

Freiburger Dentalexpertise

IM DOPPELPAK

IMPLANTOLOGIE >>> Das Zahnärzte-Duo Dres. Mathias und Markus Sperlich arbeitet seit 2013 in ihrer gemeinsam übernommenen Zahnarztpraxis in Freiburg im Breisgau. Welchen Weg beide Brüder bis zur Gründung gingen, wie sie die Niederlassung zusammen meisterten und welche Rolle dabei das Unternehmen Straumann spielte – der folgende Beitrag hat die Antworten parat.



Gleiche Herkunft, verschiedene Werdegänge

Dr. Mathias Sperlich studierte an den Universitäten Freiburg, Würzburg und Zürich Human- und Zahnmedizin. Nach verschiedenen Stationen als Assistenz Zahnarzt erlangte er den Facharzt für Oralchirurgie und den Tätigkeitsschwerpunkt Implantologie BDIZ. Darüber hinaus ist Dr. Sperlich, mit einer Affinität für den Segelsport, anerkannter Sportzahnmediziner. Derzeit absolviert er ein Postgraduiertenstudium zum Master of Science Oral Surgery und Implantology am International Medical College in Münster.

Dr. Markus Sperlich studierte ebenfalls in Freiburg Zahnmedizin, entschied sich jedoch, nach einer kurzen Zeit als Assistenz Zahnarzt in einer Privatpraxis, für einen universitären Fortgang – als wissenschaftlicher Mitarbeiter und Assistenz Zahnarzt am Department für Zahnärztliche Prothetik (Universitätsklinik Freiburg) begann seine intensive Weiterbildung in der zahnärztlichen Prothetik. Zunehmend kristallisierten sich dabei die vollkeramische Implantologie und Implantatprothetik als Forschungs- und Tätigkeitsschwerpunkte heraus. Nach sieben Jahren im universitären Betreib entschied sich Dr. Sperlich für die Selbstständigkeit und lud seinen Bruder Mathias ein, das Projekt mit ihm umzusetzen. Beide Zahnärzte arbeiten seit Eröffnung der Praxis an ihrem eigenen Konzept der Sofortbehandlung. Sie sind zudem langjährige Anwender des Straumann Implantatsystems und hatten frühzeitig das Young Professional Program (YPP) für sich entdeckt.

W-Fragen mit Markus und Mathias

Was waren Ihre Beweggründe, überhaupt in die Zahnmedizin zu gehen?

Markus: Unser Vater ist Unfallchirurg und leidenschaftlicher Handwerker. Früh wurde daher mein Interesse an der Medizin geweckt. Gleichzeitig war ich zu Hause immer mit unserem Vater in der Werkstatt und entdeckte früh meine handwerklichen Fähigkeiten. Der Spaß an feinmotorischen Aufgaben und die Kombination aus Medizin und Handwerk führten mich dann zur Zahnmedizin. Während meines Studiums galt mein großes Interesse von Anfang an den chirurgischen Themen, und ich konnte diese bis heute beibehalten und intensivieren.

Was hat Sie an der Niederlassung gereizt?

Markus: Nach meiner langen Klinikzeit und den dort gemachten Erfahrungen in der wissenschaftlichen und studentischen Ausbildung hat mich die Selbstständigkeit als neues, vielschichtiges Betätigungsfeld gereizt. Es war und ist nach wie vor für mich eine spannende Herausforderung, wissenschaftliche, evidenzbasierte Aspekte in die Arbeit eines selbstständigen Zahnarztes zu integrieren.

Welche Tipps würden Sie Gründern heute geben?

Mathias: Baut euch im Vorfeld der Niederlassung ein Netzwerk auf – mit vielfältigen Kontakten. Für uns spielten in dieser Hinsicht das Unternehmen Straumann und das YPP eine große Rolle. Sondiert vorab eure langfristigen Ziele und vor allem die Punkte, die für eure persönliche Praxis wichtig sind. Versucht, „Schwächen“, die euch in Weiterbildungs- oder Assistenzstellen begegnet sind, in der eigenen Praxis von vornherein zu vermeiden. Denkt daran, dass ihr zukünftig einen Hauptteil eurer Zeit in eurem Unternehmen verbringen werdet – schafft euch eine Art „Wohlfühloase“, in der gerne und zufrieden gearbeitet werden kann. Das umfasst die Räumlichkeiten ebenso wie die Teamkonstellation. Konzept, Service und Mitarbeiterführung sollten, wenn möglich, von der ersten Minute an stimmen. Fehler, die in diesen entscheidenden Punkten gemacht werden, lassen sich in der Zukunft nur schwer korrigieren.

Was war für Sie die größte Herausforderung nach dem Studium?

