



interview mit Dr. med. dent. Kostja Henry Bauer

„Für die Niederlassung braucht man kompetente Partner“

Dr. med. dent. Kostja Henry Bauer eröffnet im Oktober dieses Jahres seine neue Praxis in Stuttgart-Filderstadt. Zwischen dem Studienabschluss in Tübingen und der eigenen Niederlassung sind bei ihm zwanzig Jahre vergangen. Warum er sich so viel Zeit ließ, wie seine Niederlassung abläuft und auf welche Berater er vertraut hat, verrät Dr. Bauer im Interview mit der **dentalfresh**.

Kristin Jahn

Herr Dr. Bauer, warum hatten Sie sich für das Zahnmedizinstudium entschieden?

Ich wollte mich selbst verwirklichen – die höchste Lebenszufriedenheit haben Menschen, die sich selbst verwirklichen können. Ich helfe gerne, denn Gutes tut ja auch gut. Ich sehe mich als Zahnarzt und als Arzt, denn ich stelle die Gesundheit und die Vorsorge in den Vordergrund. Gesundheit ist das höchste Gut und das, was jeder Mensch haben will. Denken Sie nur an die fachübergreifenden Zusammenhänge zwischen Parodontitis und Allgemeinerkrankungen oder die Zunahme der Funktionsstörungen im kranio-mandibulären Bereich durch die Arbeitsverdichtung im Berufsleben allgemein.

Hat Ihnen das Studium Spaß gemacht?

Am Anfang nicht besonders. Das Zahnmedizinstudium ist ein sehr verschultes Studium, alles ist vorgegeben. Um Zahnheilkunde zu studieren, muss man sehr zielstrebig und fleißig sein. Außerdem war an der Uni bereits ein hoher Leistungs- und Konkurrenzdruck vorhanden.

Am meisten faszinierten mich zu Beginn die medizinischen Fächer wie Histologie oder Anatomie. Mich hat immer interessiert, wie und warum etwas funktioniert. Unser Professorempfehl uns, die Dinge nicht auswendig zu lernen, sondern sie über die Funktion zu begreifen und dadurch zu verstehen. So vermittele ich das auch meinen Patienten.

Wie haben Sie Ihre Assistenzzeit erlebt?

Ich habe in insgesamt zehn Praxen gearbeitet. Nach dem Studium ist man zwar berufsfähig, aber noch lange nicht fertig. Dieses lebenslange Lernen – auch außerhalb des Faches – findet man ja heutzutage überall, das ist nicht nur spezifisch für die Zahnheilkunde. Wichtig für mich persönlich waren auch meine Berufserfahrungen als Projektmanager im Verlagswesen oder für verschiedene Marketingagenturen.

Welches Konzept möchten Sie in Ihrer eigenen Praxis verfolgen?

Mein Thema ist Ästhetik. Die Schwerpunkte meiner Praxis werden Prophylaxe und die professionelle Zahnreinigung sein. Das verbindet sich sehr schön mit dem allgemeinmedizinischen Ansatz von Erhaltung und Prävention. Ich mache die Dinge im Mund gerne schöner, dafür habe ich einen Blick. Deshalb bin ich im Laufe meines Berufes auch nahezu völlig vom

„Gezielte Kommunikation ist der Schlüssel zu mehr Praxiserfolg.“

Metall weggegangen. Ich verwende nur Klebtechnik, Kunststoff und Keramik. Ich mache sehr gerne Restaurationen oder Füllungen, die man gar nicht sieht, das ist für mich die größte Freude. Es ist mein Anspruch, das Original so zu rekonstruieren, dass es keinem auffällt.

Zu meinem Konzept gehören natürlich auch Parodontologie und Funktionsdiagnostik. Ich nehme mir viel Zeit für die Grunduntersuchung, da muss man schon aus forensischen Gründen ein sehr gutes Screening machen. Ich finde Diagnostik ein spannendes Thema. Genauso wichtig ist aber auch die Persönlichkeitsstruktur des Patienten genau einzuschätzen, um mit ihm positiver und gezielter kommunizieren zu können. Gezielte Kommunikation ist der Schlüssel zu mehr Praxiserfolg.



