

„Die Lehrinhalte der Universität bereiten uns
angehende Zahnärzte in keinster Weise auf das vor,
was wir später betriebswirtschaftlich leisten müssen.
Das ist ein großes Manko!



Daher sollten nicht nur betriebswirtschaftliche Themen
zum universitären Curriculum zählen,
**sondern auch niedergelassene Zahnärzte
Dozentenfunktionen übernehmen.“**

ZA Nima Shams



ZA David Klingert

INTERVIEW >>> Die südhessische Stadt Hochheim am Main liegt zwischen den Ballungszentren Frankfurt am Main und Mainz und zählt etwas mehr als 17.000 Einwohner. Eine von derzeit 14 Zahnarztpraxen im Ort ist die Zahnarztpraxis SANUPARK ZAHNMEDIZIN, die seit März 2018 im Sanupark Ärzte-Zentrum Rhein-Main von Nima Shams und David Klingert geführt wird. Welche Beweggründe beide Zahnärzte für ihre Standortwahl hatten und welche Umstände die Niederlassung prägten, verrät das folgende Interview.

Herr Klingert, Herr Shams, Sie haben von 2009 bis 2014 zusammen Zahnmedizin in Erlangen studiert und während des Studiums den Entschluss gefasst, später eine gemeinsame Praxis zu führen. Welchen Weg sind Sie von der Idee zur Verwirklichung gegangen?

Klingert: Wir haben zuallererst im Dezember 2017 eine Altpraxis übernommen, von einem in Rente gehenden Kollegen in Hochheim, der, nach vergeblicher Suche nach einem Nachfolger, uns die Praxis für einen fairen Preis verkauft hat. Hierbei lag der Fokus auf dem Patientenstamm und zwei sehr netten Helferinnen, die wir übernommen haben und mit denen wir bis heute überaus zufrieden sind. Teil des Deals war der Punkt, dass wir die Immobilie nicht übernehmen. Die Räumlich-

keiten der alten Praxis hat dann wiederum eine andere Zahnärztin bezogen. So waren wir frei in unserer Standortwahl. Wir wollten dann im Januar 2018 unsere neuen Praxisräume im Sanupark Ärzte-Zentrum Rhein-Main in Hochheim beziehen, sahen uns aber mit einem Bauverzug von sechs Monaten konfrontiert. Das war eine schmerzliche Erfahrung in vielerlei Hinsicht: Von diversen Baumängeln (die wir zum Teil bis heute ausbessern müssen) über enorme finanzielle Einbußen bis hin zu wiederholten Enttäuschungen in Bezug auf verschiedene Dentaldepots. Ohne pauschalisieren zu wollen – in unserem Fall wurde deutlich, dass unsere vermeintliche Unerfahrenheit vonseiten der Depots ausgenutzt und wir mehrfach mangel- und fehlerhaft beraten wurden.



Freunde und Arbeitskollegen, beide aus Hessen: Aus einem Scherz im Studium, dass es doch witzig wäre, gemeinsam eine Praxis aufzumachen, wurde erfolgreicher Ernst ... Nima Shams und David Klingert in ihrer Praxis in Hochheim.

Gab es denn im Zuge des universitären Studiums irgendeine Art von Vorbereitung auf die Niederlassung?

Shams: Nein, absolut keine! Die Lehrinhalte der Universität bereiten uns angehende Zahnärzte in keinsten Weise auf das vor, was wir später betriebswirtschaftlich leisten müssen. Das ist ein großes Manko und kostet uns Zeit, Nerven und viel Geld! Daher sollten nicht nur betriebswirtschaftliche Themen zum universitären Curriculum zählen, sondern auch mehr niedergelassene Zahnärzte Dozentenfunktionen an den Unis übernehmen. Denn die Praxiserfahrungen jener Zahnärzte würden uns, vor allem zu Beginn, den Weg in die Niederlassung ein wenig erleichtern. Wir sind übrigens für Anfragen offen und würden uns freuen, wenn wir unsere Erfahrungen anderen mit auf den Weg geben könnten!