Mathias: Familie und Weiterbildung zu vereinen! Zwei meiner drei Kinder kamen im Studium zur Welt. Da musste viel geschoben, priorisiert und umorganisiert werden, was meinen ursprünglichen Plan, MKG-Chirurg zu werden, letztlich umlenkte.



© Straumann Group / Light Hunters Photography

Mathias

Markus

Ihr Praxisschwerpunkt liegt auf der Implantologie und Implantatprothetik. Anhand welcher Kriterien haben Sie Ihr erstes Implantatsystem ausgewählt?

Mathias: Wir entschieden uns bewusst für ein etabliertes System, welches über jahrzehntelange Erfahrungen und eine ausgewiesene Zuverlässigkeit verfügt – gerade zu Beginn unserer Selbstständigkeit wollten wir keine Kompromisse eingehen. Das hat uns zu Straumann geführt. Stabilität, Qualität, Präzision, Evidenz, kontinuierliche Weiterentwicklung, Besonnenheit und ein erstklassiger Kundenservice zeichnen das Unternehmen bis heute für uns aus.

Wie wichtig ist das berufliche Netzwerk?

Markus: Sehr wichtig. Ich habe sowohl in der Klinikzeit als auch in der Zeit als niedergelassener Zahnarzt immer sehr von meinen Netzwerken profitiert. Eine meiner ersten Verbindungen waren die Kontakte mit und durch das YPP. Hier wurde bereits zu Studentenzeiten eine Plattform ins Leben gerufen, die heute noch für mich einen wichtigen Bestandteil meiner Tätigkeit darstellt. Das YPP bietet hochkarätige Fortbildungen am Puls der Zeit – ortsnah, abwechslungsreich und preiswert. Der Erfahrungsaustausch mit Kollegen ist hierbei ein für mich essenzieller Bestandteil. Auch die zahlreichen Vergünstigungen ermöglichten mir von Anfang an die Verwendung eigener hochwertiger Instrumente und Materialien. Während der Phase der Existenzgründung waren die Rückenwind-Veranstaltungen ein wichtiger Pfeiler in unserer Entscheidungsfindung. Auch unsere persönliche Entwicklung im Rahmen des YPP vom Zuhörer zum Referenten ist eine tolle Bereicherung unseres Arbeitsalltags.

Was sind Ihrer Meinung nach die Megatrends der zahnärztlichen Zukunft?

Mathias: Der Megatrend der nächsten zehn Jahre wird die Sofortbehandlung sein: präoperative CAD/CAM Einzelzahn-, Brücken- und Full-Arch-Versorgungen. Darüber hinaus wird sich die Zahnheilkunde weiter wandeln. Der DMFT-Index der jungen Erwachsenen weist eindeutig darauf hin, dass der Fokus in Richtung Prävention (Gesundheitsbewusstsein) und Ästhetik geht. Parodontologie und ästhetische Korrekturen durch Chirurgie, Aligner- oder Veneerbehandlung werden die Restaurative Zahnheilkunde wenn nicht komplett ablösen, so doch deutlich verringern. Und abseits der Patientenbehandlung zeichnet sich schon jetzt ein Megatrend in Richtung Großpraxen ab.

Welche weiteren Vorteile bietet das Straumann Implantatsystem?

Markus: Es bietet mir für unseren Schwerpunkt der Sofortbehandlung alle notwendigen Tools und zuverlässige und erstklassige „Spieler“ mit dem BLX und TLX. Durchmesser und Längen, Oberflächen und Design entsprechen dem, was ich von einem modernen zukunftsorientierten Implantatsystem erwarte. Dazu kommen die Schweizer Qualität in allen Bereichen und die evidenzbasierte Unterstützung durch das ITI. Die Patienten profitieren von einer Lifetime-Plus-Garantie. <<<

YPP: Fachwissen, Netzwerk, Starter-Kits & mehr



young professional Straumann® Young Professional Program
JOIN THE CLUB! Ein Programm – viele Vorteile

www.straumann.de/YPP
Follow us @StraumannDE_YPP

Das Straumann® Young Professional Program, kurz YPP, bietet Studierenden schon ab dem 6. Semester eine Vielzahl an exklusiven Angeboten: von 50 Prozent Rabatt auf Straumann Fortbildungen und eine vergünstigte ITI Mitgliedschaft über Hospitationen zum Vorzugspreis, Top-Preise auf chirurgische und prothetische Starter-Kits und vieles mehr!

Infos zum Unternehmen



R-Motion®

**RECIPROCATION
REDEFINED**



SICHER. EINFACH. MINIMALINVASIV.

www.fkg.ch/r-motion