© Kirill_M

SOPIRA® Citoject®

Zeitsparend – Stressfrei – Wirtschaftlich



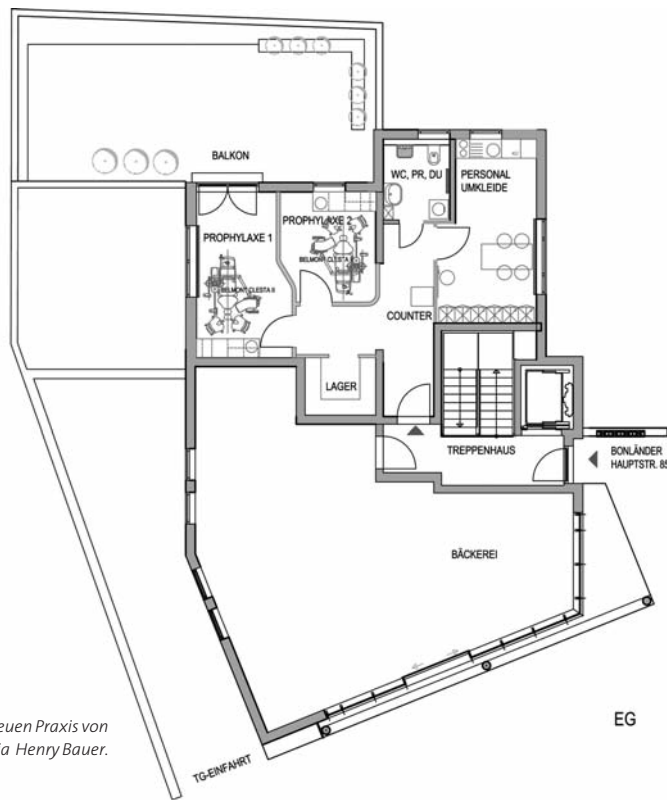
www.heraeus-sopira.de

SOPIRA Citoject: Funktionelles Design für punktgenaue Anästhesie.

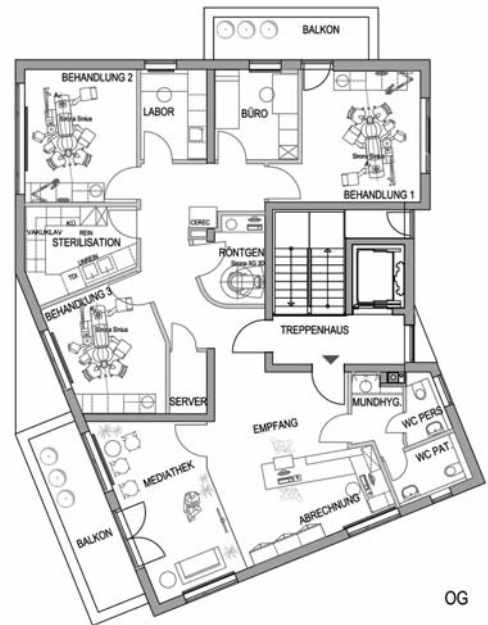
- Zügiges Behandeln direkt nach der Injektion
- Erheblich verringerte Anästhetikum-Menge
- Schonend für Herz und Kreislauf
- Behandlung von Zähnen in verschiedenen Quadranten in gleicher Sitzung

SOPIRA Citoject bietet Ihnen alle Vorteile der intraligamentären Anästhesie. Weniger Belastung für Ihren Patienten und entspannteres Arbeiten für Sie. SOPIRA ist eine Rundum-Lösung für Ihre Lokalanästhesie. SOPIRA Citoject – Die Spritze auf die Sie sich immer verlassen können.

SOPIRA®
Lokalanästhesie aus einer Hand



Die Grundrisse der neuen Praxis von Dr. med. dent. Kostja Henry Bauer.



Strukturell werden in meiner Praxis ein gutes Netzwerk und eine intelligente Delegation eine große Rolle spielen. Außerdem muss man heutzutage einen Mehrwert bieten. Der Patient soll das Gefühl haben, dass er bestimmte Informationen nur von mir bekommt, denn Informationen werden in Zukunft einen immer höheren Stellenwert erhalten. Wenn der Patient merkt, dass seine Gesundheit für mich das Wichtigste ist, dann ist er bereit zu vertrauen.

„Inhaltlich ist es ganz wichtig, dass man sich Kenntnisse in Betriebswirtschaft und Marketing aneignet.“

Wann haben Sie sich entschieden, Ihre eigene Praxis zu gründen?

Eigentlich schon im Jahr 1996, also vier Jahre nach Abschluss meines Studiums. Früher war es üblich, sich nach zwei Jahren Assistenzzeit niederzulassen, da man dann die Kassenzulassung hatte. Private Gründe hatten aber dazu geführt, mich zu diesem Zeitpunkt nicht selbstständig zu machen. Der Beruf fordert sehr viel, wenn man ihn professionell und gewissenhaft ausüben möchte. Da ist es entscheidend wichtig, ein sehr gutes Umfeld zu haben. Zahnmediziner haben oft mit Patienten zu tun, die den Praxisbesuch mit Angst verbinden. Man braucht ein solides psychisches Rüstzeug. Es ist wichtig, Vertrauen, Souveränität und Ruhe vermitteln zu können. Das schätzen die Patienten. Inhaltlich ist es ganz wichtig, dass man

sich Kenntnisse in Betriebswirtschaft und Marketing aneignet. Das sind ja keine Lehrfächer in der Zahnheilkunde. Dafür sollten junge Praxisgründer die entsprechenden Seminare besuchen. Als Praxisgründer muss man sich auch fragen, ob man in der Lage ist, die eigenen Leistungen dem Patienten kommunizieren zu können.

