

Weil Zahnärzte auch Unternehmer sind

Ein Beitrag von Lea Feldkämper

PRAXISGRÜNDUNG – TEIL 2 /// Das Bielefelder Start-up Zahnarzt-Helden bietet seit 2017 dentale Großgeräte wie Behandlungseinheiten, Röntgengeräte und Intraoralscanner über www.zahnarzt-helden.de online an. Dabei setzt das junge Unternehmen nicht nur auf digitale Vertriebswege, sondern schafft vielmehr die grundlegenden Voraussetzungen dafür, dass Zahnärzte auch Unternehmer sein können. In unserer dreiteiligen Serie (Teil 1 in ZWP 12/19) berichtet Zahnarzt-Helden von der Zusammenarbeit mit einem Gründertrio aus Neuss. Die drei Zahnärzte möchten mit einem neuartigen Praxiskonzept eine Lösung für aktuelle Probleme auf dem Dentalmarkt finden – und verkörpern damit gleichzeitig den Kern von Zahnarzt-Helden.



Das Gründertrio aus Neuss: Dr. John Frederic Jennessen, Dr. Jörn Schöfmann, Tim Graf und ihr erster Angestellter Gregor Heering (v.l.n.r).

Zwei Etagen, 23 Behandlungsräume auf über 1.000 Quadratmetern. Inmitten der Neusser Fußgängerzone entsteht derzeit eine Großpraxis, die nicht nur alle zahnmedizinischen Fachbereiche abdeckt und Mitarbeitern einen attraktiven Arbeitsplatz bieten soll, sondern auch ein zukunftssträchtiges Modell für die Übernahme von Altpraxen darstellt. Im ersten Teil dieser Serie haben die drei Gründer Tim Graf, John Frederic

Jennessen und Jörn Schöfmann von ihrem 13-monatigen Kampf bis zur Zusage einer förderwilligen Bank berichtet. Bei einer derartigen Praxisgröße ist das Investitionsvolumen hoch – die Kreditbereitschaft vieler Bank geht jedoch nicht über eine Standard-Einzelpraxis hinaus. Den drei Praxisgründern kam zugute, dass sie viele ihrer Dentalgeräte über das Mietmodell der Zahnarzt-Helden beziehen. Eine Gerätemiete

senkt die Investitionskosten im Vergleich zum klassischen Kauf erheblich. Doch nicht nur bei der Art der Finanzierung setzen Graf, Jennessen und Schöfmann auf Alternativen – auch in puncto Markenwahl plädieren die Jungunternehmer dafür, dass unbekannte Hersteller keine zweite Wahl sein müssen. Mit Zahnarzt-Helden haben sie dabei einen Anbieter gefunden, der diese Ansicht vollends vertritt.

ZWEI PROBLEME, EINE SPEZIELLE TÄGLICHE ZAHNPASTA



+ 63 %
stärkere Reduktion der Schmerzempfindlichkeit*¹

+ Fortwährende Verbesserung
der Schmerzempfindlichkeit über 24 Wochen^{†2}

+ 40 %
Verbesserung der Zahnfleischgesundheit^{‡3}



Tägliche Duo-Effekt-Zahnpasta

Klinisch nachgewiesene Reduktion von Schmerzempfindlichkeit und Verbesserung der Zahnfleischgesundheit

Bietet alle Vorteile einer täglichen Zahnpasta

*Prozentuale Verbesserung des Schiff-Score verglichen mit einer normalen Fluorid-Zahnpasta nach 8 Wochen, Test 0,454 % w/w Zinnfluorid-Zahnpasta vs. Kontrollzahnpasta nur mit Fluorid. Die Unterschiede des taktilen Schwellenwerts für die Testzahnpasta im Vergleich zu reiner Fluorid-Zahnpasta betrugen 7,5g nach 4 Wochen und 27,2g nach 8 Wochen.

†Studie durchgeführt mit 0,454 % w/w Zinnfluorid-Zahnpasta; Messung von Schiff-Score sowie Bewertung mittels DHEQ-Fragebogen.

‡Prozentuale Verbesserung des Blutungsindex nach 24 Wochen, Test 0,454 % w/w Zinnfluorid-Zahnpasta vs. Kontrollzahnpasta nur mit Fluorid. Die Studie belegte auch eine Verbesserung um 19 % beim modifizierten Gingiva-Index für die Test-Zahnpasta vs. Kontrollprodukt in Woche 24. Beide Werte stellen Indikatoren für eine Verbesserung der Zahnfleischgesundheit dar.

1. Parkinson CR, et al. Am J Dent. 2015; 28: 190–196. 2. 204930. GSK data on file. April 2017. 3. RH01515. Clinical study report, GSK data on file.

