

Beim Behandlungsspektrum breit aufgestellt, bei der Atmosphäre besonderen Wert auf den Wohlfühlfaktor gelegt: die Praxis WILA Dental Concept in Ulm.

Groß denken, persönlich bleiben:

Praxisgründung passend zur Vision

Persönlich und individuell wie in einer Einzelpraxis, aber mit dem breiten Behandlungsspektrum einer Großpraxis – lässt sich dieser Spagat bei der Gründung der ersten eigenen Praxis meistern? Dr. Gabriele Lankes und Dr. Marc-André Winter holten sich für diese Herausforderung tatkräftige Unterstützung bei Plandent und eröffneten im vergangenen Jahr ihre Praxis in Ulm. Das Ergebnis überzeugt Patienten und Praxisteam gleichermaßen.

Ein Beitrag von Marius Urmann

Herr Dr. Winter, was hat Sie zur Praxisgründung motiviert?

Dr. Winter: Selbst entscheiden zu können, war uns sehr wichtig. Zuvor waren wir in einem Medizinischen Versorgungszentrum tätig. In dieser Zeit im MVZ konnten wir viel über ein breites Spektrum von Behandlungen lernen, von Vollnarkosebehandlungen über umfangreiche implantologische Eingriffe bis zu Komplettsanierungen. Denn in einem MVZ werden Patienten in der Regel ‚vollständig durchbehandelt', mehr als in einer Einzelpraxis. Wir wollten diesen Ansatz mit einem breiten Behandlungsspektrum und wenigen Überweisungen in ein persönlicheres Format bringen.

Für eine Kombination aus erstklassiger Bildqualität und besonderer Benutzerfreundlichkeit sorgt das 3D-Bildgebungsgerät Planmeca Viso G3.



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

ANZEIGE



© BalanceFormCreative – stock.adobe.com

SEMINARE FÜR DAS PRAXISTEAM

UPDATE 2026

QM • HYGIENE • ABRECHNUNG

MÜNCHEN · ROSTOCK-
WARNEMÜNDE · WIESBADEN
LEIPZIG · HAMBURG · DRESDEN

OEMUS MEDIA AG

Holbeinstraße 29 · 04229 Leipzig · Deutschland · Tel.: +49 341 48474-308 · event@oemus-media.de



Begegnung auf Augenhöhe: Beim persönlichen Austausch im Besprechungszimmer fühlen sich Patienten mit ihren Anliegen wertgeschätzt und verstanden.

„Hier zu arbeiten, ist sehr erfüllend. Besonders schön ist es, dass die positive Atmosphäre auf das gesamte Team ausstrahlt. Wir alle arbeiten hier mit viel Freude. Das spüren auch unsere Patienten. Viele meinten bereits: ‚Hier sind ja alle am Strahlen!'"

Dr. Gabriele Lankes

Frau Dr. Lankes, wie kam es zu der Zusammenarbeit mit Plandent?

Dr. Lankes: Wir haben viele Gespräche mit selbstständigen Kolleg/-innen geführt. Dabei war auch ein Freund, der sich mit Unterstützung von Plandent in Augsburg selbstständig gemacht hat. Diese Referenz war für uns ausschlaggebend. Besonders gewinnbringend waren die gemeinsamen Besuche mit Plandent bei verschiedenen Herstellern von dentalen Geräten und Instrumenten. Dies gab uns die Gelegenheit, verschiedene Behandlungseinheiten vor Ort und mit Erläuterungen aus erster Hand kennenzulernen.

Wie fanden Sie die passende Immobilie?

Dr. Lankes: Gemeinsam mit Plandent haben wir fünf Räumlichkeiten besichtigt. Da zahlte sich die professionelle Unterstützung direkt aus. Es wurden Fragen gestellt, die wir so gar nicht auf dem Schirm gehabt hätten, zum Beispiel zu verschiedenen Anschlüssen oder den Eigenschaften der Kellerräume. Da unsere Partner bei Plandent zudem bereits über unsere Vorstellungen im Bilde waren, konnten sie das Potenzial der Immobilien richtig einschätzen. Identifiziert haben wir dieses Potenzial dann in einem Neubau in guter Lage in der Ulmer Weststadt.

