

Dr. Miriam Staudt

Dr. Anna Brock

Gemeinsam in die Selbst-ständigkeit

Ein Erfahrungsbericht von Dr. Miriam Staudt und Dr. Anna Brock.

Nach mehreren Jahren in verschiedenen Anstellungen war für uns, Dr. Miriam Staudt und Dr. Anna Brock, der richtige Zeitpunkt gekommen, den Schritt in die Selbstständigkeit zu wagen – und zwar nicht allein, sondern gemeinsam. 2021 haben wir unsere Fachzahnarztpraxis für Kieferorthopädie in Monheim am Rhein gegründet. Seither ist viel passiert. In diesem Text teilen wir unsere Erfahrungen: von ersten Überlegungen über schwierige Entscheidungen bis hin zu all den Momenten, die uns heute stolz und dankbar zurückblicken lassen.

Schon früh war uns klar, dass wir uns gemeinsam niederlassen wollten, auch wenn ein damaliger Chef davon abgeraten hat. Die Vorteile einer Gemeinschaftspraxis überwiegen für uns. Die Praxis in guten Händen zu wissen, wenn eine von uns nicht vor Ort sein kann, ist ein Plus. Ebenso, dass wir uns im Urlaub und bei Krankheit unkompliziert vertreten können. Therapieplanungen gemeinsam zu besprechen und auch die geteilte Verantwortung für die Patienten, die Mitarbeiterinnen und nicht zuletzt den Kredit stellen für uns gute Argumente für eine Doppelpraxis dar. Außerdem ist es auch einfach schön, mit jemandem zusammen im Büro zu sitzen und mal über etwas anderes zu reden als über Zähne.

Abbildung 1: Blick in die Praxis mit der individuell angefertigten Rezeption (Schreinerei akkurat Bergisch Gladbach).

© Nancy Ebert







Abb. 2+3: Wartezimmer und Flur während des Innenausbaus. – **Abb. 4:** Fertiges Wartezimmer.

Dass wir uns gemeinsam niederlassen möchten, stand für uns also früh fest. Die Entscheidung, ob wir dafür eine bestehende Praxis übernehmen oder lieber neu gründen sollten, war hingegen weniger eindeutig. Erst nachdem wir uns mehrere Praxen zur Übernahme angeschaut hatten, war uns klar, dass es auf eine Neugründung hinauslaufen wird. Denn die angebotenen Praxen waren für zwei Vollzeit-Behandlerinnen zu klein oder nicht ausbaufähig. Minilabore, Zimmer mit mehreren Behandlungseinheiten, einmal sogar mit Steri im Behandlungszimmer, waren für uns aufgrund von Datenschutz und aktuellen Vorgaben nicht zeitgemäß und unpraktikabel.

Auch die Wahl des richtigen Standorts war eine der entscheidenden Fragen, die wir uns im Vorfeld gestellt haben. Ein Blick auf die Versorgungszahlen machte zwei Standorte zwischen Köln und Düsseldorf für uns attraktiv. Den Ausschlag gab schließlich der Bau des Gesundheitscampus in Monheim am Rhein. Die

„Ein Blick auf die Versorgungszahlen machte zwei Standorte zwischen Köln und Düsseldorf für uns attraktiv."

„Stadt der Kinder" erschien uns als idealer Ort für den Start in die Selbstständigkeit.

Auf dem Gesundheitscampus konnten wir auf einer Fläche von 250 Quadratmeter über zwei Etagen, mit zwei großen Fensterfronten und einer Deckenhöhe von über drei Metern unsere Vorstellung einer modernen und ansprechenden Praxis verwirklichen. Wir haben mit drei Behandlungszimmern gestartet. Optional können wir das Labor in eine Nachbarwohnung verlegen und dann auf bis zu sechs Behandlungszimmer erweitern.

Bevor wir unsere Traumpraxis Wirklichkeit werden lassen konnten, mussten wir uns zunächst gegen mehrere Mitbewerber durchsetzen, da auch andere Kieferorthopäden die Attraktivität des Standorts erkannt hatten. Bei den sich anschließenden zähen und teilweise unangenehmen Verhandlungen des Mietvertrags und der Kreditvergabe durch die Apobank hatten wir Unterstützung durch einen bekannten Niederlassungsberater aus Münster. Dies nicht selbst zu tun, versetzt uns jetzt in die Lage, immer noch ein unbelastetes Verhältnis zum Vermieter zu haben. Ebenfalls aus Münster kam unser Gesellschaftervertrag.

