Mehr Wachstum, mehr Gewinn, mehr Familie

Ein Beitrag von Andreas Rötger

[UNTERNEHMERTUM] Wie so viele Inhaber von Mehrbehandlerpraxen stand der 38-jährige Zahnarzt Dr. Pierre Küßner in Werl, einer Stadt mit rund 25.000 Einwohnern in Nordrhein-Westfalen, vor einigen Jahren vor ähnlichen Herausforderungen wie viele Kolleg/-innen in Deutschland: Volle Terminkalender, gut besuchte Wartezimmer, und trotzdem immer wieder Leerläufe, Planungschaos und organisatorische Engpässe. Als Ehemann und zweifacher Vater bedeutete das vor allem eines: zu wenig Zeit und zu viel Verantwortung auf den eigenen Schultern. Mithilfe von Medentcon transformierte der junge Zahnarzt seine Praxis in nur 24 Monaten zu einem wirtschaftlichen Vorzeigemodell.

Wie wird aus einer gut laufenden Mehrbehandlerpraxis ein planbar wachsendes Unternehmen?

Im kostenfreien Medentcon-Videotraining erhalten Praxisinhaber/-innen einen klaren Überblick über die wichtigsten Hebel für mehr Umsatz, Gewinn und unternehmerische Freiheit – ohne operative Mehrbelastung.

Videotraining jetzt kostenfrei ansehen:
www.medentcon.com/video.



© Der Photoshop GmbH | Andreas Stegmann

Zahnarzt, Unternehmer, Familienmensch: Dr. Pierre Küßner.

Ich war Zahnarzt, Manager und Feuerwehrmann in einem", erinnert sich Küßner. „Die Wochen hatten 60 Stunden, und was das für das Familienleben bedeutete, kann man sich leicht ausmalen." Trotz hoher Nachfrage und stetigem Wachstum fehlte die Planbarkeit. Jede Woche brachte neue Entscheidungen, neue Herausforderungen, neue Unruhe. Am Ende schwang der Alltag immer zwischen vollem Terminkalender und permanentem Druck.

Statt sich damit abzufinden, traf Dr. Küßner eine Entscheidung. Er wollte wachsen, aber nicht um jeden Preis. Sein Ziel: unternehmerischer Erfolg, ohne dass seine Familie dabei zu kurz kam. Er suchte nach einem Partner, der nicht nur berät, sondern beweist, dass wirtschaftliche Stärke, Planbarkeit und Lebensqualität nebeneinander möglich sind. So entstand der Kontakt zu Andreas Rötger, Betriebswirt und Gründer von Medentcon. Mit dessen Hilfe sollte die Praxis in Werl vom reaktiven Modus in ein planbares System überführt werden. „Andreas ist jemand, der A) sagt, was funktioniert, B) zeigt, wie es funktioniert, und C) es selbst erfolgreich umgesetzt hat", beschreibt Küßner rückblickend. Genau diese Kombination aus Erfahrung, Klarheit und greifbarer Praxis machte für ihn den Unterschied.

Analyse und Neustrukturierung des Praxisalltags

Gemeinsam mit Andreas Rötger begann Dr. Küßner, seine Praxis Schritt für Schritt zu analysieren und neu zu strukturieren. Dabei ging es nicht um große, radikale Umbrüche, sondern um ein System, das den Alltag berechenbar und planbar machte und so die Grundlage für Ruhe und Stabilität schuf.

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

Anfangs bedeutete das, Routinen zu hinterfragen und Strukturen zu schaffen, wo zuvor Improvisation herrschte. Jede Entscheidung, die vorher im Moment getroffen wurde, bekam nun einen Rahmen. Die Praxis erhielt erstmals einen klaren Forecast, in dem wirtschaftliche Ziele, Personalplanung und Behandlungszeiten aufeinander abgestimmt waren. „Wir haben begonnen, alles messbar zu machen – vom Forecast über die Personaleinsatzplanung bis hin zum Marketing", erklärt Dr. Küßner. Damit wurde aus dem Bauchgefühl ein System, aus Reaktion eine klare Strategie.

Verantwortung auf mehrere Schultern verteilt

Durch regelmäßige Analysen und Rückblicke ließ sich das Wachstum der Praxis nicht nur kontrollieren, sondern auch gezielt steuern. Besonders entscheidend war, dass Küßner durch die neue Organisation zunehmend Verantwortung abgeben konnte. Aufgaben, die früher an ihm hängen blieben, wurden auf mehrere Schultern verteilt. Das entlastete nicht nur ihn, sondern stärkte auch das gesamte Team.

