

**PRAXISPORTRÄT** // Im Januar 2020 betrat die erste Patientin die moderne KFO-Praxis Smile am Main in der Kleinstadt Erlenbach südlich von Aschaffenburg. Ein großer Moment für Dr. med. dent. Ahmed A. Obid, der die Praxis nach langer und sorgfältiger Planung gerade neu gegründet hatte. Der sympathische und weltgewandte Praxisgründer setzt mit seinem Praxiskonzept auf die digitale Kieferorthopädie und spricht neben Kindern und Jugendlichen auch erwachsene Patienten an. Im Interview berichtet Dr. Obid vom Gründungsprozess, seinen wichtigsten Entscheidungen – und der Aufregung, den allerersten Patienten in der eigenen Praxis zu begrüßen.

## GANZ ZENTRAL BEI EINER PRAXISGRÜNDUNG SIND DAS „WO?“ UND „WIE?“

Johanna Löhr/Hamburg



**Herr Obid, Sie haben Ihre kieferorthopädische Praxis im Januar 2020 nach mehr als einem Jahr intensiver Planung und Arbeit eröffnet. Was war das für ein Gefühl, als der erste Patient in Ihre Praxis kam?**

Ich war an dem Tag sehr aufgeregt! Ich hatte gesehen, dass eine erwachsene Patientin einen Termin gebucht hatte, und schon am Tag vorher alles vorbereitet. Es lief dann total locker und gut – als ich im Behandlungszimmer stand, fühlte ich mich ganz sicher und es wurde ein sehr gutes Beratungsgespräch. Erwachsene Patienten sind in der Kieferorthopädie nicht die Regel. Es ist genau die Zielgruppe, die ich ansprechen möchte, aber die Fälle sind häufig auch komplexer.

Diese Patientin hatte bereits eine KFO-Behandlung und wollte nun eine neue Behandlung. Also gleich am ersten Tag eine Herausforderung. Aber ich habe

---

**Abb. 1:** Praxisinhaber Dr. Ahmed A. Obid von Smile am Main in Erlenbach eröffnete im Januar 2020 seine kieferorthopädische Praxis.

schnell gemerkt, dass ich ihr helfen kann, und sie hat sich danach für die Behandlung bei uns entschieden. Das war natürlich ein Push für mich – denn wenn man erwachsene Patienten überzeugen kann, dann hat man es geschafft. Inzwischen haben wir hier relativ viele erwachsene Patienten. Nach etwa acht Wochen sind es insgesamt 60 Patienten, davon sind 20 Erwachsene. Diese Zielgruppe erreichen wir mit unserem Angebot, und daran merke ich: Mein Konzept geht auf.

#### Was waren rückblickend die wichtigsten Schritte auf Ihrem Weg zur eigenen Praxis?

Wenn ich jetzt überlege würde ich sagen, besonders wichtig waren die Suche nach den Räumlichkeiten und die Entscheidung für die passenden Partner, vor allem das Depot.

Ich habe früh nach einem passenden Dentaldepot geschaut. Auf Empfehlung eines Freundes, der auch Kieferorthopäde ist, bin ich zu Henry Schein gekommen und sehr zufrieden mit der Unterstützung. Mein Gründungsberater, Herr Rack, hat mich von Anfang an begleitet. Vom ersten Besichtigungstermin bis zur Einweihungsfeier habe ich ihn gefühlt 20 oder 25 Mal getroffen.

Ganz zentral bei einer Praxisgründung sind das „Wo?“, also der Ort und die Praxisräume, sowie das „Wie?“, also wie man sich als Praxis positioniert. Bei diesen grundlegenden Entscheidungen war mein Gründungsberater immer dabei, und das hat mir viel Sicherheit gegeben. Und auch bei den vielen anderen Entscheidungen – Einrichtung, Geräte, Schreiner, Planung – hat er mich gut beraten können.

Die Räumlichkeiten habe ich im November 2018 zum ersten Mal gesehen. Im April 2019 habe ich den Vertrag unterschrieben. Danach wurde meine zukünftige Praxis noch etwa ein halbes Jahr aus- und umgebaut. Ab Dezember konnte Henry Schein dann die Einbauten vornehmen. Vor Weihnachten war bereits alles installiert und abgenommen. So habe ich entspannt Weihnachten feiern können, ein paar Urlaubstage genommen und im Januar konnte ich loslegen.

