

# „Es geht ja um nichts weniger als die eigene Zukunft!“

**INTERVIEW** >>> Dr. med. dent. Markus Fandel studierte in Berlin und Münster Zahnmedizin und erhielt 2005 die Approbation als Zahnarzt. Dem folgte die Dissertation zum Thema „Retrospektive Analyse von Knochenvolumen und Überlebensraten nach Blockaugmentat und Implantation des Straumann® Dental Implant Systems“ bei Univ.-Prof. Dr. Dr. Johannes Kleinheinz. Nach deutschlandweiten Praxisstationen arbeitete Dr. Fandel bis 2013 als wissenschaftlicher Assistent der Poliklinik für Chirurgische Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde bei Univ.-Prof. Dr. Dr. Gerhard Wahl. 2011 absolvierte er die Fachzahnarztprüfung zum Oralchirurgen (Zahnärztekammer Nordrhein) und ließ sich 2014 in eigener Praxis in Bonn nieder.



Souverän erfolgreich: Dr. Ena Fandel und Dr. Markus Fandel in der 2014 eröffneten Fachzahnarztpraxis Dr. Fandel in Bonn.



Die Praxis von Dr. Fandel ist eine oralchirurgische Überweiserpraxis und agiert als Zahnarztpraxis mit einem eigenem digitalen Meisterlabor.

**Herr Dr. Fandel, was waren Ihre Beweggründe, Zahnarzt/Oralchirurg/MKG-Chirurg zu werden, und in welchen Bereichen liegen Ihre heutigen Tätigkeitsschwerpunkte?**

Mich haben beim Studium schon immer die engen Zusammenhänge zwischen der Oralchirurgie und der Allgemeinmedizin fasziniert: Wie wirken sich Grunderkrankungen auf den oralen Bereich aus, was muss bei möglichen Therapieansätzen beachtet werden, wie wird eine Wundheilung dadurch beeinflusst und wie lassen sich Komplikationen beherrschen? Für die versierte Durchführung von schweren oralchirurgischen Eingriffen war mir ein fundiertes Fachwissen immer wichtig. Daher entschloss ich mich für die Weiterbildung zum Fachzahnarzt Oralchirurgie, durch die ich komplizierte und umfangreiche Eingriffe in der eigenen Praxis durchführen und Ansprechpartner für überweisende Kollegen sein kann. In der Fachzahnarztpraxis Dr. Fandel bin ich der Fachzahnarzt für Oralchirurgie (ZÄK Nordrhein) und habe den Tätigkeitsschwerpunkt Implantologie und Implantatprothetik (DGI). Meine Frau, Dr. Ena Fandel, hat den Tätigkeitsschwerpunkt Ästhetische Zahnmedizin (DGÄZ). Zudem besitzen wir die Zertifizierung zur Lachgassedierung, zum Laserschutzbeauftragten nach BGV B2 und die DVT-Fachkunde.

**Wie kamen Sie zu dem Wunsch, sich in einer eigenen Praxis niederzulassen, und mit welchen Herausforderungen wurden Sie während Ihrer Niederlassung konfrontiert?**

Die Niederlassung in einer eigenen Praxis war nach Abschluss der Fachzahnarzt Ausbildung für mich der nächste logische Schritt auf dem Weg in die Freiberuflichkeit. Es hat mich stets motiviert, etwas Eigenes aufbauen zu können. Zu den größten Herausforderungen während der Niederlassung gehörten alle nicht zahnmedizinischen Bereiche wie die Finanzbuchhaltung, die juristischen Rahmenbedingungen, die Handhabung der Richtlinien der Zahnärztekammer und der Versicherungen, das Bemühen um die Patienten, die Mitarbeiterführung, die Materialbestellung, die Praxisverwaltung und das Marketing. Hiermit verbringen die niedergelassenen Ärzte einen großen Teil ihres Berufslebens, der für eine noch intensivere Betreuung der eigenen Patienten oder für die eigene Weiterbildung besser

genutzt werden könnte. Mit dem Vertrauen auf die eigenen Fähigkeiten und der Gewissheit des beruflichen Erfolgs würde ich heute versuchen, eine noch umfangreichere und baulich modernere Praxis an einem neuen Standort hier in Bonn zu etablieren.

