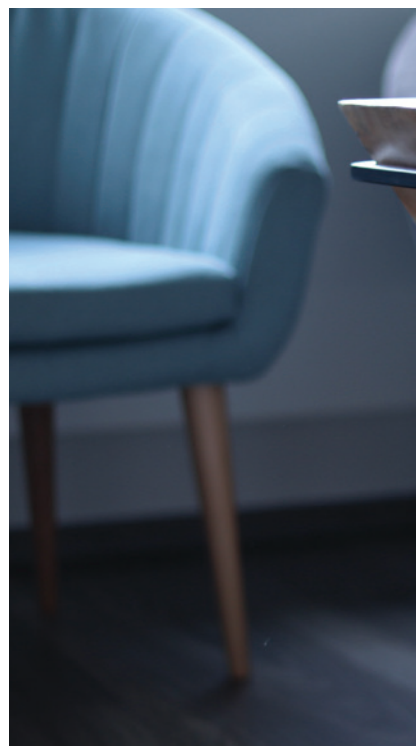




Zusammen macht stark:

Praxisübernahme und Umbau in Zeiten von Corona

Lena Janzer eröffnete im April 2020 ihre Zahnarztpraxis „Mein Zahn“ in Singen, eine Stadt im Bodenseekreis. Im Interview berichtet die junge Zahnärztin, wie sie die anfänglichen Hürden und neuen Ereignisse bei der Praxisübernahme erfolgreich bewältigt hat.

Autor: Philipp Schmidt

Frau Janzer, weshalb haben Sie sich für eine Übernahme entschieden und nicht für eine Neugründung?

Auf der Suche nach einer neuen Herausforderung war sowohl eine Praxisgründung als auch eine Übernahme für mich denkbar. Für die Übernahme sprachen schlussendlich das Objekt, die Lage, die Umsatzzahlen des Vorgängers und der Kaufpreis. Somit hatte ich trotz meines Alters – ich bin keine blutjunge Newcomerin mehr – die finanzielle Freiheit, die Praxis vollständig zu modernisieren und schnell rentabel zu führen.

Warum der Standort Singen?

Ich wollte mich privat in Richtung Bodensee orientieren. Anfangs war Konstanz mein gewünschter Standort. Nach eingehender Standortanalyse und dem vorliegenden Kaufangebot der Praxis war ich überzeugt, mit Singen die bessere Wahl zu treffen.

Wie gestalteten sich die Standortsuche sowie die Aus- und Umbaumaßnahmen der Räumlichkeiten?

Herr Thomas Probst (Leitung Projektmanagement, dental EGGERT) hatte einige Immobilien in Konstanz rausgesucht.

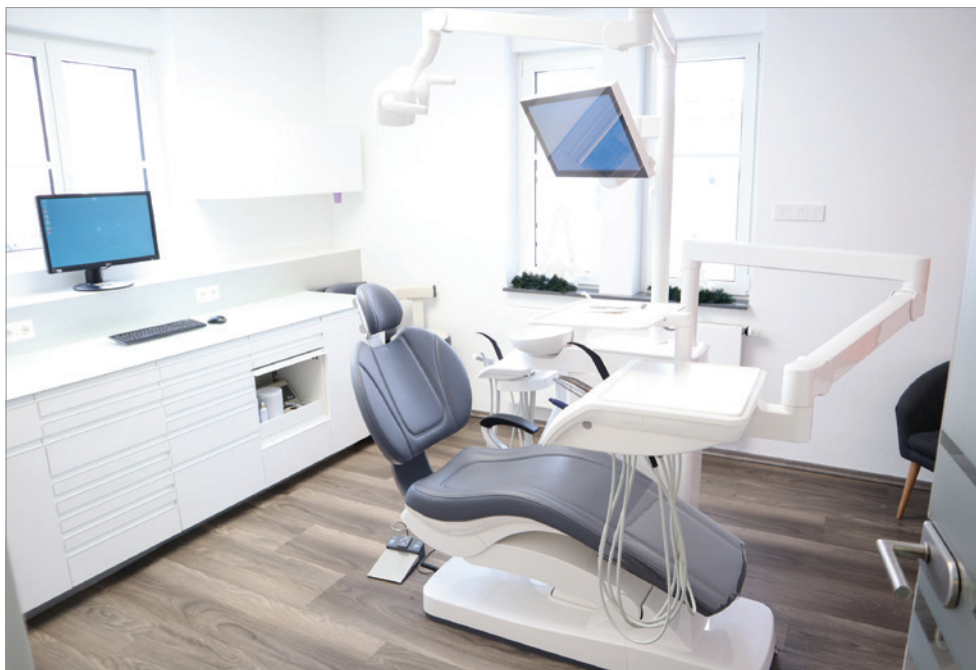
Diese schauten wir uns dann gemeinsam an. Parallel dazu hatte ich selbst auf diversen Portalen nach geeigneten Räumlichkeiten und Praxen geschaut. Sah ich etwas Passendes, leitete ich die Daten an Herrn Probst weiter, und er analysierte den Standort und kümmerte sich um einen Besichtigungstermin. Herr Probst war bei jedem Termin dabei, was mir ein sehr gutes Gefühl gab. Die Aus- und Umbaumaßnahmen der Immobilie, für die ich mich letztlich entschied, dauerten ca. vier Wochen. Die Arbeiten waren perfekt organisiert und getimt, sodass alles im geplanten Zeitfenster absolviert wurde.



