



Das Gründertrio aus Neuss: Dr. John Frederic Jennessen, Dr. Jörn Schöfmann, Tim Graf mit der neu angestellten Zahnärztin Mandy Birkhoff (Mitte) und dem angestellten Zahnarzt Gregor Heering (v.l.n.r.).

# Weil Zahnärzte auch Unternehmer sind

Ein Beitrag von Lea Feldkämper

**PRAXISGRÜNDUNG – TEIL 3** /// 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 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 unserer dreiteiligen Serie berichtet Zahnarzt-Helden von der Zusammenarbeit mit einem Gründertrio aus Neuss. Die drei Zahnärzte möchten mit ihrem neuartigen Praxiskonzept eine Lösung für aktuelle Probleme auf dem Dentalmarkt finden – und verkörpern damit gleichzeitig den Kern von Zahnarzt-Helden.

Die drei Praxisgründer Tim Graf, John Frederic Jennessen und Jörn Schöfmann wollen mit ihrer Großpraxis als Vorbild für ein zukunftsfähiges wie rentables Konzept fungieren. Für eine höhere Konkurrenzfähigkeit zu fremdinvestierten Praxisketten, für eine gelingende Übernahme von Altpraxen, für mehr zahnärztliche Selbstbestimmung. Denn bislang heißt es ihrer Meinung nach leider noch viel zu oft: Alle schreien laut und tun nichts.

## Technischer Service: Viel Spielraum nach oben

Im ersten Teil dieser Serie (ZWP 12/19) berichteten Graf, Jennessen und Schöfmann von ihrem beschwerlichen Weg bis zur Kreditvergabe – denn auch hier ist das Maß vieler Banken noch immer die klassische Einzelpraxis. Im zweiten Teil (ZWP 1+2/20) haben die drei Jungunternehmer erklärt, dass es sich für jeden

Zahnarzt und damit auch für jeden Unternehmer lohnt, alternative Marken bei der Gerätewahl zu berücksichtigen und sich nicht nur an ein bis zwei traditionellen Herstellern zu orientieren. Neben bürokratischen Hindernissen auf dem Weg in die Selbstständigkeit und der schwierigen Entscheidung für das passende Dentalgerät ist es aber vor allem das Thema technischer Service, was Zahnärzten viel Zeit und Ressourcen kostet. „Mir erzählen die Leute immer, dass in einem Stuhl so viel Technik ist – aber wie viel Technik ist denn in einem Auto? Das funktioniert doch auch“, so Jennessen. Aktuell sind Ausfallzeiten das mit Abstand größte wahrgenommene Problem, das Zahnärzte mit ihrem Equipment haben. „In meiner vorherigen Praxis hatten wir einen hausinternen angestellten Servicetechniker, der sich um jegliche Reparaturen gekümmert hat. Das ist doch Wahnsinn, dass es jemanden geben muss, der jeden Tag nicht nur vor Ort in der



Ein Techniker von Zahnarzt-Helden im Einsatz.

ANZEIGE



Ich bin einfach  
und sicher.  
Ich bin **F360**.

**„Mir erzählen die Leute immer,  
dass in einem Stuhl so viel  
Technik ist – aber wie viel  
Technik ist denn in einem Auto?  
Das funktioniert doch auch.“**

*John Frederic Jennessen,  
Mitgründer der Großpraxis ZÄHNE*

Praxis, sondern dabei auch permanent beschäftigt ist“, erklärt Tim Graf. Gerade bei einem derartigen Großprojekt, wie es Graf, Jennessen und Schöfmann derzeit realisieren, sind die drei Gründer auf eine maximale Auslastung ihrer Praxis angewiesen. Ein Zwei-Schicht-System führt dazu, dass ein Behandlungsstuhl pausenlos genutzt wird. Technische Störungen gefährden dabei das wirtschaftliche Überleben der Praxis erheblich und sorgen jedes Mal für ein großes Loch im eigenen Geldbeutel. „Mit dem Ansatz der Full-Service-Miete der Zahnarzt-Helden gibt es nun aber eine dankbare Lösung für dieses undankbare Problem“, so Jennessen.

