NEUGRÜNDUNG // Das Geschwisterpaar Eichmann gründete Anfang 2018 die Zahnarztpraxis „berliner MundArt". Eine komplette Neugründung aus dem Angestelltenverhältnis heraus bedeutete, dass sie ihren Patientenstamm komplett akquirieren mussten. Umso wichtiger waren daher ein absolut stimmiges Praxiskonzept, ein Wohlfühldesign und ein besonderes Leistungsangebot für ihre Klientel in Berlin-Schöneberg. Gelungen ist das mit den richtigen Partnern und einer Interieur-Spezialistin der Pluradent.

BERLINER MUNDART: „JUUT JEPLANT!"

Dr. Caroline Gommel

Wie eine kleine Zeitreise ist der Besuch in der Schöneberger Zahnarztpraxis „berliner MundArt". Das denkmalgeschützte mehrstöckige Eckhaus, in dem die Praxis Anfang 2018 eröffnet wurde, ist ein besonders schönes Beispiel für eine ästhetisch gelungene Architektur des Nachkriegsjahrzehnts. Wer dann die Tür zur Praxis öffnet, erlebt eine moderne Lounge-Atmosphäre mit einem Hauch der 1950er-Jahre. Genau das gehört zum Konzept der beiden Praxisgründer, den Geschwistern Dr. Francy und Dr. Lars Eichmann: „Wir wollten ein Wohlfühlambiente schaffen und gleichzeitig unverwechselbar sein. Daher haben

Abb. 1: Empfangstresen und Rezeption.

Abb. 1

Abb. 2

Abb. 3

Abb. 4

Abb. 2: berliner MundArt-Lounge. **Abb. 3:** Spielbereich für Kinder. **Abb. 4:** Mundhygienebereich.

wir den Look des Gebäudes aufgenommen und auf unsere Art – der berliner MundArt – in ein individuelles Praxisdesign umgesetzt."

Richtungsweisende Location

Während man die Fünfzigerjahre lange Zeit nur für ihre Bausünden verachtete, entdeckt man seit einigen Jahren den subtilen Charme der Berliner Nachkriegsmoderne neu, stellt erhaltenswerte Gebäude aus dieser Zeit unter Denkmalschutz und modernisiert sie. So haben die Geschwister Eichmann das Flair des Hauses bei der Gestaltung ihrer Praxis, Hauptstraße/Ecke Akazienstraße, ganz im Trend der Zeit in die Gestaltung ihrer Praxisräume einfließen lassen. Auffällig sind die schwungvollen Formen und abgerundeten Ecken der innenliegenden Wände sowie des Mobiliars und der Empfangstheke – ganz so wie das Haus selbst, das als „Eckhaus" keine Ecke bildet, sondern mit durchlaufenden Fensterfronten in einer Rundung verläuft. Dazu passt auch die Einrichtung im Empfangsbereich: Sessel aus weichem Velours, eine Anmutung von Wurzelfurnier an den Möbelfronten, die Trendfarben der damaligen Zeit: Taubenblau, Petrol, Messing. Es wirkt warm, einladend und alles andere als klinisch. Bei der Gestaltung des Interieurs hat die Diplom-Ingenieurin der Architektur, Gundula Lang von Pluradent, eng mit den Gründern zusammengearbeitet.

Dr. Francy Eichmann freut sich, dass dies so gut gelungen ist: „Gemeinsam mit unserem Architekten und der Fachplanerin und Interior Designerin von Pluradent haben wir ein Wohlfühlambiente geschaffen, damit unsere Patienten Vertrauen gewinnen. Den Erfolg messen wir an den Patienten selbst. Sie sind bei der Behandlung viel entspannter, und wer einmal bei uns war, kommt wieder." Die Zahnärztin räumt allerdings auch ein, dass es bis zur eigenen Traumpraxis ein langer und steiniger Weg war.

Gute Planung ist der halbe Erfolg

Für Dr. Lars Eichmann war immer klar, dass er sich nach einer Zeit im Angestelltenverhältnis mit eigener Praxis niederlassen wollte. Zunächst plante der Zahnarzt alleine, doch noch während der Vorbereitungsphase stieß seine Schwester Dr. Francy Eichmann – damals noch in ihrer Assistenzzeit - dazu, sodass die beiden die Praxis in Schöneberg gemeinsam entwarfen und schließlich am 1. Januar 2018 eröffneten. Dr. Lars Eichmann betont, wie wichtig es war, sich umfassend vorzubereiten. „Ohne gute Beratung und kompetente Partner ist so ein Vorhaben kaum realisierbar. Diese jedoch zu finden, gestaltet sich manchmal recht schwierig. Bei uns war es ein bisschen wie trial and error."