Hin zu einem ausgeglichenen Familienleben

Der Effekt zeigte sich schnell: Der Alltag wurde ruhiger, die Entscheidungswege klarer, und die Effizienz stieg spürbar. Wo früher Hektik und Druck herrschten, entstand Raum für Struktur, Qualität und vor allem für Familie. Dr. Küßner selbst arbeitete fortan rund 40 Stunden pro Woche – ein deutlicher Unterschied zu den 60-Stunden-Wochen der Vergangenheit. Die Praxis entwickelte sich zu einem geordneten, planbaren Unternehmen, das unabhängig vom ständigen Eingreifen des Inhabers funktioniert.

Innerhalb von nur einem Jahr stieg der Umsatz von drei auf über vier Millionen Euro. Die Gewinnmarge liegt bei etwa 50 Prozent, und das Team wuchs auf 25 Mitarbeitende an sechs Behandlungsstühlen. Doch der größte Gewinn lässt sich nicht in Zahlen messen. Zum ersten Mal seit Jahren hatte Dr. Küßner wieder Zeit für seine Frau, für seine Kinder, für gemeinsame Wochenenden. Die Strukturen, die den wirtschaftlichen Erfolg ermöglichten, wurden zugleich zur Basis für etwas viel Wertvolleres, nämlich ein ausgeglicheneres, ruhigeres Familienleben.

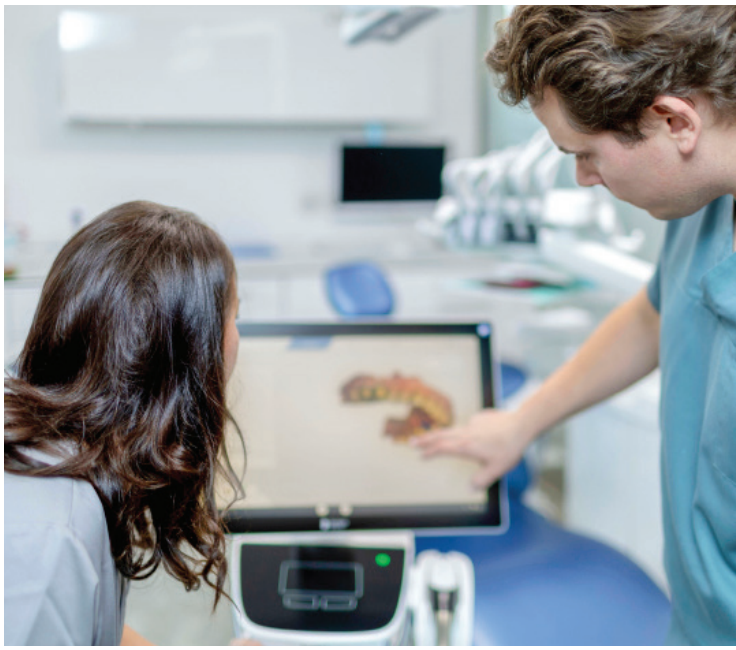
Fazit

Mit der Transformation seiner Praxis kam nicht nur wirtschaftliche Stabilität, sondern auch ein anderes Lebensgefühl für Pierre Küßner. Der Praxisalltag, der früher von Reaktion und Hektik geprägt war, wurde ruhiger, berechenbarer und zugleich erfolgreicher. Damit steht Küßner für eine neue Generation von Praxisinhabern, die nicht zwischen Erfolg und Familie wählen wollen. Seine Geschichte zeigt: Wenn Strukturen geschaffen werden, gewinnt man mehr als nur Wachstum. Man gewinnt Freiheit. ■

Dr. Pierre Küßner ist Praxisinhaber und Unternehmer, der seine Praxis führt, ohne dass sie ihn vereinnahmt. Das Fundament aus Forecast, Prozessen und klaren Verantwortlichkeiten sorgt dafür, dass die Zahnarztpraxis Dr. Pierre Günther Küßner auch dann stabil läuft, wenn er einmal nicht selbst vor Ort ist. Diese Sicherheit wirkt sich weit über den Praxisrahmen hinaus aus. Die gewonnene Planbarkeit hat nicht nur den wirtschaftlichen Erfolg möglich gemacht, sondern auch das Familienleben spürbar verändert. Gemeinsame Zeit mit seiner Frau und seinen zwei Kindern ist heute kein seltener Luxus mehr, sondern fester Bestandteil seines Alltags.

