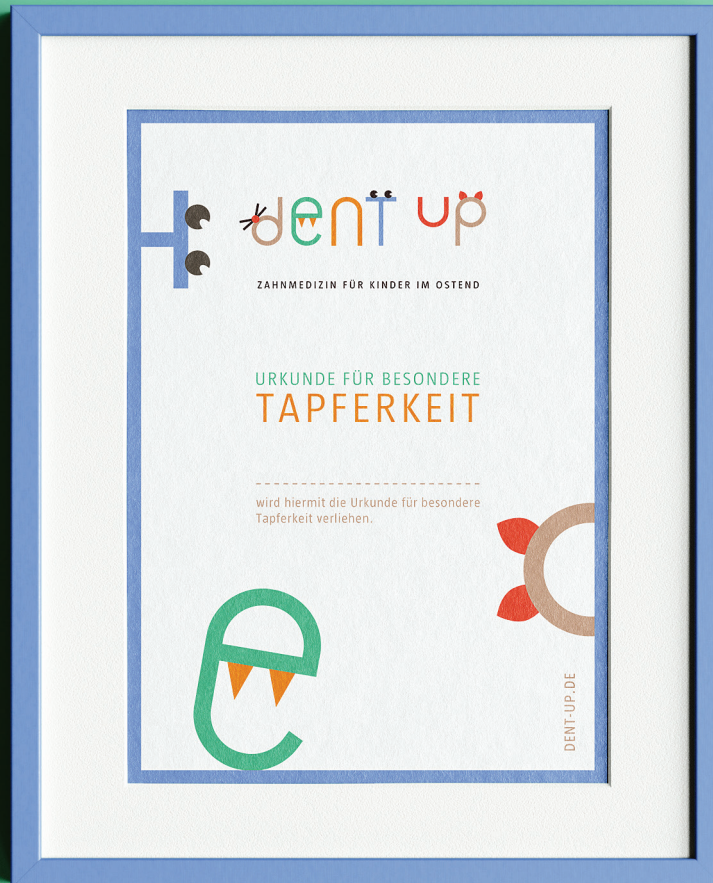


# mit Authentizität und Herz

## Eine Familie und Marke



So werden aus kleinen Patienten kleine Helden, die gerne wieder in die Praxis kommen. Ganz ohne Angst.

Ein Beitrag von Marlene Hartinger

**INTERVIEW III** Eine Praxis, in der vor wie hinter den Kulissen Kinder eine große Rolle spielen, befindet sich in der Hanauer Landstraße in Frankfurt-Ostend: die Zahnarztpraxis DENT UP ist family business at its best! Dabei bietet das Zahnärzte-Duo Nicola und Mohammad Khonba das ganze Spektrum der Erwachsenen- und Kinderzahnheilkunde unter einem Dach, wobei sich Dr. Nicola Khonba im Bereich DENT UP Kids vor allem den kleinen Patienten widmet. Als Eltern von vier Kindern jonglieren beide Zahnärzte täglich die berühmte Work-Life-Family-Balance und sind dadurch besonders authentisch und erprobt im Umgang mit Kindern. Im exklusiven *ZWP*-Interview verrät Dr. Nicola Khonba, dass das Mutter- und Kinderzahnärztinnen-Dasein einander nicht ausschließt, sondern vielmehr wunderbar ergänzt.

Frau Dr. Khonba, Sie haben 2019 Ihre neue Praxis in Frankfurt am Main geplant und waren damals gerade schwanger mit Zwillingen. Hatten Sie Bedenken, sich mit dieser Gleichzeitigkeit möglicherweise zu übernehmen?

Nein, Bedenken hatte ich so nicht. Natürlich muss man bei Praxisgründung und Kinderzuwachs immer mit Unvorhersehbarkeiten rechnen, aber ich war ja gewissermaßen keine Newcomerin und darauf eingestellt, auch mit Überraschungen umgehen zu können; die Praxisplanung und Eröffnung in Frankfurt war zwar der Schritt in die Selbstständigkeit, aber nicht unsere erste Praxiserfahrung. Wir wussten, worauf wir uns einließen; gleichzeitig war ich schon vor der Geburt unserer Zwillinge Mutter zweier Kinder, sodass ich auch hier schon mit einer gewissen Souveränität an die neue Aufgabe gehen konnte. Außerdem verstehen wir uns als ein echtes Familienbusiness, dessen Übergänge von Privat zu Beruflich fließend sind. Wir haben ein tolles familiäres Netzwerk, auf das wir uns absolut verlassen können, sodass nie die Gefahr bestand, alles allein schaffen zu müssen.



