



Junge Zahnärzte, die sich für die Neugründung der eigenen Praxis entscheiden, verzichten zunächst auf Sicherheit und verlassen vorgegebene Wege – erfahrene Partner und eine gute Planung bei der Verwirklichung der eigenen Vision ermöglichen aber einen eigenen Weg zum Erfolg, wie das nachfolgende Beispiel zeigt.

# Gut beraten bei der Praxisneugründung

Autorin: Johanna Löhr

Beim Eintritt in die helle und lichtdurchflutete Praxis der Dres. Ellerbrock fallen dem Besucher sofort zwei Besonderheiten auf: Die ungewöhnliche Raumhöhe, die durch die großen Fensterflächen noch betont wird, sowie die großen Lampen im Eingangsbereich und im Wartezimmer. Die angenehme, offene Atmosphäre der Praxis, die moderne Einrich-



Eingangsbereich in der hellen und lichtdurchfluteten Praxis der Dres. Ellerbrock.

tung und stimmige Details überzeugen auf Anhieb. Doch was sich in der geräumigen Praxis, in bester Lage im Zentrum von Krefeld-Uerdingen, so positiv und ansprechend als Gesamtbild darstellt, ist nicht einfach nur die Umsetzung einer guten Idee der Praxisgründer. Vielmehr haben verschiedene Fachleute Ideen und Erfahrungen eingebracht und so ein stimmiges Raumkonzept und die professionelle Umsetzung erst ermöglicht.

Die neue Praxis ist ein Gemeinschaftsprojekt von Dr. med. dent. Hartwig Ellerbrock mit seiner Frau Dr. med. dent. Bianca Ellerbrock. Die Vision der Praxisgründer war eine modern ausgestattete Praxis mit einem hohen technischen Anspruch, die zugleich weder kalt noch technisch wirkt. Offen war nur, wie ein solches Ambiente gezielt erreicht werden kann. „Wir haben die Praxis bereits im Rohbau besichtigt. Da haben wir gleich gesehen, wie hoch die Räume sind. Unser Traum waren immer weitläufige Räume mit viel Platz, die hell und lichtdurchlässig sind“, erinnert sich Hartwig Ellerbrock. Für die Konkretisierung dieses Traums holten sie sich von verschiedenen Seiten Beratung und Inspiration. „Uns wurde schnell klar, dass in den hohen Räumen ein gutes Lichtkonzept für ein angenehmes Ambiente entscheidend ist. Das jetzige Beleuchtungskonzept haben wir gemeinsam mit einem wirklich guten Lichtberater entwickelt. Hier haben wir auf das Netzwerk unseres Fachberaters zugreifen können, der uns diesen Dienstleister empfohlen hat.“ Die Idee für die bodentiefen Fenster des Wartezimmers verdichtete sich bei einem Besuch des Gründerpaars im Dentalen Informations Center (DIC) Düsseldorf, dem nahegelegenen Showroom von Henry Schein, wo ähnliche Elemente in der Ausstellung zu sehen sind.

Die beiden jungen Zahnärzte bringen exzellentes Fachwissen und mehrjährige Behandlungserfahrung in die neue Praxis ein. Wie die meisten Praxisgründer hatten aber auch sie

kaum Erfahrung gerade bei den entscheidenden Schritten in der Gründungsphase, wie etwa der Objektauswahl und den Vertragsverhandlungen und der Raumgestaltung. Hier kamen den Gründern das umfassende Wissen und die langjährige Erfahrung ihres Beraters aus anderen Gründungen zugute. „Ich habe sehr gerne mit unserem Berater gearbeitet, insbesondere weil er viel Erfahrung mit Praxisgründungen dieses Kalibers hat und bereits mehrere Gründungen dieser Art betreut hat.“ Für optimale Vergleichsmöglichkeiten bei der Ausstattung der Praxis besuchten die Gründer im Vorjahr der Eröffnung die Infodental. „Hier haben wir uns richtig die Hacken abgelaufen. Eine Praxissoftware beispielsweise haben wir uns dort sicher zwei Stunden lang zeigen lassen, die Entscheidung fiel dann aber nach einem nochmaligen Beratungstermin im Depot. Auf der Messe hatten wir auch Verbrauchsmaterialien angeschaut und einige Entscheidungen dazu getroffen. Erst ziemlich spät in der Gründungsphase haben wir gemeinsam mit unserem Berater beschlossen, dass wir auch das Material komplett über Henry Schein bestellen – und dank des Punktesystems bei Henry Schein haben wir einen riesigen Flachbildschirm als Bonus bekommen, auf dem wir jetzt im Wartezimmer Filme zur Patientenaufklärung oder beruhigende bzw. informative Bilder zeigen.“

Das langwierige Auswählen und Vergleichen bei der Ausstattung der Praxis sieht Dr. Ellerbrock etwas kritisch: „Die meisten Zahnärzte,



die sich selbstständig machen, vergleichen intensiv die unterschiedlichen Angebote. Das haben wir auch gemacht – und davon will ich keinesfalls abraten. Rückblickend bin ich jedoch froh, dass ich meine Zeit produktiver investiert habe als in eine zu akribische und energieraubende Suche nach dem allerbilligsten Angebot.“ Unverzichtbar ist in seinen Au-

gen dagegen eine sehr sorgfältige Finanzplanung, die gut durchdacht ist. Dies gilt gerade für Praxisneugründer, die ja ohne bestehenden Patientenstamm in der Anfangsphase weniger wirtschaftliche Sicherheit haben. Unterstützung suchten die Gründer unter anderem bei einem Existenzgründungsberater und durch professionelle Beratung im Bereich Versicherungen. Der Ausbau des Objekts verlief ohne Probleme. Erfolgsfaktor für die gute Zusammenarbeit der verschiedenen Gewerke und die Einhaltung des Zeitplans war die professionelle Koordination des Baus. Langjährige Erfahrung bei der Baukoordination ist unbezahlbar und kann nach der Erfahrung von Dr. Ellerbrock selbst nicht geleistet werden. Inzwischen ist der Erfolg der Praxis offensichtlich. Nachdem Dr. Hartwig Ellerbrock zunächst als alleiniger Behandler gestartet war, hatten sich die Patientenzahlen bereits ein halbes Jahr nach der Gründung so gut entwickelt, dass auch Dr. Bianca Ellerbrock in die Praxis eintreten konnte. Auf die Frage, was er beim nächsten Mal anders machen würde, lacht der sympathische Zahnarzt und sagt überzeugend, dass er es in

jedem Fall wieder so machen würde. „Alle Dinge, in die ich mich intensiv neu hätte einlesen müssen, habe ich Profis überlassen. Ein solides Grundwissen ist natürlich wichtig, um Entscheidungen treffen und überhaupt einschätzen zu können, wann professionelle Beratung Sinn macht. Hier waren die Existenzgründerseminare insbesondere für die wirtschaftlichen Aspekte wichtig. Ich kann aber jedem Praxisgründer nur raten, z. B. bei der Praxisplanung sich von jenen Leuten entscheidend helfen zu lassen, deren Geschäft das ist.“ ◀

## kontakt



Henry Schein Dental  
Deutschland GmbH  
Monzastraße 2a  
63225 Langen  
Tel.: 0 61 03/7 57 50 00  
Fax: 08000/40 00 44  
E-Mail: [info@henryschein.de](mailto:info@henryschein.de)  
[www.henryschein-dental.de](http://www.henryschein-dental.de)

ANZEIGE

# Die Einrichtung.

Für Ihre Praxis. Für Ihr Labor.

  
www.freuding.com