#### Umdenken im Dentalmarkt

Zahnarzt-Helden bieten seit gut einem Jahr ein Mietmodell für Dentalgeräte an, bei dem für einen monatlichen Betrag auch der technische Service mit Leistungen wie Wartungen und Reparaturen inklusive ist. Daraus ergibt sich eine klare Win-win-Situation: Als Anbieter eines solchen Modells haben Zahnarzt-Helden ein großes Interesse daran, Serviceeinsätze zu minimieren, um das eigene Geschäftsmodell profitabel zu halten. Und genau das ist auch der Kernpunkt

einer wirtschaftlichen Praxisführung für Zahnärzte.

Dieses grundsätzliche Umdenken führt dazu, dass sich die Zahnarzt-Helden als Unternehmen vor allem ein Ziel auf die Agenda gesetzt hat, und zwar die Ausfallzeiten von Dentalgeräten möglichst gering zu halten. Dazu zählen neben einer höheren Überlebensdauer der Geräte auch technische Lösungen für vorausschauende Fehlermeldungen. „Guter Service muss so ablaufen, dass ein Stuhl eine Problematik frühzeitig erkennt und darauf hinweist“, sind sich auch Graf und Jennessen einig. Nicht nur die Automobilindustrie zeigt hier vielfach, was alles möglich ist. Und wohl kein Zahnarzt würde heutzutage einem ähnlich verlässlichen Modell wie der M1 widersprechen – nur sollte es selbstverständlich immer auf dem neuesten Stand der Technik sein.

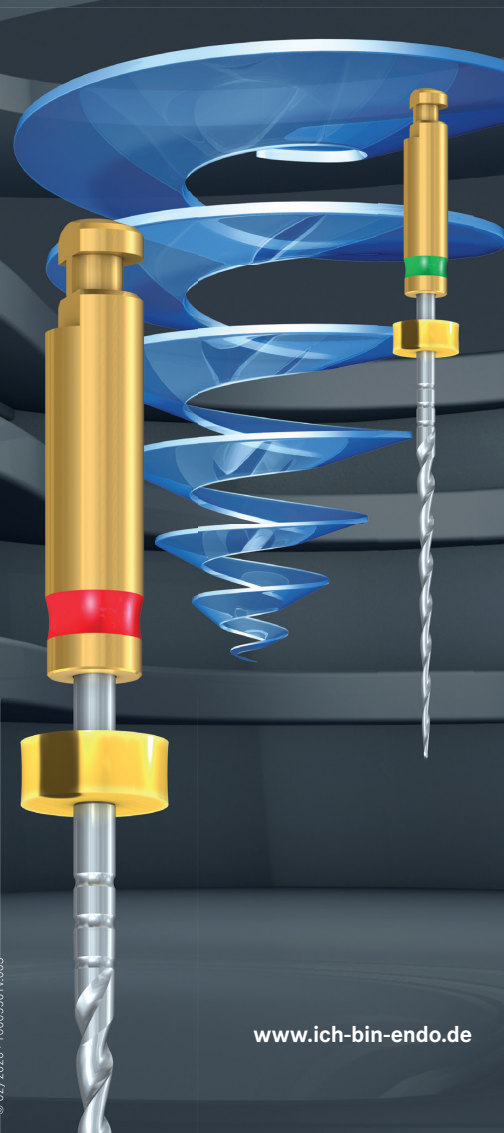
#### INFORMATION ///

**Ihre Zahnarztpraxis in Neuss**  
**Dr. John Frederic Jennessen**  
**Dr. Jörn Schöfmann**  
**Tim Graf**

Büchel 22–24  
41460 Neuss  
Tel.: 02131 151090  
info@zähne.net  
www.zähne.net

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

Man spürt es direkt bei der allerersten Anwendung: Mit F360, dem cleveren 2-Feilen-System von Komet, wird die Wurzelkanalaufbereitung angenehm leicht, einfach und dennoch sicher.



© 07/2020 - 10005561v.003

www.ich-bin-endo.de