



Von 800.000 Euro auf 20 Mio. Euro  
Jahresumsatz als Mehrbehandlerpraxis

## von der Praxis zum Modell für alle

# Spezialisierte Unternehmens- beratung für Mehrbehandler- praxen

Das Wartezimmer der Praxis in Ludwigshafen ist voll, das Telefon klingelt ununterbrochen, die Patienten strömen und trotzdem läuft die Praxis wirtschaftlich meilenweit unter ihren Möglichkeiten. Was auf den ersten Blick wie eine gut ausgelastete Praxis wirkte, war in Wahrheit ein fragiles Konstrukt: überforderte Mitarbeiter, unorganisierte Abläufe, kurzfristige Absagen, 60-Stunden-Wochen des Inhabers, kaum Zeit für Familie – und der gesamte Umsatz lastete allein auf seinen Schultern.

### Der Wandel

Wenige Jahre später wurde diese Praxis zum Sinnbild für Erfolg in der Dentalbranche. Der Grund: Andreas Rötger, ein Betriebswirt mit Erfahrung im Gesundheitswesen, kam hinzu, mit der Aufgabe, zu retten, was zu retten war. Aus fünf Behandlungszimmern wurden 29. 117 Mitarbeiter betreuten täglich mehr als 600 Patienten. Das hauseigene Labor beschäftigte 41 Zahntechniker, und 55.000 aktive Patienten machten die Praxis in Ludwigshafen zu einer der größten Deutschlands. Trotz dieser Dimensionen lag die durchschnittliche Wartezeit bei nur zehn Minuten. Am Ende stand ein Verkauf für 26 Millionen Euro.

### Struktur statt Stillstand

Der Schlüssel lag in einer grundlegenden Betrachtungsveränderung: Die Praxis durfte nicht länger nur als Zahnarztpraxis gesehen werden, sie musste wie ein Unternehmen geführt werden. Ohne, dass der Inhaber noch mehr arbeiten oder selbst zum Praxismanager werden musste. Dies gelang durch klare Prozesse, eindeutige Verantwortlichkeiten, die richtigen Mitarbeiter und einheitliche Strukturen, die auch ohne ständige Kontrolle durch den Inhaber funktionierten. Durch entstand Raum für gesundes, planbares und nachhaltiges Wachstum.

Andreas Rötger, Betriebswirt  
und Gesellschafter der  
MEDENTCON GmbH.

Aus dieser Transformation entstand  
später Medentcon – eine spezialisierte  
Unternehmensberatung für Mehrbehandler-  
praxen. Gegründet von Andreas Rötger und  
Dr. Eduard Stappler, verbindet Medentcon  
betriebswirtschaftliches Know-how mit  
zahnärztlicher Erfahrung.

Das daraus entwickelte Wachstumsmodell  
richtet sich nicht nur an große Zentren,  
sondern gerade an Praxen mit zwei bis  
fünf Behaltern, die nicht länger den größten  
Teil des Umsatzes selbst erwirtschaften  
wollen und sich mehr Zeit für Familie und  
Wunschbehandlungen wünschen.

Inzwischen vertrauen bereits über  
100 Inhaber/-innen von Mehrbehandler-  
praxen in ganz Deutschland auf dieses  
Modell und gestalten daraus eine Praxis,  
die wirtschaftlich stark ist und zugleich  
Raum für Exzellenz im Alltag lässt.

Interessierte Inhaber von Mehrbeandlerpraxen,  
die erfahren möchten, wie eine Praxis mit klaren  
Strukturen nachhaltig wachsen kann, können  
auf [www.medentcon.de](http://www.medentcon.de) ein persönliches  
01-Gespräch vereinbaren.



Weitere Infos und  
Terminvereinbarung.

**MEDENTCON GmbH**  
Tel.: +49 221 57273942  
[www.medentcon.de](http://www.medentcon.de)

# Schärfere Details. Smartere Scans. Schnellere Workflows.

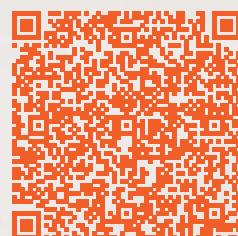
Die nächste Evolutionsstufe des intraoralen  
Scannens ist da.\*

- ✓ 40 FPS Bildfrequenz
- ✓ Dualer Bildsensor
- ✓ 25 mm Tiefenschärfe
- ✓ IS ScanFlow 2.0 Software

Der DEXIS Imprevo mit IS ScanFlow: der Scanner, der die digitale Zahnmedizin neu definiert – mit Präzision, Geschwindigkeit und Vielseitigkeit.

Von KI-gestützter Genauigkeit bis hin zur intuitiven Gestensteuerung bietet der Imprevo eine geschmeidigere, intelligenteren Scan-Erfahrung, die sich nahtlos an Ihren Workflow anpasst.\*

**Erleben Sie die Zukunft des Scannens**



[dexis.com/de-de/imprevo](https://dexis.com/de-de/imprevo)