**Welche Tipps würden Sie Ihren jungen Berufskollegen geben, die sich mit einer Niederlassung beschäftigen?**

Die Niederlassung in einer eigenen Praxis oder Praxisgemeinschaft sollte gut überlegt sein: Habe ich hierfür den richtigen Zeitpunkt und Standort für meine persönliche Zukunft gewählt? Bin ich im Besitz der für mich notwendigen Weiterbildungen und Zusatzqualifikationen und besitze ich ein bestimmtes Alleinstellungsmerkmal? Bin ich eher Einzelkämpfer oder Teamplayer und kann ich, wie in unserem Fall, die Belastung des Praxisalltags aufteilen? Wie stellt sich das gesamte Umfeld der Praxis dar, und habe ich alle diese Punkte in einer sorgfältigen Standortanalyse berücksichtigt? Gibt es einen soliden Businessplan, der die Finanzgeber, Kollegen und Freunde







überzeugt? Welchen Umfang soll die Praxis in der Zukunft annehmen und sind die Räumlichkeiten dafür geeignet? Zur Klärung all dieser Punkte ist es ungemein wichtig, seine Pläne und sich selbst immer wieder auf den Prüfstand zu stellen. Wie stehen die engsten Familienmitglieder und Freunde zu dem Vorhaben, habe ich die richtigen und qualifizierten Partner an Bord und ab wann rentieren sich die zu tätigen Investitionen? Es geht ja um nichts weniger als die eigene Zukunft!

**Wie sieht Ihre derzeitige Praxisstruktur aus, was begeistert Sie an Ihrer Arbeit und wo liegen die größten Herausforderungen?**

Die Fachzahnarztpraxis Dr. Fandel vereint eine oralchirurgische Überweiserpraxis und eine Zahnarztpraxis mit eigenem Meisterlabor unter einem Dach. Dabei bieten wir das gesamte Spektrum der oralchirurgischen Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde sowie das der klassischen Zahnmedizin. Die Abformung erfolgt über einen Intraoralscanner (Trios 3, 3Shape) und die anschließende Fertigung über präzise CAD/CAM-Fräsgeräte (Ceramill Motion 2, Amann Girrbach). Hierfür setzen wir bewusst auf die Weiterbildungsbereitschaft und die Qualifikationen unserer Mitarbeiter, wodurch sich aktuelle Weiterentwicklungen gut in den Praxisalltag etablieren lassen.

Während ich an den täglichen Anforderungen in der Praxis und den Möglichkeiten der persönlichen Weiterentwicklung spürbar wachse und mich die abwechslungsreichen Praxisinhalte wirklich begeistern – es wird nie eintönig –, sind der verantwortungsvolle Umgang mit Patienten und der menschliche Umgang mit den eigenen Mitarbeitern bei gleichzeitig wachsendem Druck von außen doch eine Herausforderung. Steigender Verwaltungsaufwand, Bürokratie und Kostendruck fordern vom Praxisinhaber eine gut organisierte und eine finanziell durchgerechnete Praxisstruktur, damit es zur optimalen Ausnutzung von Arbeitskraft und Praxisinventar kommt. Misswirtschaft und fehlende Planung führen zu Unruhe im gesamten Praxisteam, die sich auf die Arbeit übertragen kann, wodurch die Qualität

der Behandlung der Patienten leiden kann. Diese Fehlervermeidung im Vorfeld zu betreiben, gehört wohl zu den größten Herausforderungen eines Chefs.

