

PRAXISPORTRÄT // Als ich Dr. Etienne Loho, Inhaber und Gründer des Ärzte- und Gesundheitszentrums MCW in Unterpleichfeld, Inhaber der Zahnarztpraxis Trident Medical sowie des fachzahnärztlichen Zentrums, in seiner neuen Praxis besuchte, wurde sofort deutlich: Hier ist in sieben Jahren – von 2018 bis 2025 – ein außergewöhnliches Projekt gewachsen. Das Ergebnis ist eine Praxis, die schon beim Betreten begeistert.

VON DER VISION ZUR WIRKLICHKEIT: DIE NEUE PRAXIS VON DR. LOHO IN UNTERPLEICHFELD

Tanja Kern / Würzburg

Wir, die Anton Kern GmbH, durften Dr. Loho von der frühen Planung bis zur Eröffnung begleiten. Anhand dieses Beispiels möchten wir zeigen, wie eine Zahnarztpraxis Schritt für Schritt entsteht – und dass es sich lohnt, den Traum von der eigenen Praxis mutig zu verwirklichen.

Eine Vision trotz widriger Zeiten

Der Weg von der ersten Idee bis zur Eröffnung erstreckte sich über sieben Jahre: von 2018 bis 2025. Eine Zeit, die geprägt war von Krisen – Corona, geopolitischen Konflikten, wirtschaftlichen Unsicherheiten. Doch Dr. Loho ließ sich davon nicht beirren. Als ehemaliger Soldat verfolgte er sein Ziel mit Konsequenz: die Gründung einer eigenen, modernen Zahnarztpraxis im Norden von Würzburg.

Dr. Loho: „Meine Hartnäckigkeit hat mich angetrieben, das Projekt trotz vieler Stolpersteine durchzuziehen. Ich habe immer daran geglaubt und das Ziel einer eigenen Praxis nie aus den Augen verloren. Die größte Kraft hat mir dabei meine



* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.



Familie gegeben – besonders mein Sohn, der mir in dieser Zeit immer wieder Rückhalt geschenkt hat."

Planung mit Herz und Verstand

Bis zur Baugenehmigung ging Dr. Loho den Weg allein. Doch mit Beginn der Bauphase holte er KERN an seine Seite.

Der erste Kontakt fand bereits 2019 statt für die Flächenbedarfsanalyse. Im Januar 2022 entwickelte unser Planungsteam den ersten Entwurf – nach intensiver Bedarfsanalyse und in enger Abstimmung mit dem Praxisgründer. Beeindruckend war die Klarheit von Dr. Lohos Vorstellungen, die wir mit unserer Erfahrung in Praxisplanung und Fachkonzeption in die Realität überführen konnten.

Da sich die Umsetzung durch verschiedene behördliche und organisatorische Stolpersteine verzögerte, entwickelte Rainer Marold, Fachplaner bei KERN, gemeinsam mit unserem Team eine Übergangslösung: eine vollständig eingerichtete Übergangspraxis wurde in unmittelbarer Nähe übernommen. So konnte Dr. Loho Patienten versorgen, während im Hintergrund der Bau seiner neuen Traumpraxis voranschritt. Diese Lösung zeigt, wie wichtig es ist, flexibel zu reagieren und die Interessen des Kunden immer im Blick zu behalten.

Rainer Marold beschreibt seine Arbeit so: „Es ist mir eine große Freude, Gründer auf diesem entscheidenden Lebensweg zu begleiten. Für mich ist jedes Projekt auch ein Stück mein eigenes. Besonders erfüllt mich, auch nach Fertigstellung Ansprechpartner zu bleiben und die Entwicklung einer Praxis über die Jahre mitzuerleben."

Design trifft Funktionalität

Besonders spannend war die enge Zusammenarbeit zwischen Dr. Loho und unserem Team. Viele Details – etwa die markante Empfangstheke – stammen direkt aus seiner Feder und sein Schreiner setzte diese gekonnt um.

Unsere Aufgabe war es, Ideen so umzusetzen, dass sie nicht nur ästhetisch überzeugen, sondern auch funktional und ergonomisch perfekt in den Praxisalltag passen. Wie z. B. im Aufbereitungsraum das höhergelegte RDG für die Ergonomie oder eine Durchreiche im Lager für funktionale Arbeitsabläufe, im Gang ein Betrachtungs-PC bzw. der Röntgenentwickler oder auch die vier Bildschirmlösungen in den Behandlungszimmern, um nur einige zu nennen. Das Ergebnis: Eine Praxis, die gleichermaßen auf Schönheit, Harmonie und Funktionalität setzt.

- Der Empfang begrüßt Patienten mit warmen Farben, fließenden Formen und einem Design, das beruhigt.
- Der Wartebereich gleicht einer Lounge – mit einem 40 Jahre alten Bonsai als Mittelpunkt und einem knorrigen Olivenbaum auf dem Balkon.
- Die Behandlungsräume sind lichtdurchflutet, ergonomisch durchdacht und mit modernster Technik ausgestattet.

