

# Weil Zahnärzte auch Unternehmer sind

**PRAXISGRÜNDUNG – TEIL 1** Seit dem Jahr 2017 bietet das Bielefelder Start-up Zahnarzt-Helden dentale Großgeräte wie Behandlungseinheiten, Röntgengeräte und Intraoralscanner über [www.zahnarzt-helden.de](http://www.zahnarzt-helden.de) online und zu fairen Preisen an. Das junge Unternehmen setzt dabei nicht nur auf digitale Vertriebswege, sondern schafft vielmehr die grundlegenden Voraussetzungen dafür, dass Zahnärzte auch Unternehmer sein können. In dieser dreiteiligen Serie berichtet Zahnarzt-Helden von der Zusammenarbeit mit einem Gründertrio aus Neuss, bei dem genau dieses unternehmerische Handeln Leitgedanke ihrer zukünftigen Selbstständigkeit ist. Die drei Zahnärzte möchten mit ihrem neuartigen Praxis-konzept eine Lösung für aktuelle Probleme auf dem Dentalmarkt finden – und verkörpern damit gleichzeitig den Kern von Zahnarzt-Helden.

Wenn man als Zahnarzt eine Praxis gründen möchte, dann geht man zur Bank und erhält in der Regel kurze Zeit später einen Kredit. Für Kreditgeber gilt der zahnärztliche Berufsstand als risikoarm. Und auch die beiden Zahnärzte

mit ihrem erfahrenen Partner Jörn Schöfmann haben die Jungunternehmer ein Praxiskonzept entwickelt, das die bekannten Muster überholt und für den Dentalmarkt zukunftsweisend sein kann.

Durch ein flexibles Schichtsystem und eine Praxis auf dem neusten Stand der Technik wollen die drei nicht nur vor allem weiblichen Mitarbeiterinnen attraktive Arbeitsbedingungen bieten, sondern auch ihren Patienten die beste Versorgung. Bei der Klientel werden übrigens alle bedient – ob Kinder oder Erwachsene, Personen mit viel oder wenig Einkommen. Aber auch externe Kollegen sollen nicht zu kurz kommen: Graf, Jennessen und Schöfmann möchten den fachlichen Austausch durch eigene Schulungen fördern – und das nicht nur in Bezug auf zahnmedizinische Themen, sondern auch auf die



**Sind für große und kleine Patienten da:** Die Zahnärzte Dr. John Frederic Jennessen, Tim Graf und Dr. Jörn Schöfmann (v.l.n.r.).

Tim Graf und John Frederic Jennessen haben im Oktober 2018 den Termin bei ihrer Bank mit dem Gefühl verlassen, die nötige finanzielle Unterstützung für ihre Praxisgründung zeitnah zu bekommen. Schließlich entspricht ihre Form der Niederlassung dem aktuellen Zeitgeist: 39 Prozent aller Zahnärzte, die sich selbstständig machen wollen, träumen von der Gründung einer Berufsausübungsgemeinschaft. Die Aussicht auf eine ausgewogene Work-Life-Balance spielt hier sicherlich eine entscheidende Rolle – für Graf und Jennessen aber nur ein Vorteil von vielen. Zusammen

## Das Konzept

Drei externe Einzelpraxen werden zu einer modernen Großpraxis zentralisiert, die den ehemaligen Inhabern weiterhin Anstellung gewährleistet. Der Profit liegt nicht nur in der Übernahme von Patienten, sondern in einem enorm großen Pool aus Wissen und Erfahrung. Ein Austausch auf Augenhöhe, wie sie betonen. Außerdem wirken Graf, Jennessen und Schöfmann so dem Problem entgegen, dass Altpraxen heutzutage nur schwer Nachfolger finden. Eine klassische Win-win-Situation.

**ZÄHNE**  
Ihre Zahnärzte in Neuss

unternehmerischen Aspekte des Berufsbildes Zahnarzt, die während des Studiums noch wenig Beachtung finden. Ein großes Projekt. Zu groß für ihre Bank, wie sich herausgestellt hat.

„Und dann sind wir aufgewacht.“

Nachdem die drei angehenden Gründer wochenlang von ihrer Bank hingehalten worden sind, wächst ihre Skepsis. „Wir wurden im Regen stehen gelassen. Zu keinem Zeitpunkt gab

es seitens der Bank einen Fahrplan, wie wir an unser Ziel kommen. Uns wurde lediglich das Feedback gegeben, dass alles kein Problem sei. Und dann sind wir nach und nach aufgewacht und haben gemerkt, dass wir Kontakt zu anderen Banken aufnehmen müssen“, erklärt Jennessen.

