

SPRUNG INS KALTE WASSER:

In kurzer Zeit zur regionalen Marke

Als sich unerwartet die Gelegenheit zu einer Praxisübernahme in Bötzingen bot, entschied sich Zahnärztin Tamara Fries binnen weniger Monate für den Schritt in die Selbstständigkeit. Daraus entstand zum Herbst 2025 eine modern aufgestellte Praxis in neuen, digital ausgestatteten Räumlichkeiten unter der dafür geschaffenen, regionalen Marke KAISERZAHN.

Ein Beitrag von Nadja Alin Jung

Obwohl das Verhältnis von Männern zu Frauen in der Zahnmedizin mittlerweile fast ausgeglichen ist und 60 Prozent der Zahnärzte in Anstellung weiblich sind, sieht die Realität bei den Niederlassungen anders aus: Selbstständige Zahnärztinnen sind in den Chefrollen nach wie vor unterrepräsentiert. Die Gründe für den Schritt in die eigene Praxis sind vielfältig, hängen jedoch oft auch mit den spezifischen Ansprüchen von Frauen an ihr Arbeitsumfeld zusammen. Für Tamara Fries stand fest, dass sie nach Jahren im Angestelltenverhältnis eigene Akzente setzen wollte – sowohl in der Patientenbehandlung als auch in der Führung des Teams.

schnell: Binnen sechs Monaten wurde aus ersten Überlegungen die Eröffnung der eigenen Praxis.

Die Motivation hinter diesem schnellen Entschluss lag vor allem in der neu gewonnenen Gestaltungsfreiheit. Als angestellte Zahnärztin stößt man unweigerlich an Grenzen, wenn es um die Implementierung eigener Behandlungskonzepte oder die Strukturierung von Arbeitsabläufen geht. „Ich wollte Behandlungstrecken endlich genau so umsetzen, wie sie für mich und meine Patienten optimal passen“, erklärt Fries. Ein weiterer zentraler Aspekt war für sie das Thema Führung: eine tiefe, ehrliche Wertschätzung gegenüber dem Personal zu etablieren und ein familiäres Arbeitsverhältnis auf Augenhöhe zu schaffen, in dem das gesamte Team gerne zur Arbeit kommt.

Vom Point of no Return zum Blitzstart

„In meiner Anstellung habe ich mich immer wohlfühlt“, sagt Tamara Fries rückblickend. Der Weg in die Selbstständigkeit war daher kein lange vorbereiteter Karriereschritt, sondern das Ergebnis einer plötzlichen Dynamik. Ende 2024 setzte sie sich im Rahmen erster Fortbildungen näher mit dem Thema Niederlassung auseinander. Als sich wenig später eine konkrete Gelegenheit ergab, ging alles

„Neugründung light“ im engen Zeitfenster

Die Herausforderung im Fall von Bötzingen war komplex: Es handelte sich um eine klassische Praxisübernahme, allerdings gepaart mit einem sofortigen Umzug in neue Räumlichkeiten, die sich rund 200 Meter weiter befanden.

ZAHNÄRZTIN TAMARA FRIES

Endlich selbstständig!
In ihrer Praxis lebt Tamara Fries Wertschätzung und Teamgefühl.



© Christian Hanner

Dieses Modell, quasi eine „Neugründung light“, vereint die Sicherheit eines bestehenden Patientenstamms mit der gestalterischen Freiheit neuer Räume.

Der Haken an der Sache: Das neue Gebäude befand sich bei der Übernahme noch im absoluten Rohbau. Der gesamte Ausbau musste unter enormem Zeitdruck über die Sommermonate 2025 realisiert werden. Für Tamara Fries bedeutete dies eine große Managementherausforderung: Wie balanciert man die eigenen Wünsche und Qualitätsansprüche an eine moderne, barrierefreie Praxis mit einer extrem straffen Bau-Timeline? Das Abwägen spielte hier die Hauptrolle. „Ich musste in dieser Phase genaue Prioritäten setzen“, erinnert sie sich. „Die Räume konnte ich zwar nach meinen Vorstellungen mitgestalten, durfte aber gleichzeitig nicht zu viele Sonderwünsche äußern, um den engen Zeitplan nicht durch Bauverzögerungen zu gefährden.“ Die Eröffnung im Herbst wurde so zur Punktlandung.