Küßner beschreibt diese neue Phase als **„Luxusprobleme auf hohem Niveau"** und meint damit die Herausforderungen, die entstehen, wenn Wachstum planbar wird. Aktuell wird die Praxis in eine MVZ GmbH überführt. Gleichzeitig plant Küßner den Aufbau eines eigenständigen Prophylaxe- und Präventionszentrums, um Kapazitäten zu erweitern und die Spezialisierung seiner Behandler/-innen weiter auszubauen. Aus dem, was vor einigen Jahren eine klassische Zahnarztpraxis war, ist ein wirtschaftlich solides Unternehmen geworden und **ein Lebensmodell, das zeigt, dass beides kein Widerspruch sein muss.**

Hier gibts mehr Infos auf www.medentcon.de.



© Der Photoshop GmbH | Andreas Stegmann

Fachexperte meets Unternehmeragieren: Dr. Pierre Küßner in seiner Praxis in Werl.

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

ROBINSON



5. FORTBILDUNG AUF GEGENSEITIGKEIT MALLORCA 2026

Zahnmedizinisches Wissen weitergeben und vertiefen – in exklusiver Umgebung auf Mallorca.

Save the Date: 13.09.2026 – 17.09.2026







Wissen teilen, Horizonte erweitern –
Ihre exklusive Fortbildung auf Mallorca.

Die Fortbildung auf Gegenseitigkeit lebt vom aktiven Miteinander: Sie gestalten das Programm mit, geben Ihre Expertise weiter und profitieren zugleich vom Wissen Ihrer Kolleg:innen. – auf Augenhöhe und in inspirierender Atmosphäre.

Die Veranstaltung findet im Robinson Club Cala Serena statt – einem der schönsten Resorts Mallorcas. Umgeben von mediterraner Natur, bietet das exklusive Umfeld mit hervorragender Gastronomie, komfortabler Unterkunft und großzügigen Arbeitsbereichen ideale Voraussetzungen für konzentriertes Lernen, neue Perspektiven und nachhaltige Vernetzung. Die ruhige Lage, die hohe Servicequalität und das stilvolle Ambiente machen den Aufenthalt auch abseits der Fortbildung zu etwas Besonderem.

Unter der wissenschaftlichen Leitung von **Prof. Dr. Dr. Elmar Esser** erwarten Sie praxisnahe und aktuelle Schwerpunkte aus der Zahnmedizin:

- Navigierte Implantologie
- Digitale Workflows – von der Diagnostik bis zur Prothetik
- Fehler, Risiken und Gefahren in der täglichen Praxis
- Zahnmedizin & Oralchirurgie im Überblick
- Praxismanagement: Abrechnung, Wirtschaftlichkeit und digitale Prozesse

Neben dem Vortragsprogramm bleibt Raum für persönlichen Austausch, gemeinsame Aktivitäten und Entspannung – vom abendlichen Get-together bis zur exklusiven Katamaran-Tour. So verbinden sich Fortbildung und Urlaubsflair auf ideale Weise.





Geplanter Ablauf (Abweichungen noch möglich):

13.09.26	Anreisetag
ab 17:00 Uhr	Registrierung / Get-Together
14.09.26	
09:00 – 17:00 Uhr	Vorträge
15.09.26	
09:00 – 17:00 Uhr	Vorträge
16.09.26	
09:00 – 13:30 Uhr	Vorträge
15:00 – 20:00 Uhr	Netzwerken auf der Katamaran-Tour
17.09.26	Abreisetag

Jetzt Platz sichern – und mit frischen Impulsen für Team, Patienten und Praxis zurückkehren.

nur **375 €** Fortbildungsgebühr

Bitte buchen Sie Ihr Zimmer direkt beim Robinson-Club Cala Serena auf Mallorca und nennen Sie das

Stichwort „Mehrwert GmbH".
Das Kontinent ist bis Ende Februar 2026 reserviert.

Ihren Flug buchen Sie bitte auch selbst.

vorr. **20 Fortbildungspunkte**
gemäß DGZMK / BZAK

Bei Fragen setzen Sie sich gerne direkt mit Horst Weber in Verbindung:
weber@mehrwert.ag oder 0160 97376744

Jetzt online anmelden:
mehrwert.ag/mallorca

Diese Fortbildungsreise wird organisiert und durchgeführt von

MEHRWERT GMBH
FÜR ÄRZTE UND KLINIKEN
Mehrwert Beratung GmbH
Beratung für Ärzte und Kliniken
Siebenhäuser 7a · 47906 Kempen
www.mehrwert.ag

unterstützt durch CareCapital
Medizinisches Abrechnungszentrum

medentis medical