**Beruf versus Familie:** oftmals werden beide Bereiche noch als ein Entweder-oder gegenübergestellt. Sie hingegen leben den Gegenentwurf. War das eine bewusste Entscheidung?

Ich wollte immer beides, eine Familie und einen Beruf, der zu mir passt, mich fordert und mir gleichzeitig ermöglicht, selbstbestimmt zu agieren. Als selbstständige Zahnärztin trage ich zwar viel Verantwortung und absolviere ein großes Arbeitspensum, ich kann aber beides durch die gemeinsame Praxis mit meinem Ehemann Mohammad regulieren – wir sind ein echtes Team sowohl in der Praxis als auch zu Hause. Dabei nehmen wir uns bewusst Auszeiten mit der ganzen Familie. Gerade für Frauen ist es unglaublich wichtig, Rückhalt zu haben, um das eigene Potenzial voll ausschöpfen zu können. Ich muss mich nicht für das eine oder das andere entscheiden, sondern kann beides leben – das Muttersein und den Zahnarztberuf. Dabei profitieren ja sogar beide Seiten voneinander! Gerade der Umgang mit kleineren Patienten ist für mich eine ganz natürliche „Verlängerung“ meines Mutterseins zu Hause und ich kann mein Kinderverstehen aus Erfahrung mit meinem dentalen Know-how kombinieren.



Für den Kinderbereich DENT UP Kids gibt es eine eigene, deutlich buntere Geschäftsausstattung. Inhaltlich zum Großteil an die Eltern adressiert, optisch so, dass sich die kleinen Patienten auch in diesem Bereich abgeholt fühlen.

## Wie gestalten Sie die Behandlung von Kindern in der Praxis?

Ich hole die Kinder fast immer selbst im Wartezimmer ab, um gleich von Beginn an auf Augenhöhe zu agieren. Dabei wird das Kind sofort in den Mittelpunkt gestellt und niemals übergangen, indem zum Beispiel zuerst die Begleitpersonen begrüßt werden. Wir erklären den Kindern alles, was wir machen. Anhand einer kindergerechten, einfachen Bildersprache erfolgen altersgerechte Aufklärungsgespräche mit den Kindern. Dabei verwenden wir keine unangenehmen Wörter, um eine entspannte Vorbereitung zu gewährleisten. Danach zeigen wir alle Instrumente, Materialien, Lampen etc., die wir in der darauffolgenden Behandlung benötigen. Wir sind in Hypnose geschult, sodass wir bei jeder Behandlung dieses Wissen einsetzen und so gezielt eine weitere Reduktion von Angst oder Anspannung herbeiführen können. Grundsätzlich gilt: Sicherheit bekommen Kinder immer dann, wenn sie genau wissen, was passiert, womit etwas gemacht wird und wie es sich anfühlt! Wenn etwas unangenehm werden könnte, dann muss es zuvor kommuniziert werden. Auch mögliche Schmerzen, Druck oder ein Stechen müssen im Vorfeld besprochen und angekündigt werden. Denn: Ehrlichkeit ist der Schlüssel für eine erfolgreiche Behandlung, die dann auch den Weg für spätere Behandlungen ebnet.

### Privat wie beruflich ein starkes Team:

Mohammad und Nicola Khonba leben das Konzept einer Familienpraxis zu 100 Prozent.



Auf der Website ist ein einfacher Wechsel von der klassischen DENT UP-Website in die DENT UP-Kinderwelt per Button möglich.

## DAS SAGT DIE AGENTUR ...

Kinder(zahnarzt)praxen sind für uns als Agentur großartige Projekte! Hier können unsere Designer mit ihren Konzepten aus dem Vollen schöpfen und die ganze Gestaltungsbandbreite von Illustration und Grafik bespielen. Die Herausforderung dabei ist: Wie kann man ein „erwachsenes“ Brand kindgerecht umsetzen und harmonisch in das Markenkonzept eingliedern? Bei DENT UP hat das ganz hervorragend geklappt und bewiesen: Eine Kinderzahnarztpraxis kann kindgerecht und zugleich richtig cool sein und auch die Großen mitansprechen.