© m2c – medical concepts & consulting

Ein Corporate Design, das auffällt. Ob Briefpapier, Patientenflyer oder Plakatkampagne: KAISERZAHN ist schnell zu einer starken Marke mit Wiedererkennungswert geworden.

ANZEIGE

The fun side of Protection

Bib Up! Patientenumhänge

- › praktischer Halsausschnitt
- › Touch-On-Befestigung ohne Knoten & Klammern
- › höhere Saugkraft durch gekreppte Oberfläche
- › nachhaltig produziert in Europa
- › Größe 50 x 60 cm



Schulterbefestigung
mit Touchpoints



Touchpoints im
Nacken verbinden



Mit Servietten-
kettchen



12 verschiedene Farben





© m2c – medical concepts & consulting

Auch online präsent. Der Webauftritt im Corporate Design ist heute ein Must-have. Besonders relevant: Die Online-Terminbuchung, denn so werden aus Website-Besuchern neue Patienten.

Markenbildung statt Praxisschild

Inmitten einer Region mit hoher Wettbewerbsdichte war von Anfang an klar, dass sich die Praxis auch visuell und strategisch gut positionieren musste. Das klassische Praxisschild mit dem bloßen Nachnamen der Inhaberin entsprach nicht der langfristigen Vision von Tamara Fries. Da die Räumlichkeiten für mehrere Behandler ausgelegt sind, sollte das Naming zukunftsfähig sein und die Integration weiterer Kollegen zu einem späteren Zeitpunkt ohne großen Umbruch ermöglichen.

So entstand die regionale Marke KAISERZAHN. Der Name schlägt eine Brücke zur Heimatregion am Kaiserstuhl, verankert die Praxis lokal und transportiert einen hohen Qualitätsanspruch, ohne elitär zu wirken. Das durchdachte Corporate Design und das Logo spiegeln diesen modernen, nahbaren Ansatz wider. Begleitet wird der Start von einer vorläufigen Webpräsenz – einer Art erweiterten digitalen Visitenkarte –, während die vollumfängliche Website aktuell finalisiert wird. KAISERZAHN positioniert sich klar als moderne Familienzahnarztpraxis für alle Generationen. „Die Marke nimmt das gesamte Team mit an Bord“, betont Fries. „Es geht nicht um mich als Einzelperson, sondern um das, was wir hier gemeinsam leisten.“

Brücken bauen: Patientenstamm erfolgreich mitnehmen

Eine der größten Fragen bei einer solchen Übernahme ist die Reaktion der Bestandspatienten. Wie reagiert eine oft jahrelang an den Vorgänger gewöhnte Patienten Klientel auf den Wechsel zu einer Nachfolgerin? Und wie wird der harte Cut vom vertrauten Altbau in eine hochmoderne, digitalisierte Praxisumgebung aufgenommen?

Die Resonanz in Bötzingen war durchweg positiv. Durch eine transparente Kommunikation im Vorfeld – mittels persönlicher Patientenbriefe und gut sichtbarer Aushänge – wurden die Patienten frühzeitig informiert. Sie zeigten sich begeistert von den hellen, barrierefreien Räumen. Auch die umfassende Digitalisierung, darunter das neue EDV-

System, ein neu etabliertes Recall-System und die Möglichkeit zur Online-Terminbuchung, wurde positiv angenommen und als spürbarer Komfortgewinn empfunden.

