WACHSTUM BENÖTIGT STRUKTUR:

In der Albert-Einstein-Straße im südhessischen Riedstadt befindet sich die Gemeinschaftspraxis von Dr. Katharina Warzecha und Dr. Simon Prieß.

© Zahnzentrum Riedstadt

Wie sich ein Team erfolgreich ausbauen lässt

Ein Beitrag von Wilma Mildner

[PRAXISMANAGEMENT] Große Praxen stehen vor besonderen Herausforderungen: Viele Mitarbeitende, unterschiedliche Persönlichkeiten, hoher Patientenandrang und Inhaber/-innen, die trotz Teamgröße in operativen Details feststecken. Im Zahnzentrum Riedstadt, geführt von Dr. Katharina Warzecha und Dr. Simon Prieß, und mit aktuell 65 Mitarbeitenden, war genau das der Ausgangspunkt. Ziel war nicht „mehr Motivation", sondern ein tragfähiges Führungssystem, das Verantwortung verteilt, Entscheidungen beschleunigt und die Praxisleitung nachhaltig entlastet. Der Weg dorthin zeigt exemplarisch, wie strukturierte Führung in der Praxis wirkt.

Auf den Punkt gebracht.

2017
Zahnzentrum Riedstadt startet mit drei Behandlungszimmern und fünf Angestellten

2019
Vergrößerung auf sieben Behandlungszimmer

2021
Eigene Prophylaxeabteilung mit fünf Behandlungszimmern

2024
Eigene Kinderabteilung (dentinoclub) mit zwei Behandlungszimmern

2025
65 Angestellte

2026
Vergrößerung dentinoclub auf vier Behandlungszimmer

Ausgangslage: Wachstum ohne klare Führungsstruktur

Das Zahnzentrum Riedstadt ist stark gewachsen. Mit der Größe stiegen jedoch auch Reibungsverluste: Abstimmungen dauerten länger, Entscheidungen landeten bei den Inhabern, Verantwortung wurde zwar erwartet, aber nicht klar definiert. Mitarbeitende waren engagiert, aber häufig unsicher, wo ihre Entscheidungsbefugnisse lagen. Typisch für viele große Praxen: Führung fand statt, aber nicht systematisch.

Schritt 1:

Praxisanalyse mit Einzelgesprächen

Der erste Schritt war eine umfassende Praxisanalyse. In Einzelgesprächen mit Mitarbeitenden aller Bereiche wurden Stärken, Belastungen und unausgesprochene Themen sichtbar. Entscheidend war dabei nicht nur was gesagt wurde, sondern wo sich Muster zeigten: wiederkehrende Unsicherheiten, unklare Schnittstellen und fehlende Entscheidungslogik.
Die Auswertung erfolgte gemeinsam mit den Inhabern, transparent, strukturiert und ohne Schuldzuweisungen. Das schuf Akzeptanz für die nächsten Schritte.

Schritt 2:

Teambuilding als Prozess – nicht als Event

Teambuilding wurde bewusst nicht als einmalige Maßnahme verstanden, sondern als mehrstufiger Prozess. Inhaltlich ging es dabei um:

- Persönlichkeitstypen und unterschiedliche Arbeitsweisen
- Mindset und Verantwortung im Praxisalltag
- Gemeinsame Werte und die Praxisphilosophie
- Aufbau einer konstruktiven Feedbackkultur

Durch die klare Struktur wurde aus „Wir verstehen uns gut" ein gemeinsames Verständnis davon, wie Zusammenarbeit konkret aussehen soll.

Erfolgsfaktoren aus dem Zahnzentrum Riedstadt

- ○ Führung beginnt mit einer **ehrlichen Praxisanalyse**
- ○ **Teambuilding** wirkt nur als strukturierter Prozess
- ○ Teamleiter brauchen **klare Rollen und Ausbildung**
- ○ **Verantwortung** muss definiert und begleitet werden
- ○ **Entlastung der Inhaber** ist ein Ergebnis, kein Zufall

ANZEIGE

Jeder Mund verdient mehr

TePe bietet für jeden Interdentalraum die passende Lösung. Ob Interdentalbürste, EasyPick oder Zahnseide – empfehlen Sie unsere hochwertigen Produkte für eine effektive und individuelle Zahnpflege. So unterstützen Sie Ihre Patientinnen und Patienten optimal, mehr für ihre tägliche Mundhygiene zu tun.