„Baut euch ein **gutes Netzwerk**
aus Fachleuten auf[...].“

**Eine Praxisgründung in Corona-Zeiten,
wie war das persönlich für Sie?**

Ich hatte das Glück, dass sämtliche Geräte vor dem Lockdown geliefert wurden. Auch der Umbau und die Geldtransaktionen waren zuvor abgeschlossen. Als dann die ganze Situation um Corona deutlich wurde, wuchs natürlich die Unruhe von Tag zu Tag. Zudem bestand mein Patientenstamm zu 80 Prozent aus Schweizern, die länderübergreifend anreisen mussten. Dennoch waren mein neues Team und ich täglich in Vollzeit tätig. Wir haben die Zeit genutzt, um eine stabile Basis für den



ANZEIGE

META Tower

**Kompressor, Absaugung und Amalgamabscheidung
in einem Schrank!**

Für die Praxisversorgung auf engem Raum bietet der META Tower höchste qualitative Leistung in all seinen Einzelkomponenten und erfüllt alle Erwartungen an Funktion sowie Ästhetik.

- > Platzsparend auf nur 0,36 m² Stellfläche
- > Geräuscharm mit nur 54 dB im Funktionsmodus
- > Ästhetisch im formschönen, blauen Metallgehäuse

**Hygienische Druckluft – Zentrale Nassabsaugung – Wartungsfreie Amalgamabscheidung
kompakt vereint und anschlussbereit**

Informieren Sie sich auf: www.metasys.com, email: info@metasys.com, Tel: +43 512 204520



künftigen Praxisalltag zu schaffen. Heute bin ich für den gezwungenen „Softstart“ dankbar. Das hat uns als Team verbunden und auch die Wirtschaftlichkeit der Praxis durch gute und sichere Umsätze geebnet.

Gibt es ein Praxiskonzept oder haben Sie eine Praxisphilosophie?

Unser Praxiskonzept ist generalistisch ausgelegt als moderne Zahnheilkunde für die ganze Familie. Dafür haben wir zum Beispiel arbeitnehmerfreundliche Öffnungszeiten an zwei Tagen in der Woche: montags und donnerstags sind wir bis 21 Uhr im Einsatz. Zudem bieten wir eine spezielle Kindersprechstunde immer mittwochnachmittags.

Welche zahnmedizinischen Leistungen beinhaltet Ihr Praxisportfolio?

Wir bieten in unserer Praxis allen kleinen und großen Patientinnen und Patienten ein umfassendes Spektrum der modernen Zahnheilkunde: Konservierende Zahnheilkunde, Zahnersatz, Implantologie, Parodontologie, Ästhetische Zahnheilkunde, Kinderzahnheilkunde, Systemische Zahnheilkunde, Onkologie-Begleitung und Prophylaxe.

Verraten Sie uns etwas über die Praxisausstattung und Gerätschaften?

Um den Patienten die bestmögliche Lösung zu bieten, bedienen wir uns neuester wissenschaftlicher Erkenntnisse und innovativster Technik. Die Planung erfolgt auf Basis von aussagekräftigen 3D-Röntgenaufnahmen (DVT). Auch von den Praxisräumlichkeiten her haben wir beste Voraussetzungen: Wir verfügen über vier

Behandlungsräume auf einer großzügigen Fläche von 300 Quadratmetern.

Gibt es ein persönliches Einrichtungshighlight in Ihrer Zahnarztpraxis?