Bei einem solchen Vorhaben muss man sich selbst und seine Stärken gut kennen. Dabei sollte jeder für sich selbst herausfinden, wann es der richtige Zeitpunkt ist und das sogenannte Bauchgefühl stimmt.

Warum haben Sie sich für eine Neugründung entschieden?

Ich habe sehr lange nach den passenden Räumen gesucht und habe viele Praxisgründungsseminare besucht. Ich denke, das eigene Konzept kann man wirklich nur richtig von Anfang an umsetzen, wenn man eine Praxis neu gründet, auch wenn das ein höheres wirtschaftliches Risiko bedeuten mag.

Wie soll Ihre fertige Praxis aussehen?

Prophylaxe und Bleaching/Kosmetik befinden sich im Erdgeschoss auf einer Fläche von circa 70 Quadratmetern und sind damit räumlich von dem Behandlungsbereich getrennt. Die eigentliche Praxis befindet sich auf einer Fläche von etwa 140 Quadratmetern im ersten Obergeschoss. Der Sterilisationsraum ist zentral erreichbar. Außerdem habe ich einen großzügigen Eingangsbereich geplant. Hier ist auch der Mundpflegebereich. Von den Prophylaxeräumen können die Patienten in die grüne Natur sehen, das entspannt. Das Auge isst schließlich mit! Sehr wichtig ist bei der Planung, dass die Funktionswege eingehalten werden. Das Raumkonzept und die Verlegung der entsprechenden Installationsleitungen habe ich gemeinsam mit einer Innenarchitektin

Neues
Konzept

von dental bauer geplant, die da sehr fit ist. Ich habe im Laufe der Jahre viele Ideen gesammelt. Meine Praxisgestaltung wird sehr anspruchsvoll – die Architektur der Räume soll bereits das Praxiskonzept vermitteln.

Bei der Praxisplanung ist es wichtig, dass man seine eigenen Erfahrungen und Gedanken macht und nicht zu früh startet. Ich bin jetzt wirklich gelassen, und die Ruhe braucht man, um anzufangen.

Welche Erfahrungen haben Sie in der Zusammenarbeit mit dental bauer gemacht?

Für die Niederlassung braucht man kompetente Partner, auf die man sich verlassen kann und die erfahrene Experten auf ihrem Gebiet sind. Man benötigt einen guten Rechtsanwalt, einen guten Wirtschaftsberater, einen guten Finanzberater, einen guten Dentalkaufmann – ohne das sollte man nicht anfangen.

Bei der Wahl des Depots entscheidet für mich der persönliche Kontakt. Die Chemie muss stimmen! Mit dental bauer arbeite ich sehr eng zusammen. Zum Beispiel meine Innenarchitektin Petra Zieher: Sie muss mich und meine Ideen gut kennen, um mein Konzept wirklich umsetzen zu können. Die Innenarchitektin ist ganz, ganz wichtig. Sie gab mir den Tipp, mit der Firma RUCO LICHT in Augsburg zusammenzuarbeiten, die bereits für namhafte Möbelhersteller die Beleuchtungsplanung gemacht hat und eigene individuelle Lampen anfertigen kann. Natürlich trifft das auch auf Wolfgang Neumeier zu, meinen Dentalfachberater. Wir kennen uns schon zwei Jahre. Er weiß, wie ich berate, mit welchen Produkten oder welcher Software ich vorher gearbeitet habe, was es zurzeit gibt und was die Vor- und Nachteile sind. Das Motto unserer Zusammenarbeit ist mehr „need to have“ als „nice to have“.

dental bauer bietet auch sehr gute Seminare zur Niederlassung an. Bei jeder Beratung ist es wichtig, dass der Experte wirklich Ahnung vom Zahnarztberuf und den eigenen Vorstellungen hat. Das Depot bleibt die Basis, das ist ganz wichtig.

Was ist Ihnen bei der Beratung durch ein Dentaldepot wichtig?

Für mich ist entscheidend, ob ich persönlich mit dem Dentalfachberater kann. Ich muss den Eindruck bekommen, dass er mich richtig berät, anstatt mir viele kostenintensive Produkte verkaufen zu wollen, die für mich keinen wirklichen Praxisnutzen haben.

Welche Tipps würden Sie Praxisgründern mit auf den Weg geben?