Wir haben das klassische DENT UP-Logo adaptiert, das Farbkonzept erweitert und dazu einige lustige Figuren entwickelt, die immer wieder auftauchen und dem auf Kindern spezialisierten Praxisteil ein eigenständiges Gesicht verleihen. Gerade im Bereich der Illustration ist man hier sehr frei und auch die Innenraumgestaltung spielt eine große Rolle. Walldesign, Leitsystem, farbige Möbel, individuell erstellte grafische Drucke an der Wand. Die Möglichkeiten sind vielfältig. Unsere Figuren spielen auch bei den Give-aways eine tragende Rolle, sei es als Turnbeutel, Brotdose oder auf der sehr beliebten Tapferkeitsmedaille, die den kleinen Patienten nach dem Besuch verliehen wird. Wichtig ist es, vor allem auch für die Eltern Informationsmaterialien zur Verfügung zu stellen. Sie sind meist aufgeregter als die Kinder und lieben Checklisten, Informationsbroschüren, Info-Veranstaltungen und Co.

**Rabea Hahn**, geschäftsführende Gesellschafterin bei WHITEVISION und für die Bereiche Strategie und Akademie verantwortlich

Was ist Ihr Praxiskonzept und wie möchten Sie nach außen wirken?

Wir bieten eine Zahnmedizin für die ganze Familie: Von der Beratung in der Schwangerschaft bis ins hohe Erwachsenenalter begleiten und behandeln wir in allen Fachgebieten mit den jeweiligen Spezialisten auf dem neusten Stand der Technik und Wissenschaft. Dabei sind wir immer offen, herzlich und auf Augenhöhe. Unsere Marke DENT UP soll genau diese Expertise und den Umgang mit Patienten nach außen transportieren und gesundheitsorientierte Menschen, die ihre Zähne und Gesamtgesundheit im Blick haben, zu uns finden lassen. Wir legen großen Wert auf Professionalität, Transparenz und Authentizität und einen stetigen Wandel. Daher ist es uns auch wichtig, unsere Präsenz im Netz und den sozialen Netzwerken immer wieder zu aktualisieren, um zu zeigen, dass wir am Ball bleiben – fachlich, menschlich und netzseitig.



Rabea Hahn – Infos zur Person



## DENT UP: DAS UP IST PROGRAMM!

Die Namenscreation DENT UP entspricht der Höhe, auf der sich die Praxis befindet. Denn als Rooftop-Räumlichkeit residiert die Praxis von Mohammad und Nicola Khonba über den Dächern von Frankfurt-Ostend und bietet gerade in den warmen Sommermonaten ein einmaliges Wartezimmer im Freien.

ANZEIGE

# GERL. DENTAL



## WICHTIGE INFORMATIONEN

Wussten Sie, dass es für fast jedes dentale Produkt eine gesetzliche Temperaturvorgabe gibt?



### VORGABEN ZU LAGER- UND TRANSPORTTEMPERATUREN. Das müssen Sie in der Praxis beachten!

Nach MDR, AMG und weiteren Verordnungen müssen mehr als 3.000 zahnmedizinische Produkte gekühlt gelagert und transportiert werden. Nur dann dürfen die Produkte an Patient:innen eingesetzt werden!

*Können Sie mit hundertprozentiger Sicherheit sagen, ob Ihr Lieferant alle Temperaturvorgaben einhält?*

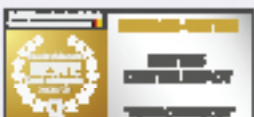
### UNSERE GARANTIE

GERL. Dental garantiert Ihnen die Einhaltung aller gesetzlichen Bestimmungen zum Warentransport.

Damit alles sicher & qualitativ einwandfrei bei Ihnen in der Praxis oder im Labor ankommt und Sie mit gutem Gewissen arbeiten können.

Weiterführende Informationen  
in unserem Blog.

Hier geht es zum Blog-Beitrag



0800 801090-1  
www.gerl-dental.de