Weibliche Perspektive: Klischees und Realität der Praxisgründung

Auch wenn Frauen in der Zahnmedizin auf dem Vormarsch sind, stoßen sie im Prozess der Selbstständigkeit im Alltag dennoch gelegentlich auf traditionelle Rollenbilder. Tamara Fries hat diese Erfahrung ebenfalls gemacht: „Manchmal wird man als Frau in der Rolle der Inhaberin und Chefin schlichtweg nicht sofort so ernst genommen, wie es bei einem männlichen Kollegen der Fall wäre. Das ist mir punktuell sowohl in der Vorbereitung der Selbstständigkeit als auch früher im Angestelltenverhältnis aufgefallen.“ Entscheidend sei dann die Qualität der täglichen Arbeit. Das Vertrauen und die vielen Komplimente, die Fries von ihren Patienten für ihre fachliche Qualifikation erhält, bestärken sie in ihrem Weg.

Fazit: Freiheit der Selbstständigkeit

Trotz der hohen Arbeitsbelastung, die eine Praxisübernahme in der Startphase unweigerlich mit sich bringt, hat sich der Schritt für Tamara Fries vollkommen gelohnt. Das Kosten-Nutzen-Verhältnis fällt eindeutig positiv aus: „Die Freiheit, Entscheidungen selbst zu treffen und sich nicht mehr in starre, fremde Strukturen fügen zu müssen, ist unbezahlbar.“ Der Blick von KAISERZAHN ist fest nach vorne gerichtet. Obwohl aktive Werbung aufgrund der ohnehin hervorragenden Auslastung aktuell gar nicht nötig ist, schläft das Projekt nicht. Das Team wurde bereits personell erweitert, um dem hohen Patientenaufkommen gerecht zu werden. Der nächste strategische Schritt steht ebenfalls schon fest: Um die Praxis langfristig zu entlasten, soll zeitnah ein weiterer Kollege oder eine weitere Kollegin eingestellt werden.

Infos zur Autorin



Mehr Infos zur Praxis auf **kaiserzahn.de**.

Erprobte
Software-DNA.
11 Jahre Erfahrung.
Über 7.000 Praxen.
200+ Entwickler:
innen.

Mac & iOS in der Praxis: Die All-in-One-Praxissoftware für mehr Leichtigkeit

Starten Sie digital durch,
verlässlich begleitet von
Expert:innen auf Augenhöhe.

Um den Praxisalltag erfolgreich zu meistern, sind Weitsicht und eine technologisch verlässliche Praxissoftware unerlässlich. Sparen Sie sich diverse Einzellösungen und endlose Support-Warteschleifen: tomedo.Dental bündelt alle Prozesse in einer **All-in-One-Lösung**. Sämtliche Module und Geräteschnittstellen sind inklusive. Von der Patienten-App über Patientenformulare, die digitale Anamnese und den Online-Terminkalender bis hin zum automatisierten Recall und smarten Aktionsketten erhalten Sie **alles aus einer Hand**. Auch eine smarte **KI-Assistenz** ist direkt integriert. Diktieren Sie Befunde bequem,

während unser KI-Telefonassistent den Empfang entlastet und eingehende Arztbriefe automatisch zusammenfasst.

Genauso wichtig wie die Technologie sind für uns die Menschen dahinter. Unser Team besteht aus **ehemaligen Zahnärztinnen, ZFAs und Zahntechnikerinnen**. Wir kennen Ihre komplexen Anforderungen, begegnen Ihnen auf Augenhöhe und schulen Ihr Team **direkt vor Ort**. Durch die fortlaufende Optimierung Ihrer Arbeitsabläufe und Kostentransparenz **ohne starre Vertragsbindung** halten wir Ihnen dauerhaft den Rücken frei.

Lernen Sie uns kennen! Wir begleiten Sie kompetent in Ihre digitale Zukunft.



Uta Peukert
Vertrieb



Saskia Krauthäuser
Vertrieb



Sandra Bailey
Vertrieb

Informieren Sie sich
über den reibungslosen
Wechsel und vereinbaren
Sie eine unverbindliche
Beratung.



tomedo[®] DENTAL