Von der Idee bis zur Eröffnung – die Meilensteine

- 2018 – Erste Idee: Dr. Loho fasst den Entschluss, eine eigene Zahnarztpraxis zu gründen.
- Okt. 2019 – Einstieg von KERN (Flächenbedarfsanalyse)
- 2020 – 2021 – Genehmigungen, erste Planungen, Standortentscheidungen trotz Corona und wirtschaftlicher Unsicherheit
- 2022 – erster Praxisentwurf durch KERN
- 2023 – 2024 – Bauphase: enge Zusammenarbeit, Design-Details, Umsetzung
- Übergangslösung: Zwischenzeitliche voll ausgestattete Praxis, um die Patientenversorgung sicherzustellen
- 2025 – Eröffnung von Trident Medical in Unterpleichfeld. KERN bleibt langfristiger Partner

* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.





Mehr als Planung – ein Partner fürs Leben

Für KERN endet die Arbeit nicht mit der Schlüsselübergabe. Unser Anspruch ist es, Zahnärzte langfristig zu begleiten und ihre Praxis auch über Jahre und Jahrzehnte hinweg zu unterstützen. Deshalb archivieren wir alle Pläne und Unterlagen dauerhaft – weit über die gesetzlichen Fristen hinaus. So können wir bei Umbauten, Erweiterungen oder technischen Anpassungen jederzeit auf die ursprünglichen Planungen zurückgreifen. Für unsere Kunden bedeutet das: maximale Sicherheit, schnelle Lösungen und die Gewissheit, dass nichts verloren geht. Unsere Leistungen reichen dabei von der Praxisplanung über Einrichtung, IT, Bildgebung und Medizintechnik bis hin zur Versorgung mit Verbrauchsmaterialien. Und auch nach der Eröffnung bleiben wir an der Seite unserer Kunden – als Ansprechpartner für Wartung, Prüfungen und alltägliche Herausforderungen. Dr. Lohos Praxis ist dafür ein herausragendes Beispiel: ein Projekt, das mit klarer Vision begann, in enger Zusammenarbeit gewachsen ist und nun Patienten wie Mitarbeiter begeistert – und das wir auch in Zukunft zuverlässig begleiten werden.

Fazit

Das Projekt Trident Medical in Unterpleichfeld zeigt, wie aus einer Idee ein Lebenswerk werden kann – wenn Mut, klare Vorstellungen und ein starker Partner zusammenkommen.

ANTON KERN GMBH
Unterdürrbacher Straße 200
97080 Würzburg
www.kern-dental.de

KERN

7 Tipps für Praxisgründer

- Frühzeitig beginnen – mindestens 1–2 Jahre vor der gewünschten Eröffnung.
- Klare Ziele formulieren – Standort, Praxisgröße, Design, Spezialisierung.
- Den richtigen Partner wählen – wie KERN mit über 100 Jahren Erfahrung in Praxisplanung, Umsetzung und Einrichtung.
- Behördliche Vorgaben im Blick behalten – frühzeitige Einbindung von Fachplanern spart Kosten.
- Design & Funktion vereinen – für effiziente, attraktive Praxisräume.
- Flexibilität einplanen – für Erweiterungen und zukünftiges Wachstum.
- Langfristig denken – Partner wählen, die auch **nach** der Eröffnung begleiten.

* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

Restaurativ.
Routiniert.
Ready.



KOSTENFREIE
MUSTER

MANIFill

Nano **Starker Allrounder**

Micro Hybrid **Ästhetik pur**

Hybrid Ease **Bio-Komposit**

JETZT MUSTER BESTELLEN

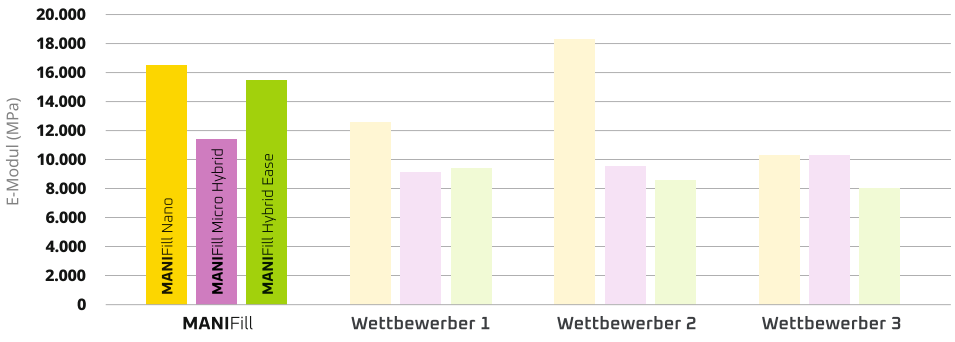
QR-Code scannen und kostenfreie Muster anfordern

www.mani-germany.com/de/mani-produkte/muster-bestellung

MANIFill IM ELASTIZITÄTSMODUL VERGLEICH

Die Messungen wurden als interne Messungen durchgeführt.

Alle technischen Daten sind Mittelwerte und können in jeder Liefercharge leicht variieren.



Bisher als hidden Champion – jetzt mit eigener Marke im Rampenlicht.
MANI Medical Germany steht für über 40 Jahre Erfahrung im Dentalbereich.
Nun bringen wir unsere internationale Kompetenz auch gezielt zu Ihnen in die Praxis.
Mit hochwertigen Composite-, Bonding- und Whitening Produkten entwickelt und produziert „Made in Germany".

Modern, langlebig, präzise.

MANI MEDICAL GERMANY GmbH
Hertha-Sponer-Straße 2
61191 Rosbach v.d.H.

www.mani-germany.com

MANI