Biss & Bogen:
Übernehmen und neu gründen

Ein Beitrag von Nadja Alin Jung

NIEDERLASSUNG >>> Übernehmen oder neu gründen? Dr. Jennifer Hoppe hat sich kurzerhand für beides entschieden und kombiniert die Sicherheit einer laufenden Praxis mit der Gestaltungsfreiheit eines Neubeginns. Die Kieferorthopädin führt die etablierte Praxis Biss & Bogen im ländlichen Ratingen-Lintorf und hat in den Düsseldorfer Deiker Höfen frisch eröffnet. Ihr Weg zeigt, was möglich wird, wenn man den Mut hat, einfach zu starten.

Selbstständig sein wollte Dr. Hoppe schon immer. „Ich möchte mein eigenes Konzept gestalten und meine Handschrift verfeinern“, sagt sie. „In der Anstellung ist man nicht so frei.“ Schon in der Weiterbildung zur Fachärztin suchte sie einen Standort in ihrem Wohnort Düsseldorf-Stockum. Passende Räume waren rar, bis die Deiker Höfe in Planung gingen und sie Kontakt aufnahm. Da die Bauarbeiten für das neue Quartier zu diesem Zeitpunkt noch nicht einmal begonnen hatten, war absehbar, dass sich die Realisierung der eigenen Praxis hier noch ziehen würde. Also sammelte Hoppe zunächst Erfahrung in einer Anstellung in Ratingen.

Dort ergab sich ganz unverhofft die nächste Chance: Ihre Chefin wollte die Praxis abgeben. Zunächst sagte Hoppe nicht zu, die Deiker Höfe im Hinterkopf. Als sich das Düsseldorfer Projekt zeitlich noch weiter nach hinten verschob, entschied sie sich dann aber doch dafür. Rückblickend ein Glücksfall: „Mich erst einmal ganz auf Ratingen konzentrieren zu können, war letztlich viel wert.“





©m2c–medicalconcepts&consulting

Übernahme: sofort starten, Schritt für Schritt weiterentwickeln

Die Übernahme in Ratingen-Lintorf ermöglichte Hoppe einen schnellen Start. Die Praxis läuft, die Einnahmen sind von Beginn an da, es kann direkt losgehen. Für die Patientinnen und Patienten war der Wechsel kaum spürbar, denn die Vorgängerin hatte zuletzt nicht mehr selbst behandelt. Gleichzeitig konnte Hoppe das Konzept nach und nach an ihre Vorstellungen anpas-



© Dr. Jennifer Hoppe

Nicht nur das Naming, auch das Interieur präsentiert sich zeitlos und cool. Perfekt passend zum urbanen Quartier Deiker Höfe in Düsseldorf, wo Dr. Hoppe neu gegründet hat.

sen. Das Team nahm sie dabei auf den Weg in die Digitalisierung mit. „Alle haben durchgehalten und mitgemacht“, freut sie sich. Bei den Räumlichkeiten arbeitet sie mit dem gegebenen Rahmen und entwickelt von dort aus weiter.

Neugründung: Planung auf dem weißen Blatt

Ganz anders fühlt sich die Neugründung in den Deiker Höfen an. „Hier kann ich mich komplett ausleben und von Grund auf planen“, sagt Hoppe. Entstanden sind sechs Behandlungsstühle und ein Beratungszimmer, digital und modern gedacht. Lingualtechnik – ihr Steckenpferd – sowie Aligner gehören selbstverständlich zum Behandlungsspektrum. Gut vorbereitet fühlt sie sich durch ihre Facharztausbildung in einer renommierten Klinik sowie in einer großen Praxisstruktur.

Die Eröffnung war ursprünglich für Sommer 2025 vorgesehen. Die Entwicklung des gesamten Quartiers nahm jedoch mehr Zeit in Anspruch, und so öffnet die Praxis erst jetzt ihre Türen. Die Verzögerung konnte Hoppe gut auffangen: „Dank der Praxis in Ratingen hatte ich von Anfang an eine solide Basis und war wirtschaftlich nicht auf den Neubau angewiesen.“

Übernahme oder Neugründung?