Die Jugendstilvilla wurde sehr modern grundsanziert. Dabei blieben die charakteristischen Elemente, wie die halbrunden Fenster, das schlossähnliche Treppenhäus, die großzügig geschnittenen Räume, die hohen Decken und der liebevoll restaurierte Brunnen im Eingangsbereich, bewusst erhalten. Die Praxis ist auf zwei Stockwerke verteilt. Das ermöglicht uns, längere prothetische chirurgische und Narkosesanierungen vom üblichen Praxisalltag abzugrenzen. Ein besonderes Highlight für mich und gewiss auch für unsere Patienten ist unser Außenwartebereich im Innenhof.

Welche Tipps würden Sie zukünftigen Praxisgründern auf den Weg geben?

Baut euch ein gutes Netzwerk aus Fachleuten auf! Das kostet zwar viel Geld, wird euch aber wesentlich mehr Geld einsparen und außerdem dabei helfen, Ärger, Extra-Mühen und unnötige Fehler zu vermeiden.

Wieso haben Sie sich für eine Zusammenarbeit mit dental EGGERT entschieden?

Ich war 25 Jahre lang in einer Praxis in Rottweil tätig, anfangs als Zahnmedizinische Fachangestellte, später als Zahnärztin. Die Praxis wurde von Anfang an von dental EGGERT betreut, und mich überzeugten einfach die Zuverlässigkeit, der schnelle Service und die fairen Preise des Unternehmens. Daher entschied ich mich dann bei meiner eigenen Gründung für die Partnerschaft.

Bei welchen Punkten hat Sie dental EGGERT unterstützt und wie war die Zusammenarbeit rückblickend?

Unsere Zusammenarbeit umspannte den ganzen Bogen – von der Standortanalyse und Immobiliensuche, über den Netzaufbau (Kontakte zu Steuerberater, Rechtsanwalt), die Finanzierung, das Marketing und EDV, die Praxisanalyse vor Übernahme, die Projektierung und Planung der Umbaumaßnahmen bis hin zur Kalkulation der Investitionskosten, den eigentlichen Umbau, die Geräte (Einbau, Einweisung, Validierung und technischer Support) und das Thema Verbrauchsmaterialien.

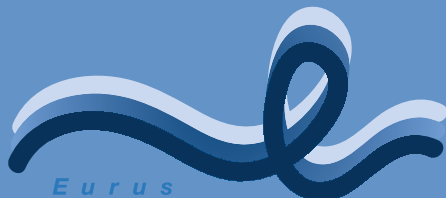
Die Entscheidung zur Zusammenarbeit mit dental EGGERT war eine der besten auf meinem Weg in die Selbstständigkeit. Mein Projektleiter Herr Thomas Probst ist ruhig und routiniert an die Sache herangegangen. Während ich manchmal panisch wurde, behielt er stets die Kontrolle über sämtliche Vorgänge. Besonders schätzte ich seine telefonische Erreichbarkeit und seine Geduld mit meinen vielen Fragen sehr. Er war immer genau zur richtigen Zeit persönlich vor Ort – dieses Feingefühl gab mir die Bestätigung, gut aufgehoben zu sein. Die Kostenkalkulation hat bis auf den Cent genau gepasst. Keine versteckten Positionen oder kleingedruckte Klauseln. Die technischen Mitarbeiter waren stets freundlich, pünktlich und sehr kompetent. Sie bemühten sich sehr, Dinge zum Laufen zu bringen, auch wenn dies nicht der Bestandteil ihrer Aufgaben war. Für mich steht fest: Auch nach der Übernahme bin ich gerne weiterhin eine treue Kundin von dental EGGERT.

KONTAKT

Zahnärztin Lena Janzer

Praxis Mein Zahn
Hadwigstraße 21
78224 Singen
www.mein-zahn.net





Zuverlässig trifft innovativ

- Ermöglicht mit ihrer Ausstattung und einer perfekten Ergonomie effiziente Behandlungsabläufe
- Bietet zeitgemäßen Komfort gepaart mit elegantem Design
- Garantiert eine überragende Zuverlässigkeit durch den hydraulischen Antrieb
- Gewährleistet unkompliziertes und intuitives Handling mittels Touchpanel
- Sichert beste Sicht durch die LED-OP-Leuchte der neuesten Generation
- Gestattet eine hohe Individualisierbarkeit, z.B. durch verschiedene Arzttischvarianten und eine Vielzahl an attraktiven Kunstlederfarben



* Fragen Sie Ihr Dentaldepot nach unseren attraktiven Frühjahrsangeboten!

Partner von:



Belmont
TAKARA COMPANY EUROPE GMBH

Berner Straße 18 • 60437 Frankfurt am Main
Tel. +49 (0) 69 506878-0 • Fax +49 (0) 69 506878-20
E-Mail: info@takara-belmont.de
Internet: www.belmontdental.de