Die Planung der Raumaufteilung und Leitungen haben wir durch eine selbstständige Architektin durchführen lassen, die vorher viele Jahre bei einem Dentaldepot angestellt gewesen war. Dadurch waren wir in den Gesprächen mit den Depots unabhängig und in einer besseren Verhandlungsposition. Das ursprünglich beauftragte Depot haben wir allerdings inzwi-

ANZEIGE

SIGNO Z300
DIE HOHE KUNST DER EINFACHHEIT

Reduziert aufs Wesentliche –
entwickelt für die besonderen
Anforderungen in der Kieferorthopädie.

+ Höhenverstellbare Liege – optimaler Einstieg für alle Körpergrößen
+ Schalenförmige Kopfstütze: optimale Sicht auf das Arbeitsfeld
+ Absaugtechnik ersetzt Mundspülbecken – spart Platz, reduziert die Kontaminationsgefahr
+ Reduzierte Instrumentierung: maßgeschneidert für die KFO

MEHR ZUR SIGNO Z300



„Bewusst haben wir uns gegen einen Markennamen für die Praxis entschieden. Wir haben uns gefragt, aus welchen Gründen wir für unsere Kinder eine Arztpraxis auswählen würden und dabei gemerkt, dass es uns persönlich wichtig ist, zu wissen wer die Ärztin oder der Arzt vor Ort ist.“



Abb. 6: Der Nachwuchs immer mit dabei, auch bei der Farbauswahl für die Einrichtung.

© privat



Abb. 5: Die ersten Patienten im Wartezimmer (eigene Kinder und Kinder von Freunden).

© Nancy Ebert

schen verlassen. Das Engagement seitens des Depots ließ spürbar nach, sobald der größte Teil des Kuchens verteilt war. Das große Investment kann belastend sein, mit dem sich füllenden Terminkalender konnten wir das aber hinter uns lassen und uns auf die Patienten fokussieren.

Würden wir es rückblickend wieder so machen? Vielleicht würden wir jetzt die Planung der Leitungen und der Raumaufteilungen doch vom Depot planen lassen. Viele niedergelassene Kollegen sagen ja, dass man bei der ersten Niederlassung lernt und dann eigentlich noch eine zweite Praxis gründen müsste, bei der man alles besser macht.

Den Innenausbau der Praxisräume haben wir größtenteils selbst organisiert. Denn dort, wo wir es etwas extravaganter wollten, bekamen wir ein „das geht nicht“ oder „das gibts nicht“ zu hören. Am Ende ging dann doch alles, war aber mit einem zeitlichen Mehraufwand verbunden, den man wahrscheinlich nur als Praxiseigentümer bereit ist, auf sich zu nehmen.

Parallel zum Innenausbau haben wir an unserer Corporate Identity und unserem Auftritt im Internet gearbeitet. Die Webdesignerin Lisa Löwenstein aus München hat uns eine ansprechende Homepage und ein schönes Logo entwickelt. Bewusst haben wir uns gegen einen Markennamen für die Praxis entschieden. Wir haben uns gefragt, aus welchen Gründen wir für unsere Kinder eine Arztpraxis auswählen würden und dabei gemerkt, dass es uns persönlich wichtig ist, zu wissen, wer die Ärztin oder der Arzt vor Ort ist. Wir halten es da wie ein großer Babynahrungshersteller: „Dafür stehe ich mit meinem guten Namen.“ Vielleicht derzeit unpopulär und bei der Abgabe der Praxis schwieriger, für uns aber der richtige Weg.

Über das Online-Buchungstool von Dr. Flex auf unserer Homepage konnten schon vorab Beratungstermine gebucht werden. Sodass wir am Nikolaus 2021 unsere erste Patientin in der nagelneuen Praxis beraten und direkt auch als Patientin aufnehmen durften. Aufgrund von Corona musste die große Praxiseinweihungsparty leider ausfallen und bis heute sind wir nicht dazu gekommen, sie nachzuholen. Vielleicht klappt es ja zum zehnjährigen Jubiläum!