Der Praxis-Check

	Übernahme	Neugründung
Start	Einnahmen ab Tag 1	Eröffnung abhängig von Bau- und Zeitplan
Konzept	Sukzessive Weiterentwicklung von Bestandskonzept	Volle Gestaltungsfreiheit
Räume	Bestehende Strukturen vorgegeben	Individuelle Planung nach eigenen Vorstellungen
Team	Eingespieltes Team – Change-Management gefragt	Umfangreicher Teamaufbau
Patienten	Etablierter Patientenstamm vorhanden	Aktive Patientengewinnung notwendig
Marketing	Neupositionierung der Bestandspraxis	Aufbau von Marke und Sichtbarkeit



©m2c—medicalconcepts&consulting

Eine Marke für alle Standorte

Mit dem Namen Biss & Bogen hat Hoppe ihre Marke bewusst losgelöst von der eigenen Person aufgebaut. „Dass ich mit zwei Praxen nicht allein bleibe, war klar. Der Name sollte deshalb unabhängig von mir funktionieren." Als sie zur Frankfurter Marketing-Agentur m2c kam, hatte sie noch keine konkrete Idee, wünschte sich aber unbedingt einen deutschen Namen: „Ratingen-Lintorf ist ja eher dörflich". Nach Referenzen, Farbwelten und einem Fragenkatalog zur Corporate Identity folgten zwei Runden Namensfindung, dann ging das Corporate Design zügig voran. Das Ergebnis kommt an: „Ich höre oft: ‚Was für ein cooler Name!'", erzählt Hoppe. Er funktioniert in Lintorf ebenso gut wie in den Deiker Höfen.

Sichtbar mit Social Media

Für Düsseldorf hielt Hoppe die Kommunikation bewusst schlank: Eine Landingpage und ein Bauzaunbanner genügten, bis es wirklich etwas zu zeigen gab. Umso wichtiger ist Social Media. Auf Instagram begleitet ein Bautagebuch den Weg zur neuen Praxis, zeigt den Praxisalltag und spricht junge Patienten an, die eine moderne Praxis schätzen. Einige Patientinnen und Patienten aus Ratingen haben bereits angekündigt, perspektivisch nach Düsseldorf mitzuziehen.



Ein Corporate Design, zwei Standorte: Von Anfang an konsequent mitgedacht und umgesetzt.

©m2c—medicalconcepts&consulting

Blick nach vorn

Als Nächstes möchte Hoppe die Düsseldorfer Praxis in Schwung bringen, gemeinsam mit mindestens einem weiteren Behandler. Ab Januar 2027 soll eine neue Kieferorthopädin das Team verstärken, jemand mit Begeisterung für Lingualtechnik und moderne Verfahren, menschlich und im Führungsstil nah an Hoppe selbst. Bis dahin pendelt sie zwischen den Standorten, später werden beide Kieferorthopädinnen im Wechsel an beiden Standorten tätig sein. Mit guter Organisation meistert sie auch Verwaltungsaufwand und die anspruchsvolle KZV-Budgetierung. Ihr Ziel: noch mehr Freiraum für Behandlungskonzepte, die fachlich überzeugen.

Fazit

Hoppes Weg zeigt, was möglich wird, wenn man sich traut. Ihre Facharztprüfung legte sie hochschwanger ab, gegründet hat sie mit einem Kleinkind – und beides ging. „Einfach machen und sich trauen!", lautet ihr Rat. „Man erfreut sich an seinen eigenen Fällen und es ist viel erfüllender als die Anstellung." Mit Biss & Bogen hat sie dafür ein Zuhause geschaffen, das mitwachsen kann. ‹‹‹

Infos zur Autorin
Nadja Alin Jung



Besuchen Sie uns!
Halle 10.1 Stand D061
16. bis 20. März 2027

IDS 2027

Neue **MANI**-Produkte feiern Premiere auf der IDS 2027

Ein Blick in die Zukunft der restaurativen Zahnheilkunde lohnt sich. Neue Maßstäbe für temporäre Kronen, Brücken und Komposite. Erleben Sie die Innovationen von morgen und erfahren Sie am MANI-Messestand, wie moderne Materialien den Praxisalltag einfacher machen.







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

www.mani-germany.com

MANI