Im letzten Monat war da natürlich ordentlich Zeitdruck drin, aber es hat trotzdem gut geklappt. Ich war fast jeden Tag auf der Baustelle, es gab sehr viel zu entscheiden und zu organisieren. Eine Entlastung war vor allem, dass Henry Schein die Baubetreuung für die Installationen gemacht hat.

#### Mit welchem Bild, welcher Idee von ihrer späteren Praxis sind Sie in den Gründungsprozess eingestiegen?





Meine Idee war immer, dass meine Patienten in einzelnen Räumen beraten und behandelt werden. Was mir in vielen kieferorthopädischen Praxen nicht so gut gefallen hat, ist das Konzept, mehrere Stühle in

# SciCan BRAVO™ G4

## Die smarte Art der Sterilisation

### Kammerautoklav, Typ B

Der BRAVO G4 bietet Geschwindigkeit, Kapazität, Sicherheit und Effizienz und ist dabei genauso zuverlässig, wie Sie es bereits vom bewährten STAT/M® kennen.

-  **In nur 33 Minuten sind Ihre Instrumente steril und trocken** – und damit bereit, wenn sie benötigt werden.
-  **Drei Kammergrößen (17, 22 und 28 Liter)** bieten genügend Kapazität, um den Anforderungen von Praxen jeder Größe gerecht zu werden.
-  **5 Trays oder 3 Kassetten** (17 und 22 Liter) bzw. 6 Trays oder 4 Kassetten (28 Liter).
-  **Die WLAN-fähige G4-Technologie** wird mit Ihrem Smartphone/Tablet oder Ihrem Computer verbunden und ermöglicht so einen einfachen Zugriff z.B. auf Zyklusdaten.



[www.scican.com/eu/bravo-g4](http://www.scican.com/eu/bravo-g4)

BRAVO ist ein Warenzeichen  
von SciCan Ltd.  
Hersteller: CEFLA S.C. Via  
Sellece Provinciale  
23/A 40026 Imola (Bo), Italien  
Tel.: +39 0542 653111  
Fax: +39 0542 653344

 **COLTENE**





einem Behandlungsraum zu haben. Das ist in meinen Augen eine Frage von Datenschutz und Privatsphäre, aber vor allem eine Entscheidung für das Wohlbefinden der Patienten. Und das sollte in meiner Praxis im Vordergrund stehen.

Darüber hinaus hatte ich immer das Bild einer modernen Praxis auf dem Land im Kopf. Ich denke, auch auf dem Land kann eine Praxis sehr modern sein und damit viele Patienten anziehen. Von der Einrichtung und dem Look, aber auch von den Geräten und dem Behandlungskonzept – denn das gibt es noch nicht so oft, zumindest nicht außerhalb von Großstädten.

**Wie sind Sie bei der Suche nach der Immobilie vorgegangen und wie haben Sie die Räumlichkeiten am Ende gefunden?**

Ich habe natürlich bei vielen Maklern direkt angefragt und meine Kriterien genannt, aber damit war ich am Ende nicht erfolgreich. Mein Ziel waren Praxisräume in einem Gesundheitszentrum, in dem also mehrere Praxen sind – und das hat

letzten Endes auch geklappt. Regional wollte ich gerne in die Nähe von Aschaffenburg. Denn in Aschaffenburg ist die Versorgung gut, aber hier auf dem Land ist der Bedarf hoch. Und die Leute in der Region sind einfach supernetzt!

Am Ende habe ich meine Räumlichkeiten ganz simpel auf einem Immobilienportal gefunden. Das Gebäude ist ein Neubau, das hat den Zeitplan vorgegeben, aber auch viel Flexibilität bei der Gestaltung.

**Gab es etwas, was Sie in der Gründungsphase überrascht hat, oder was Sie so nicht erwartet hätten?**

Dass es so viel Arbeit sein würde – damit habe ich ehrlich gesagt nicht gerechnet. Es ist ja alles super gelaufen, alles nach Plan. Aber das zu erreichen, war wirklich viel Arbeit, das habe ich mir so vorher nicht vorstellen können.