Zunächst arbeiteten die Gründer mit einer lokalen Praxisberatung zusammen. Zwei Anläufe mit verschiedenen Standorten führten nicht zum Erfolg. Der Architekt hatte dafür jeweils bereits eine ausgereifte Planung vorgelegt, doch die Praxiskonzepte und Businesspläne erwiesen sich als unzureichend, und so lief die Abstimmung mit den Vermietern nicht optimal. Nach dieser negativen Erfahrung trennten sich die Zahnärzte von der ursprünglichen Beratungsfirma und starteten auf Empfehlung die Zusammenarbeit mit der Pluradent. Mittlerweile war ein neuer passender Standort gefunden. Zum neu aufgestellten Team gehörten nun der neue Berater Marco Reimer; ein Steuerberater, der sich unter anderem auf Existenzgründungen von Zahnarztpraxen spezialisiert hat; die Mitarbeiter der Pluradent und ein erfahrener Bauleiter. Das Praxiskonzept wurde überarbeitet, ein neuer Businessplan

Abb. 5

Abb. 6

Abb. 5: Großzügige Flure. **Abb. 6:** Behandlungszimmer.

Abb. 7: Behandlungszimmer. **Abb. 8:** Kinderbehandlungszimmer.

Abb. 9: Keramiklabor.

geschrieben und der Ausbau der neuen Praxisräume gestaltet. Dieses Mal ging alles auf. Die Banken waren überzeugt. Es konnte losgehen.

Die Ausstattung: Retro und Zukunft

Die Praxis berliner MundArt belegt derzeit eine Fläche von 380 Quadratmetern. Vier Behandlungszimmer mit modernster Ausstattung stehen zur Verfügung. Es gibt ein Praxislabor und einen großzügigen Empfangs- und Wartebereich. Beiden Praxisgründern war das Thema der Nachhaltigkeit besonders wichtig, so haben sie weitere vier Behandlungszimmer vorsorglich vorbereitet und zusätzlich 70 Quadratmeter angrenzende Fläche ange- und untervermietet. Die Praxis kann also in der Zukunft problemlos wachsen, ohne dass ein Umzug notwendig wird. Der Denkmalschutz des Hauses hat den Gründern so manches Kopfzerbrechen bereitet. So mussten sehr viele bauliche Auflagen erfüllt werden, beispielsweise wurde der Bau einer Fluchttreppe nötig. Dennoch waren sich die Gründer einig, dass sie gerade in diesem besonderen Ambiente eine moderne Praxis mit Ausbaupotenzial verwirklichen und ihre Vorstellungen 1:1 umsetzen könnten. Obwohl das Interieur mit ausgesuchten Möbeln und Ausstattungselementen die 1950er-Jahre zitiert, ist die Praxis technisch und digital auf dem neuesten Stand. Jedes Behandlungszimmer verfügt über drei Monitore, unter anderem auch für eine moderne Patientenkommunikation und -aufklärung. Die digitale Patientenakte ersetzt von Anfang an lästige Karteikarten, die viel Platz brauchen. Digitales Röntgen ist eine Selbstverständlichkeit.

Alles aus einer Hand

Berlin hat eine hohe Zahnarztdichte von insgesamt rund 1.500 Patienten pro Praxis. Differenzierung ist also ein hohes Gebot für Praxen, die erfolgreich sein wollen. Dr. Lars Eichmann schildert, worauf es nach seiner Erfahrung bei der Neugründung ankommt: „Am Anfang steht die Vision. Bei uns war das immer der Gedanke, dass man in unserer Praxis gerne behandelt werden und gerne arbeiten will. Aus der Vision entsteht dann ein Praxiskonzept, das alle relevanten Fragen

beantwortet: Wer sind unsere Patienten? Was bieten wir ihnen an? Wie differenzieren wir uns vom Wettbewerb? In einem nächsten Schritt wird dieses Konzept quantifiziert: Wie viele Mitarbeiter und welche Ausstattung brauchen wir? Dazu gehören das Gründerprofil, die Praxispositionierung, das Behandlungs- und Einrichtungskonzept sowie eine Investitionsplanung. All das sind wesentliche Bestandteile des Businessplans, der uns und unsere Geldgeber am Ende überzeugen muss."

Alle Tage für die Patienten da

Der Clou der Schöneberger Praxis ist ein besonderer Service für Patienten, den sie in kaum einer anderen Praxis bekommen. Die Praxis ist an allen sieben Tagen in der Woche geöffnet! Damit sind bereits alle Berufstätigen in besonderer Weise angesprochen. Ein weiterer Pluspunkt ist eine breite Abdeckung an Fachgebieten. So versammeln die beiden Zahnärzte alle Disziplinen unter einem Dach: Von der Ästhetischen Zahnheilkunde über die Endodontie, Implantologie, Chirurgie, Prothetik bis zur Kinderzahnheilkunde mit einem kindgerecht eingerichteten Behandlungszimmer und Wartebereich sowie einem speziellen Behandlungskonzept für die Kleinsten. Das praxiseigene Keramiklabor ermöglicht eine schnelle und direkte Umsetzung höchster ästhetischer und funktioneller Arbeiten. Das breite Spektrum fördert die Patientenbindung, denn die ganze Familie kann in die Praxis kommen und für die meisten Indikationen ist die Überweisung zu einem Spezialisten überflüssig.

