen haben wir eine wechselnde Ausstellung groß-

formatiger Bilder in unseren Räumen. Das passt sehr gut und lockert das Gesamtbild auf.

Gibt es Besonderheiten bei der Ausstattung der Behandlungsräume?

Paksoy: Wir haben in allen Räumen dieselben Behandlungseinheiten. Darüber hinaus nutzen wir ein Tray-System. Alle Behandlungsarten sind nach Farben codiert mit den Instrumenten in entsprechenden Sets. Die Farbcodierung taucht auch im Terminbuch auf: Wenn ein Patient zur Wurzelkanalbehandlung kommt, bekommt er beispielsweise einen grünen Termin. So kann nichts falsch laufen bei der Vorbereitung. In der Lagerung, wo wir digitale Warenwirtschaft nutzen, findet sich das Farbsystem wieder.

Welche Herausforderungen gab es in der Bauphase und wie haben Sie diese bewältigt?

Schreiber: Das alte Rathaus haben wir begutachtet und fanden es klasse: 500 Quadratmeter, Stuck, hohe Decken. Doch es waren umfangreiche Umbaumaßnahmen nötig. Weil der Umbau in die Coronazeit fiel, gab es viel Unsicherheit: Werden alle Arbeiten in der geplanten Zeit fertig? Bekommen wir rechtzeitig das Material? Die Koordination der Gewerke war eine Herausforderung, bei der uns Plandent sehr unterstützt hat. Hinzu kam, dass wir keinen Architekten hatten, sondern selbst die Grundrisse definiert haben. Auch hier hat uns Herr Harig von Plandent geholfen, was die Position der Anschlüsse anging.

Dr. Denis Paksoy



*Wir haben eine **große Anzahl an Angstpatienten**, die uns weiterempfehlen. Ein Grund dafür ist **sicherlich das Ambiente.***



© Smile 24

Welche Tipps würden Sie Zahnärzten für die Praxisgründung geben?

Paksoy: Wir haben uns für einen Standort zwischen den Ballungszentren entschieden, der nicht nur für Patienten gut erreichbar ist, sondern auch für Mitarbeiter. Ich empfehle, zu schauen: In welchem Umfeld lasse ich mich nieder? Nicht nur mit Blick auf die Patienten, sondern auch auf die Arbeitskräfte. Ein anderer wichtiger Faktor ist die Auswahl der Partner: Man braucht ein zuverlässiges Depot und einen zuverlässigen Praxisberater. In unserem Fall ist das Herr Harig von Plandent. <<<

Moderner Eingangsbereich mit Wohlfühlatmosphäre.



**Henning
Schreiber**



Erklärtes Ziel von Dr. Denis Paksoy, Fachzahnarzt für Oralchirurgie, und Henning Schreiber, kaufmännischer Leiter der Praxis, ist es, **die optimale Zahnarztpraxis** zu erschaffen. Ihre erste gemeinsame Praxis haben sie im Sommer 2020 im alten Solinger Rathaus eröffnet.



Träume werden wahr.

KaVo Angebote für Existenzgründer.

Sie wollen eine Praxis gründen oder haben innerhalb der letzten 24 Monate gegründet? Dann sparen Sie pro Gerät bis zu **2.000€** extra.

Alle Angebote für Existenzgründer sind **3 Jahre** zusätzlich zu unseren aktuellen Aktionen gültig.*

* Gilt nicht bei wenigen Ausnahmen im Bereich Instrumente.

Registrieren Sie sich jetzt gleich auf:
www.kavo.com/existenzgruender