Dass man sich wirklich um alles kümmern muss, zum Beispiel den Praxisbedarf. Dass man sich überlegen muss, was alles in der Praxis benötigt wird, alle Kleinigkeiten. Alles zusammen war viel

Arbeit. Auch das Praxisteam: Viele Vorstellungsgespräche, und jetzt die Personalführung. Wie zeitintensiv das ist, und was man da alles bedenken muss, habe ich als angestellter Zahnarzt noch nicht gewusst.

Aber ich bin vor allem auch positiv überrascht: Dass die Praxis so schön werden würde – das habe ich mir gar nicht vorstellen können.

**Warum haben Sie sich für die Selbstständigkeit und die Gründung einer eigenen Praxis entschieden?**

Die Entscheidung zur Selbstständigkeit war schon fast immer da. Als Angestellter hat man mehr Sicherheit, aber man ist immer irgendwie eingeschränkt und kann nicht immer alles so umsetzen, wie man möchte. Die Freiheit, eigene Vorstellungen umzusetzen, das hat mich gereizt. Ich bin kein Typ für die Übernahme einer bestehenden Praxis. Ich wollte von Anfang an eine Neugründung, damit ich ganz genau meine Ideen umsetzen kann.

Ich habe in verschiedenen Praxen gearbeitet, nicht nur in Deutschland, son-



dern auch in Dubai, wo ich herkomme. Ich habe dadurch Erfahrungen mit ganz unterschiedlichen Konzepten gemacht. Da habe ich viele Anregungen bekommen, und das hat mich in meiner Entscheidung bestätigt: Ich will diese Erfahrung nutzen, um mein eigenes Ding zu machen.

**Sie haben nicht nur mehrere Jahre im Ausland gearbeitet, sondern auch eine internationale Ausbildung. Warum haben Sie sich nun in Deutschland niedergelassen?**

Ich bin zwar in Dubai geboren, aber ich mag das Leben und die Leute hier. Und für Zahnärzte ist Deutschland einfach toll. Was mich besonders begeistert: Man ist hier ganz nah an der Industrie, bekommt sehr kompetente Beratung zu den neusten Entwicklungen und kann sie sofort in der Praxis einsetzen.

Das fehlt in Dubai. Dort ist es zwar auch modern, aber man bekommt nicht alles mit. Auch das Fortbildungsangebot ist hier super, es gibt viele Anbieter und man kann neue Technologien schnell erlernen.

**Was sind aktuell nach der Eröffnung die größten Herausforderungen für Sie?**

Wir hatten einen sehr guten Start. Jetzt geht es darum, nicht nachzulassen und das Image als digitale Praxis weiterzuentwickeln. In das Marketing muss man viel Zeit investieren. Ein Beispiel ist die Website und andere Online-Services. Die Website soll gut aussehen und nutzerfreundlich sein, dafür braucht man Geduld. Außerdem habe ich eine Online-Terminvergabe für die Patienten und einen SMS-Versand zur Terminerinnerung eingerichtet.

**Sie sind nun nicht mehr nur Arzt, sondern auch Unternehmer und Chef. Erzählen Sie mir über diese neue Rolle und wie Sie diese ausfüllen.**

Als Unternehmer und als Chef ist es dann doch überraschend, dass man sich um wirklich alles kümmern muss. Personal, Material, Marketing, Abrechnung: Ich habe die Verantwortung, deshalb muss ich dranbleiben. Am Anfang habe ich zwölf bis 14 Stunden am Tag gearbeitet. Es gab Vieles, bei dem ich noch keine Routine

hatte. Aber jetzt ist es besser, aktuell arbeite ich nur zehn oder elf Stunden.

Wichtig waren für mich Fortbildungen für Praxismanagement und Abrechnungen, denn das fehlt uns als Medizinern noch. Auch QM muss man sich erarbeiten, und wie man mit dem Personal umgeht.

**Vielen Dank für das Gespräch!**

Fotos: Dr. Obid

**DR. MED. DENT.  
AHMED A. OBID**

Smile am Main  
Fachpraxis für Kieferorthopädie  
Dr.-Vits-Straße 11  
63906 Erlenbach am Main  
info@smile-am-main.de  
www.smile-am-main.de