TePe – Expertise für Mundgesundheit seit 1965.

Schritt 3:

Einführung einer Teamleiterstruktur

Parallel wurde eine Teamleiterstruktur aufgebaut. Ziel war es, Verantwortung dorthin zu verlagern, wo Entscheidungen täglich gebraucht werden. Teamleiter/-innen erhielten klar definierte Rollen und Zuständigkeiten, keine Titel ohne Inhalt.
Das veränderte die Dynamik spürbar: Fragen wurden schneller geklärt, Themen blieben nicht liegen, und Mitarbeitende wussten, an wen sie sich wenden können.

Schritt 4:

Teamleiterausbildung – Führung erlernbar machen

In der anschließenden Teamleiterausbildung wurden die neuen Führungskräfte gezielt qualifiziert. Inhalte waren unter anderem:

- Die eigene Rolle als Führungspersönlichkeit
- Zielarbeit und Priorisierung im Team
- Projektmanagement für Praxisabläufe
- Strukturierte Feedback- und Mitarbeitergespräche

Besonders wichtig: Führung wurde als Aufgabe verstanden. Nicht als zusätzliche Belastung.

Gute Führung entsteht nicht zufällig. Sie ist das Ergebnis klarer Analyse, strukturierter Entwicklung und gezielter Ausbildung.

Dr. Katharina Warzecha

© Zahnzentrum Riedstadt

Dr. Simon Prieß

© Zahnzentrum Riedstadt

Das Ergebnis:

Verantwortung, die wirklich getragen wird

Heute erleben die Inhaber des Zahnzentrums Riedstadt ein Team, das mitdenkt, Verantwortung übernimmt und Entscheidungen vorbereitet. Führung ist nicht mehr an einzelne Personen gebunden, sondern im System verankert.
Der Effekt ist messbar:

- Weniger operative Eingriffe der Inhaber
- Klarere Kommunikation im Team
- Mehr Zeit für strategische und persönliche Themen

Fazit

Das Beispiel Zahnzentrum Riedstadt zeigt: Gute Führung entsteht nicht zufällig. Sie ist das Ergebnis klarer Analyse, strukturierter Entwicklung und gezielter Ausbildung. Wer Verantwortung systematisch aufbaut, entlastet nicht nur sich selbst, sondern schafft ein Arbeitsumfeld, in dem Leistung und Zufriedenheit gleichzeitig wachsen. ■

Autorenhinweis

Foto und Porträt: © Wilma Mildner

Wilma Mildner ist Praxisberaterin, Berufspädagogin, Personal- und Businesscoach und Mediatorin (KSfM). Mildner berät und trainiert seit über zehn Jahren speziell (Fach-)Zahnarztpraxen und ihr Team, um den Praxisalltag leichter, entspannter, erfolgreicher und effizienter werden zu lassen. Sie balanciert dabei die unterschiedlichen Befindlichkeiten und Bedürfnisse feinfühlig aus, sodass sich alle abgeholt fühlen.

Mehr Infos auf: **www.wilmamildner.de**.

Wir leben Dental. Seit 1911.

GERL.

Abheben in die neue

First Class Prophylaxe

mit der ABC MACHINE

NEU

Exklusiv bei GERL. inkl. Cart zum **Frühbucher Preis**

ABC MACHINE

Live on Tour
Airshow-Termine online

Art. Nr. 296055

€ 7.990,-

WOODPECKER®

Airshow-Termine online
Jetzt einchecken

Januar 2026. Fotos: GERL., iStock, Änderungen & Irrtümer vorbehalten. Preis zzgl. MwSt.