Es folgte ein langwieriger Prozess des Wartens. Zumal auch ihr neuer Vermieter durch die Verzögerung der Bankentscheidung immer wieder vertröstet werden musste. Als das Projekt bereits zu scheitern drohte, war es aber genau dieser Vermieter, der Graf, Jennessen und Schöfmann den entscheidenden Kontakt zu einer fachfremden Bank, der Norddeutschen Landesbank, gab. Dort wurde direkt mit offenen Karten gespielt: „Die Nord/LB hat uns sofort darüber in Kenntnis gesetzt, dass der Entscheidungsprozess normalerweise sechs Wochen dauert, sie aber zwei Wochen länger benötigen, weil Zahnärzte sonst nicht zu ihren Kunden gehören. Nach acht Wochen hatten wir die Zusage“, so Graf.

### Niedrigere Investitionskosten durch Gerätemiete

Für eine Bank wie die Nord/LB, die ihre Investments auf diverse Branchen und Unternehmensformen verteilt, gelten Graf, Jennessen und Schöfmann mit ihrem Projekt Großpraxis als ein risikoarmes Geschäft – wenn auch sie bei Weitem nicht in die Förderschablone einer durchschnittlichen Zahnarztpraxis passen. Was ihrer Bankzusage ohne Zweifel zugutekam, ist die Finanzierung der neuen Dentalgeräte über das Mietmodell der Zahnarzt-Helden. Dadurch dass die drei Gründer die Nutzung der Geräte über einen geringen monatlichen Betrag anstelle hoher einmaliger Anschaffungskosten abgelten, konnte das gesamte Investitionsvolumen erheblich gesenkt werden. Zu der Gerätemiete über Zahnarzt-Helden gehört auch der Bezug des technischen Services zum monatlichen Festpreis.

Das Mietmodell in Verbindung mit der Service-Techniker-Flat ermöglicht Zahnärzten wie Graf, Jennessen und Schöfmann planbare und transparente Kosten – die Grundvoraussetzung einer wirtschaftlichen Praxisführung. Beispielsweise beläuft sich die monatliche Mietrate für eine Behandlungseinheit inklusive Servicetarif auf etwa 700 EUR. Mit einem Umsatz von 300 bis 500 EUR pro Stunde am Stuhl kann ein Zahn-

arzt diese Mietrate innerhalb von rund zwei Arbeitstagen wieder einholen. Den Hauptnutzen des Mietmodells sehen die drei jedoch klar in einem weiteren Punkt, wie Jennessen betont: „Durch die Miete über Zahnarzt-Helden und den inkludierten kostenfreien Gerätewechsel können wir unserem Konzept treu bleiben, das heißt eine fortschrittliche Praxis sein, die immer auf dem neusten Stand der Technik ist.“

Die Innovationszyklen werden schließlich auch auf dem Dentalmarkt immer kürzer, sodass ein Gerät bereits nach wenigen Jahren veraltet ist. Die kostenfreie Wechselgarantie über die Miete von Zahnarzt-Helden sorgt nun dafür, dass in puncto Technologie kein Zahnarzt mehr so schnell abgehängt wird. Hinter dem ganzen Gründungsprojekt der drei Zahnärzte stecken – von der Planung bis zur Bankzusage – nicht nur 13 Monate harte Arbeit, sondern vor allem der große Wunsch, zukunftssträchtige Großpraxen nicht in die Hand von marktfremden Investoren zu geben. „Fremdinvestierte Praxen sind etwas ganz anderes, als der Zahnmedizinermarkt braucht“, sind sich alle einig. Graf, Jennessen und Schöfmann möchten mit ihrem Konzept eine dringend notwendige Lösung für die veränderten Bedürfnisse und Strukturveränderungen des Dentalmarkts finden. Genauso wie sich Praxen neu aufstellen müssen, sollten aber auch Banken ihre Förderrichtlinien über Einzelpraxen hinaus für die Zukunft öffnen.

### INFORMATION

#### ZÄHNE

#### Ihre Zahnarztpraxis in Neuss

Dr. John Frederic Jennessen

Dr. Jörn Schöfmann

Tim Graf

Kaarster Straße 38

41462 Neuss

Tel.: 02131 151090

info@zaeh-ne.de

www.zaeh-ne.de

#### Zahnarzt-Helden GmbH

Niederwall 1–3

33602 Bielefeld

Tel.: 0521 54380908

info@zahnarzt-helden.de

www.zahnarzt-helden.de



**3M™ Filtek™ Universal Restorative**

**Rundum einfach.**

**3m.de/dental**