Klingert: Es gibt natürlich keine garantierte Erfolgsformel für das Projekt „Niederlassung“. Es ist ein individueller Schritt, den jeder mit seinen eigenen Vor- wie Nachteilen gehen muss. Bei Nima und mir ging es vor allem um die Frage des Zeitpunkts: Wir hatten unsere Traumimmobilie gefunden, konnten aber, da ich noch in der oralchirurgischen Fachzahnausbildung bin und keine kassenärztliche Zulassung habe, nicht gleichzeitig in die Praxis eintreten. Warten wollten

„Wir brauchen keine große Marketingtrommel zu rühren, weil uns die Patienten weiterempfehlen.“

Mundpropaganda ist ein starkes Marketingtool!“

wir nicht, da uns das die Immobilie gekostet hätte, also haben wir uns für ein vorläufiges Hybridmodell entschieden. Uns war auch wichtig, die Gründung nicht hinauszuzögern. Wir sind jetzt jung, voller Elan und Tatendrang, noch ohne Familie mit Kindern und haben genug Kraft, körperlich wie psychisch, mit den Anstrengungen umzugehen. Diesen Zeitpunkt wollten wir nutzen! Und die Kooperationsbereitschaft der Bank war hoch, weil wir natürlich beste Voraussetzungen für eine lange Kredittilgung mitbringen.

Was genau hat Sie bewogen, sich im mittelstädtischen Raum niederzulassen?

Klingert: Ganz klar, die hohe ZA-Dichte in den umliegenden Großstädten. Wir wollten nicht die hundertste Praxis in Frankfurt am Main oder Mainz

sein. Gleichzeitig war uns der ländliche Raum zu weit ab „vom Schuss“, und dann fanden wir in Hochheim unsere Traumimmobilie im Sanupark Ärzte-Zentrum. In dem Neubau konnten wir unsere eigenen Gestaltungsideen umsetzen und haben auch die Möglichkeit, interdisziplinär zu arbeiten.

Shams: Der Patientenumgang ist hier sehr familiär. Das ist in der Großstadt bestimmt nicht immer der Fall. Und wir brauchen keine große Marketingtrommel zu rühren, weil uns die Patienten weiterempfehlen. Mundpropaganda ist ein starkes Marketingtool! Hochheim bietet uns zudem eine hohe Lebensqualität, und das

„Wir wollten nicht
die hundertste Praxis
in Frankfurt am Main
oder Mainz sein.“

Pendeln ist angenehm. Wenn es einen nennbaren Nachteil gibt, dann eigentlich nur die schlechte innerörtliche Verkehrsanbindung; vor allem für ältere Patienten ist das ein Problem.

Wo sehen Sie sich beruflich, als Praxis, in den nächsten fünf Jahren?

Der Plan ist, in den kommenden Jahren eine wirtschaftlich lukrative Praxis zu führen, die am Puls der Zeit und up to date in Forschung und technischen Möglichkeiten ist. Gleichzeitig wollen wir unsere Praxis als vertrauensvolle Marke in Sachen Patientenbetreuung weiterentwickeln. Es geht ja nicht um Modernität und Innovation nur zum Selbstzweck, sondern immer in Bezug auf den Patienten und dessen zahnmedizinische Belange. <<<

Die Praxis **SANUPARK ZAHN-MEDIZIN** in Hochheim am Main bietet das komplette zahnmedizinische Spektrum mit Schwerpunkten auf CAD/CAM, Endodontie und Oralchirurgie. Es werden alle Altersgruppen und Kassen- wie Privatpatienten betreut.



IDS 2019, Köln
12.03. – 16.03.2019
Halle 10.2 · Stand T010

Zirkon- Ästhetik

... perfektionieren Sie mit ZIRAMANT-Schleifern!

Die eindrucksvolle Härte und Haltbarkeit von Zirkoniumdioxid stellt höchste Ansprüche an das Instrumentarium.

Die speziell diamantierte ZIRAMANT-Serie meistert sowohl individuelle Korrekturen am Gerüst vor der Verblendung im Labor oder später bei der Eingliederung am Patienten, als auch das Trepanieren oder Trennen der Zirkonversorgung im Praxisalltag.



Jetzt vorteilhaft einkaufen im



www.busch-dentalshop.de

... 24 Stunden 7 Tage die Woche für Sie erreichbar...



BUSCH & CO. GmbH & Co. KG

51766 Engelskirchen • Tel. +49 2263 86-0 • www.busch.eu