Noch einmal zu Ihrer Vision eines breiten Behandlungsspektrums in persönlicherem Format: Wie haben Sie diese Vorstellung realisiert?

Dr. Lankes: Die Atmosphäre in der Praxis spielt in diesem Zusammenhang eine entscheidende Rolle. Wir wollten weg von sterilem Zahnarzt-Weiß und hin zu einer warmen Ästhetik. Daher haben wir viel auf warme Erdtöne gesetzt – für eine zeitlos elegante Optik. Um eine gewisse Wohnzimmeratmosphäre zu schaffen, haben wir zudem im Warte- und Empfangsbereich verschiedene Oberflächenfarben und -beschaffenheiten kombiniert.

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

„Ich finde es interessant, dass sich nicht nur die jüngeren, sondern auch ältere Patienten von den modernen Ideen in unserer Praxis besonders angesprochen fühlen. Da ist man schon stolz, in einer solchen Praxis arbeiten zu können, die ein so breites Patientenklientel anspricht."

Dr. Marc-André Winter

Welche Philosophie steckt mit Blick auf den Patientenkontakt hinter dieser Gestaltung?
Dr. Winter: Wir wollten weg davon, mit den Patienten ausschließlich im Behandlungsstuhl zu sprechen. Stattdessen haben wir ein Besprechungszimmer eingerichtet, in dem man sich besser auf Augenhöhe unterhalten kann. Insbesondere die Neupatienten nehmen wir hier erst einmal auf und lernen sie kennen. So kann man sich besser Zeit nehmen, die Patienten wirklich zu verstehen – und sie haben nicht das Gefühl, im Behandlungszimmer abgespeist zu werden.

Welchen Beitrag kann die Praxisausstattung in diesem Zusammenhang leisten?
Dr. Winter: Das fängt bei Aufklärung und Anamnese an. Statt die Patienten mit Papierkram zu überhäufen, arbeiten wir viel digital, mit Videos auf Tablets. Ein weiteres Beispiel ist die Abdrucknahme. Auf klassische Weise wird das bei uns kaum noch gemacht. In 95 Prozent der Fälle sind unsere Abdrücke digital. Gerade für Patienten mit Würgereiz ist das ein Punkt, an dem sie sich bei uns gut aufgehoben fühlen. Hinzu kommt, dass wir mit dem Intraoralscanner viel besser planen, visualisieren und die Patienten einbeziehen können.

Dr. Lankes: Zudem verkürzt das die Behandlungszeit. Denn es gehört auch zum Konzept einer Wohlfühlpraxis, die Zeit auf dem Stuhl kurz zu halten und Wartezeiten zu reduzieren. Aus diesem Grund haben wir zusätzlich zu unserem 3D-Röntgengerät von Planmeca in allen Behandlungszimmern ein Kleinröntgengerät direkt an der Behandlungseinheit.

Praxisbilder: © Gandalf Hammerbacher

Weitere Infos zu Plandent auf *www.plandent.de/praxisgruendung.*

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

ZWP Designpreis 2026

Der ZWP Designpreis zeigt jedes Jahr eine Auswahl an besonders schönen Zahnarztpraxen und stellt dabei trendige Möglichkeiten und Machbarkeiten des Interior Designs vor. Sie möchten Ihre Praxis unter die Schönsten einreihen? Dann machen Sie mit beim ZWP Designpreis 2026! Bis zum **1. Juli** läuft der Bewerbungszeitraum.

Alle Infos auf www.designpreis.org.

www.designpreis.org

26

ANZEIGE

DAS BOTTLE-MITTEL

Deine Wasserentkeimungslösung mit Kalkschutz für sauberes Wasser - mit praktischer Dosierhilfe

SAUBERES WASSER

FÜR JEDE BOTTLE

GREEN&CLEAN WK

METASYS
protect what you need

T +43 512 205420 | info@metasys.com | metasys.com