**Anhand welcher Kriterien haben Sie sich für Ihr erstes Implantatsystem entschieden?**

Während meines Studiums überließ mir bereits mein damaliger Doktorvater Univ.-Prof. Dr. med. Dr. med. dent. Johannes Kleinhainz das Thema meiner späteren Dissertation (2007): Retrospektive Analyse von Knochenvolumen und Überlebensraten nach Blockaugmentat und Implantation des Straumann Dental Implant Systems. Im weiteren Rahmen meines beruflichen Werdegangs begegneten mir dann weitere Implantatsysteme namhafter Markenfirmen, bis ich 2009 erneut am Universitätsklinikum Bonn unter der Leitung von Univ.-Prof. Dr. G. Wahl mit dem Straumann Implantatsystem in Kontakt kam. Hier vertiefte sich der Umgang mit den chirurgischen und prothetischen Komponenten und der Kontakt zu den Mitarbeitern der Firma Straumann, sodass die Etablierung des Implantatsystems in die eigene Praxis eine Folge der frühen Prägung ist.

**Und warum verwenden Sie heute das Straumann Implantatsystem?**

Die Firma Straumann gehört zu den führenden Implantatherstellern weltweit und verfügt über eine wissenschaftlich gut dokumentierte Datenlage bezüglich ihrer Implantate. Zudem ist die Handhabung der chirurgischen Kassette intuitiv, und die weiteren Komponenten bauen logisch aufeinander auf. Mit dem Straumann Implantatsystem lassen sich alle chirurgischen Indikationsklassen in einer niedergelassenen Praxis abdecken und durch die vielfältigen prothetischen Aufbaukomponenten patientenbezogen sehr gut versorgen. Für unsere Überweiser stellen wir in der Praxis mehrere Implantatsysteme vor, jedoch sind fast 99% aller gesetzten Implantate der Fachzahnarztpraxis Dr. Fandel aus dem Hause Straumann. Dieser Trend spiegelt sich auch im hauseigenen Meisterlabor wider, indem fast ausschließlich Straumann-basierter Zahnersatz gefertigt wird.

**Sie nutzen auch das Straumann Young Professional Program. Wie hat das Angebot Ihren Weg unterstützt?**

Das Straumann Young Professional Program bietet seinen Teilnehmern ein vielfältiges Fortbildungsprogramm, Subventionierungsgutscheine, Fachliteratur und einen Leitfaden zur Existenzgründung. Mithilfe dieses Programmheftes konnte ich an hochkarätigen Fortbildungen bezüglich Implantation und Weichgewebsmanagement teilnehmen sowie an speziellen implantatbezogenen Abrechnungskursen. Einige dieser Voucher lassen sich auch zum Erwerb einer chirurgischen (Starter-Kit Chirurgie) und einer prothetischen (Starter-Kit Prothetik) Kassette einsetzen. Dies ermöglicht den Newcomern den vergünstigten Einstieg in die Implantation und deren anschließender prothetischer Versorgung. Wissenschaftliches Know-how liefert zudem die ITI Treatments Guide Reihe mit evidenzbasierten Methoden zur implantologischen Versorgung im Praxisalltag. Abgerundet wird das Gesamtpaket mit dem Leitfaden zur Existenzgründung, in dem nützliche Planungsunterlagen mit Checklisten zur Existenzgründung sowie Fallstudien zum Thema Existenzgründung beinhaltet sind. <<<



# INTER-DENTALE 2018

YOUNG EXPERTS  
DENTAL SYMPOSIUM

---

19./20. Oktober 2018 in Hamburg, Dental Training Center

**Die Interdentale kommt.** Ein neuer Event? Ja. Mit frischem Wind? Auf jeden Fall. Die Interdentale bietet ein spannendes interaktives Programm für junge Zahnmediziner und Studenten. Mit innovativen Vorträgen, Expertentipps und Workshops weit jenseits von reinen Produktpräsentationen. Und Freitagabend ist Party. Bist du dabei?

Mehr Infos und Anmeldung unter: [www.interdentale.de](http://www.interdentale.de)

**SEI DABEI.  
SCHON AB  
149 EURO!**