Zukünftig möchten die drei Gründer auch unter Kollegen mehr Aufklärungsarbeit leisten. Für Graf, Jennessen und Schöfmann bedeutet das, junge Zahnärzte auf ihrem Weg in die Selbstständigkeit von ihren eigenen Erfahrungen profitieren zu lassen.



Das Problem

Studierende der Zahnmedizin sammeln ihre ersten Behandlungserfahrungen im Normalfall an Stühlen von ein oder zwei verschiedenen Herstellern. Diese Unternehmen haben es früh geschafft, einen Fuß in die Universitäten zu setzen – mit großem Wettbewerbsvorteil, denn Gewohntes möchte man bekanntlich so schnell nicht mehr hergeben. So kann es passieren, dass viele Absolventen nur die namhaften Marken kennen und eine Auseinandersetzung mit Alternativen scheuen. Aus wirtschaftlicher Perspektive halten Graf, Jennessen und Schöfmann aber genau diese Auseinandersetzung für essenziell. „Wenn ich Unternehmer werde, geht es darum, wie die Langlebigkeit, wie das Preisgefüge und wie der Support sind. Da sollte man immer auch einen Blick nach rechts und links werfen“, erklärt Jennessen.

Nur wer die Wahl hat, kann unternehmerisch handeln

Bei ihrer Suche nach den passenden Praxisgeräten sind Graf, Jennessen und Schöfmann auf Zahnarzt-Helden aufmerksam geworden. „Bei vielen Gesprächen mit Depots hatten wir ein schlechtes Bauchgefühl, weil uns immer wieder ein und dieselbe Einheit angeboten worden ist. Zahnarzt-Helden haben unser Vertrauen gewonnen, weil sie uns andere Marken aufzeigen konnten“, so Graf. Auch für die extreme Preisfeilscherei auf

Dentalmessen haben die drei Gründer keinerlei Verständnis: „Wenn ich bei einem Preis fast 50 Prozent Nachlass geben kann, dann stimmt der Preis nicht.“

Schlussendlich ist für ihre Großpraxis die Wahl bei sechs Einheiten auf das Modell T500 von Morita gefallen. Genau passend für designverliebte Zahnärzte, die immer auf dem neuesten Stand der Technik sein möchten. Aber auch Kinderkrankheiten sind bei diesem Modell nicht zu befürchten. Mit der wichtigste Punkt, um eine wirtschaftliche Praxisführung zu gewährleisten – die gesamte Signo T-Serie wird seit mehr als 40 Jahren in Tokio hergestellt und wurde weltweit über 100.000 Mal installiert. Doch nicht nur im hochpreisigen Sektor sind Graf, Jennessen und Schöfmann fündig geworden. Bei vier weiteren Einheiten haben sie sich für den italienischen Hersteller Swident entschieden. Ausschlaggebend ist immer das Einsatzgebiet, denn für Behandlungen wie Prophylaxe ist es nicht notwendig, dass eine Einheit über die besten technologischen Features verfügt. In so einem Fall steht die Langlebigkeit klar im Vordergrund.

Den Austausch unter Kollegen fördern

Zukünftig möchten die drei Gründer auch unter Kollegen mehr Aufklärungsarbeit leisten. Für Graf, Jennessen und Schöfmann bedeutet das, junge Zahnärzte auf ihrem Weg in die Selbstständigkeit von

ihren eigenen Erfahrungen profitieren zu lassen. Aber auch Kollegen, die ebenfalls auf der Suche nach alternativen Herstellern sind, können verschiedene Modelle hautnah in den neuen Praxisräumen kennenlernen. Der große Vorteil: Ein ehrlicheres Feedback als von einem Zahnarzt selbst gibt es zu dem Umgang mit einem Gerät wohl nicht.

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

Paulusstraße 3
33602 Bielefeld
Tel.: 0521 54380908
info@zahnarzt-helden.de
www.zahnarzt-helden.de

BioWin!

Das Keramik-Implantat

Ideal bei einem Sinuslift

Der von krestal ausgeführte minimalinvasive Sinuslift „IDS“ (interner, direkter Sinuslift) ist Bestandteil der Implantologie-Fortbildung (MIMI®-MotivaCtion) der Future Dental Academy.

Informieren Sie sich über diese und weitere Fortbildungen:
www.future-dental-academy.com



Auch in 6 mm
und 8 mm Länge
erhältlich.

Mikrorauere
Oberfläche

95,8 % Osseo-
integrationsrate

Bakteriendicht
durch Post-Verklebung

Komplett
metallfrei

Etabliert seit
2004

Made in
Germany

Info-Hotline: +49 (0)6734 91 40 80
info@champions-implants.com

www.champions-implants.com

CHAMPIONS 