Sich abheben, aber nicht abheben

Die Eichmanns wissen, dass sie sich mit ihrem Praxisangebot von der Masse abheben müssen, um von potenziellen Patienten gesehen und gemocht zu werden. „Wir wollen uns abheben, aber wir wollen nicht abgehoben wirken. Im Gegenteil. Uns ist wichtig, mit dem Patienten auf Augenhöhe zu sein. Der Name der Praxis trägt dazu bei: „berliner MundArt – Mein Zahnarzt." Auf www.berliner-mundart.de ziehen sich Berlinerische Zitate wie ein roter Faden durch den gesamten Webauftritt. So liest, wer sich auf der Praxis-Homepage über das Leistungsspektrum der Zahnärzte informiert, kleine Redewendungen und passende Wortspiele im Berliner Dialekt. Das Motto zum Thema Implantologie beispielsweise ist der kleine Ausspruch: „Sach ma, willste Wurzeln schlagen." So etwas macht die Zahnärzte nahbar für die Patienten und schafft Vertrauen: keine medizinische Fachsprache, sondern eine direkte, verständliche und humorvolle Ansprache der Patienten „auf Augenhöhe". Das Lokalkolorit vermittelt eine unaus-

ANZEIGE

PlastiSept *eco* MaxiWipes

Aktion

- Bakterizid inkl. TBC, MRSA
- Levurozid
- Begrenzt viruzid im DVV-Carriertest (2012) gegen unbehüllte Noroviren sowie alle behüllten Viren
- VAH/DGHM zertifiziert

Alkoholfreie Feuchttücher zur Reinigung und Desinfektion von empfindlichen Oberflächen von Medizinprodukten.

4 x Spenderbox, leer

2 x Karton mit 4-NF Beuteln

REF 5551 **260,00 €***

Angebot gültig vom 01.03.2018 – 31.01.2019

ALPRO®
ALPRO MEDICAL GMBH
www.alpro-medical.com

* Alle Preise sind unverbindliche Preisempfehlungen und verstehen sich zzgl. MwSt.

gesprochene Botschaft: „Wir sind hier im Kiez zu Hause. Wir sprechen kein Fachchinesisch. Bei uns könnt ihr euch wohlfühlen." Dazu kommt noch ein besonderer Service der Praxis auf Google: In einem 360°-Rundgang können Patienten und Interessierte die Praxis virtuell erkunden, um sich einen ersten Eindruck zu verschaffen.

Juut jeplant!

Eine Praxisgründung gleicht zuweilen einem logistischen Kunststück. Das liegt daran, dass eine Entscheidung die andere bedingt. So sollte zu Beginn idealerweise eine umfassende Wettbewerbsanalyse des potenziellen Praxisumfelds durchgeführt werden. Die notwendigen Um- oder Ausbaupläne können in Angriff genommen werden, wenn der Miet- oder Kaufvertrag für das Praxisobjekt unterschrieben ist. Die Einrichtungsinvestitionen sowie die Um- oder Ausbaukosten müssen zeitgleich kalkuliert werden, um eine Finanzierung zu beantragen. Ein richtiger Fahrplan ist nötig, um den Überblick nicht zu verlieren. Die neu gegründete Praxis berliner MundArt ist erfolgreich – auch dank guter Planung. Hier steht der Patient wirklich im Fokus, das zeigt sich am gesamten Konzept: ein Ambiente zum Wohlfühlen, Behandlungskonzepte über viele Fachgebiete und für die ganze Familie, Begegnung auf Augenhöhe und besonders patientenfreundliche Öffnungszeiten. Was sich zu Anfang schwierig gestaltete – Locationsuche, Praxiskonzept und Businessplan – gelang mit den richtigen Partnern. Im Fall der „berliner MundArt" trug die Unterstützung des Teams der Pluradent sowie anderer wertvoller Partner wesentlich zum Erfolg bei: Juut jeplant!

BERLINER MUNDART MVZ GMBH
Dr. Lars Eichmann &
Dr. Francy Eichmann
Haupstraße 23–24
10827 Berlin
Tel.: 030 75002390
hello@berliner-mundart.de
www.berliner-mundart.de

PLURADENT AG & CO KG
Kaiserleistraße 3
63067 Offenbach am Main
Tel.: 069 82983-0
Fax: 069 82983-271
offenbach@pluradent.de
www.pluradent.de

Annika Treutler
Konzertpianistin

Für den vollendeten Klang brauche ich die ganze Klaviatur.

Teneo
Zusammenspiel in Perfektion

Auf der großen Bühne zählt jeder einzelne Ton. Das nimmt sich Teneo zum Vorbild: Mit der großen Benutzeroberfläche, 6 Instrumentenpositionen sowie der integrierbaren Endodontie- und Implantologiefunktion hält er alle Extras für das volle Leistungsspektrum bereit.

Warum sollten Sie sich mit weniger zufriedengeben?

dentsplysirona.com

THE DENTAL SOLUTIONS COMPANY™

Dentsply Sirona