Ein sehr wichtiges – und in Zeiten des Fachkräftemangels leider auch oft leidiges – Thema ist die Mitarbeitergewinnung. Wir hatten das Glück, gute Mitarbeiterinnen zu finden, die unser Team bereichern. Unsere erste Mitarbeiterin hat sich initiativ nach einem Facebook-Post zur Praxisgründung bei uns beworben und ist bis heute Teil unseres Teams. Insgesamt konnten wir uns über viele Initiativbewerbungen freuen. Die Mitarbeiterinnen ohne KFO-Erfahrung haben im letzten Jahr die Bausteinfortbildung KFO bei der Zahnärztekammer absolviert. Eine top motivierte und qualifizierte Mitarbeiterin haben wir über die Plattform Indeed gefunden. Aber das Thema Personalrekrutierung bleibt aufgrund des angespannten Marktes ein schwieriges. Über zahlreiche Schülerpraktika bei uns mit mehr und weniger interessierten Schülerinnen haben wir eine Auszubildende gefunden und werden hoffentlich auch im nächsten Ausbildungsjahr wieder eine Auszubildende ins Team holen.

Unser Fazit: Fast vier Jahre nach der Eröffnung stoßen wir nun räumlich an unsere Grenzen. Im Sommer werden wir daher ein viertes Behandlungszimmer eröffnen. Zum dritten Geburtstag haben wir von unserem großartigen Team eine wunderschöne Torte bekommen. Demnächst steht die erste Hochzeit an, nachdem in den letzten dreieinhalb Jahren drei Praxisbabys das Licht der Welt erblickt haben. Alle Mütter sind wieder aus der Babypause zurückgekommen, weil wir hierfür gute Rahmenbedingungen geschaffen haben. Die Selbstständigkeit macht uns großen Spaß, auch wenn es jeden Tag neue Themen zu bewältigen gilt. Mal funktioniert nach einer Serverumstellung das Röntgengerät plötzlich nicht mehr, dann fällt mehrfach der Kompressor aus, weil die Platine einen Defekt hat. Die Budgetierung, die angespannte Wirtschaftslage, immer neue Hygienevorschriften etc. lassen es nie langweilig werden.

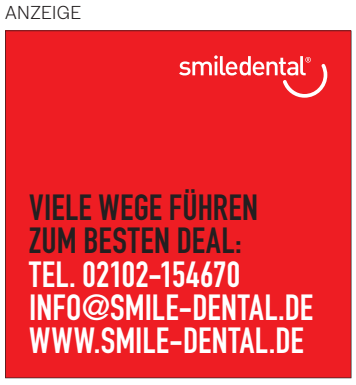
Die vielen ersten Male der letzten drei Jahre machen unser Berufsleben aufregender und herausfordernder, für uns aber auch erfüllender. Für uns war die Neugründung die richtige Wahl, denn in der Anfangszeit, in der unsere Kinder noch klein waren, hatten wir aufgrund der geringen Patientenzahl genug Zeit für die Familie. Jetzt, wo der Kalender und die Behandlungszimmer voll und ausgelastet sind, werden wir zu Hause nicht mehr so dringend gebraucht. Das wäre bei Übernahme einer laufenden Praxis schwieriger gewesen.

Dr. Miriam Staudt und
Dr. Anna Brock
hallo@kfo-monheim.de
www.kfo-monheim.de



© Nancy Ebert

ANZEIGE



Empower®

Self Ligating



Empower ist eines der branchenweit vielfältigsten selbstligierenden Bracketsysteme. Die Empower Produktfamilie bietet alles, was Sie brauchen, um Ihren Patienten mit Ihrer Behandlungsphilosophie ein schönes Lächeln zu schenken.



BEHANDLUNGSOPTIONEN

- Rein interaktives System für hervorragende Torque- und Rotationskontrolle während der gesamten Behandlung
- Rein passives System ermöglicht weniger Reibung und geringere mechanische Kräfte im Behandlungsverlauf
- Empower Dual Activation™ kombiniert interaktive Brackets im Frontzahnbereich und passive Brackets im Seitenzahnbereich in einem einzigen System

©2025 AMERICAN ORTHODONTICS CORPORATION

0800 0264 636 | www.americanortho.com

AMERICAN ORTHODONTICS