Man soll sich nicht zu zügig niederlassen. Wenn die fachliche Assistenzzeit und die persönliche Spezialisierung abgeschlossen sind, sollte man sich in Marketing und Kommunikation fit machen. Positionieren geht vor Spezialisieren. Es ist wichtig, dass man ein gutes Gefühl hat und die richtigen Experten an seiner Seite. Erkenne Dich selbst, um andere erkennen zu können. Das Wesentliche in meinem Leben habe ich von Frauen gelernt, also auch von den Helferinnen. Frauen sind sozial kompetent und kommunikativ, das ist wichtig im Zahnarztberuf, in dem man jeden Tag so eng mit Menschen zusammenarbeitet.

Herr Dr. Bauer, vielen Dank.

PraWissimo

100 Prozent Praxisrelevanz
auf wissenschaftlicher Basis

3. – 7. Oktober 2012

9. Jahreskongress
der DGOI

Sporthotel Achenal
Grassau/Chiemgau

Der DGOI Jahreskongress 2012 mit neuem Konzept: intensive Fortbildung in kollegialer Atmosphäre mit Schwerpunkt auf hochwertigen Workshops.

Das Sporthotel Achenal in Grassau/Chiemgau bietet den idealen Rahmen für diesen Kongress. Merken Sie sich diesen besonderen Termin heute schon vor!



DEUTSCHE
GESELLSCHAFT
FÜR ORALE
IMPLANTOLOGIE

Information & Anmeldung: www.dgoi.info

Deutsche Gesellschaft für Orale Implantologie e.V. (DGOI)
Bruchsaler Straße 8 . 76703 Kraichtal . Tel. 07251 618996-0
Fax: 07251 618996-26 . mail@dgoi.info



Wolfgang Neumeier, Fachberater dental bauer, über die Praxisplanung mit Dr. Kostja Henry Bauer

„Wir haben gemeinsam mit Dr. Bauer, wie bei allen Existenzgründern, zuerst eine Bedarfsanalyse erstellt, um seine Vorstellungen und Wünsche zu erfahren. Dabei klären wir, in welcher Region sich der Praxisgründer niederlassen möchte, ob es eine Stadt- oder Landpraxis werden soll, ob der Praxisgründer eine Praxisübernahme oder Praxisneugründung bevorzugt, ob es eine Einzel- oder Gemeinschaftspraxis werden soll, wie groß die Praxisräume im Endausbau sein sollen, ob ein Praxislabor angeschlossen sein soll etc. Anhand dieser Vorgaben sichten wir unsere vorhandenen Übernahmen und Neugründungsobjekte und prüfen die Situation am Immobilienmarkt. Objekte, die vom Existenzgründer als interessant eingestuft

werden, begehen wir gemeinsam. Im Fall von Dr. Bauer hat es einige Zeit gedauert, bis wir das richtige Objekt gefunden hatten – ein im Bau befindliches Gebäude auf den Fildern in der Nähe von Stuttgart.

In Zusammenarbeit mit unserer Innenarchitektin Petra Zieher entstand dann auf Basis des Objektplans und den Vorstellungen von Dr. Bauer eine Skizzen-Praxisplanung. Bei einem gemeinsamen Termin trafen wir die Objektvermieter und klärten offene Fragen. Der Vermieter und Dr. Bauer wurden sich über den Mietvertrag einig – auch hier konnten wir unterstützend helfen. Dann haben wir mit der konkreten Planungsphase begonnen. Dabei sind besonders die ergonomischen Laufwege und eine durchdachte Abgrenzung der öffentlichen Bereiche und Behandlungsräume vom privaten Bereich zu beachten.

Für den endgültigen Praxisplan benötigen wir im nächsten Schritt die genauen Maße der später installierten dentalen Behandlungseinheiten, der Praxisausstattung und der Möbel. Die daraus entstandene Kostenaufstellung ist Grundlage für das Finanzierungsgespräch mit der Bank. Für Dr. Bauer habe ich die Termine bei den von ihm gewünschten Herstellern vereinbart, um Produkte aus dem Dentalbereich und die passenden Möbel, den Bodenbelag, die Beleuchtung und die EDV-Systeme auszuwählen. Je nach Bedarf und Wunsch des Kunden finden diese Termine bei uns im Depot oder direkt beim Hersteller statt.

Als die Ausstattung feststand, konnte Frau Zieher mit der Installationsplanung beginnen. Dafür hat sie in enger Abstimmung mit Dr. Bauer die dentalen Installationen für die Gewerke vermaßt in den Grundriss eingezeichnet. Für die korrekte Umsetzung unseres Installationsplans wurden vor Ort Baubesprechungen mit dem Architekten, Gewerken und unseren durchführenden Dentaltechnikern organisiert.

Nun ist alles so vorbereitet, dass Dr. Bauer wie geplant zum Oktober dieses Jahres seine Traumpraxis eröffnen kann.“

