

# THE WAY UP:

DENTALWELT  
PRAXISPORTRÄT\*

## Von florierender Praxis zur **unternehmerischen** **Erfolgsgeschichte**

Während Dr. Sandro Strößner fachlich bereits die oberste Stufe erreicht zu haben schien, war es die Einführung systematischer Strukturen, die ihm die Treppe zum planbaren unternehmerischen Erfolg baute.

Ein Beitrag von Jacob Kock

### [UNTERNEHMERTUM]

Im Herzen Mitteldeutschlands entsteht eine der modernsten Zahnkliniken Deutschlands. Dort, in Weißenfels, führt Dr. Sandro Strößner eine Praxis, die längst zu den Vorzeigebespielen einer neuen Generation von Zahnmedizin gehört – fachlich brillant, wirtschaftlich stark und menschlich geführt. Dabei fing die Erfolgsgeschichte mit einer simplen, fast ungläubigen Frage an: Wie kann man etwas, das schon sehr gut funktioniert, noch besser machen?

**M**eine Praxis lief – und zwar richtig gut, erinnert sich Dr. Strößner. Vier Behandler/-innen, rund zwanzig Mitarbeitende, modernste Ausstattung, zufriedene Patient/-innen. Nach seinem Studium in Halle (Saale) hatte er sich durch eine Vielzahl an Fort- und Weiterbildungen gearbeitet, Masterstudiengänge absolviert, Spezialisierungen in Implantologie, Parodontologie und Kieferorthopädie abgeschlossen. Fachlich war kaum mehr Luft nach oben.

Eines Abends jedoch, nach einem langen Praxistag, scrollte er durch seinen Instagram-Feed. Eine Anzeige von Medentcon weckte seine Neugier: „Mehrbehandlerpraxis erfolgreich führen – mit System.“ „Ich habe mich gefragt: Was wollen die mir erzählen? Meine Praxis läuft doch. Was soll da noch gehen?“ Aus Neugier buchte er

\* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.



Dr. Sandro Ströbner in seiner Praxis während einer Patientenaufklärung.



ein kostenloses 01-Gespräch. Dieser Moment markierte den Beginn einer Entwicklung, die seine Sicht auf Führung, Struktur und unternehmerisches Denken grundlegend verändern sollte.

### Wenn Erfolg keine Antwort auf Struktur ist

Denn bis dahin beruhte vieles auf Erfahrung und Intuition. Entscheidungen fielen spontan, Abläufe waren effizient, aber nicht geplant im betriebswirtschaftlichen Sinn. „Wir haben einfach gearbeitet – und es hat funktioniert“, sagt Dr. Ströbner. „Doch ich hatte keinen Plan, warum es funktionierte – oder wie ich es gezielt steuern könnte.“

Gemeinsam mit Medentcon-Mitgründer Andreas Rötger begann er, seine Praxis nicht nur als Behandlungszentrum, sondern als Unternehmen zu betrachten. Strukturen, Prozesse und Kennzahlen wurden erstmals systematisch analysiert. Forecasts zeigten, welche Umsätze realistisch erreichbar waren – und welche Stellschrauben es brauchte, um dorthin zu gelangen. Arbeitsabläufe wurden digitalisiert, Verantwortlichkeiten klar definiert, Führungskadenz und Jour-fixe-Rhythmen etabliert. „Plötzlich bekam das Ganze eine Logik“, sagt er. „Ich konnte sehen, wie sich medizinische Exzellenz und unternehmerische Präzision gegenseitig verstärken.“ Das Ergebnis: Ein System, das funktioniert – auch ohne seine ständige Kontrolle.

### Der Wandel: Vom Bauchgefühl zur Planbarkeit

Innerhalb von nur zwölf Monaten wuchs der Jahresumsatz der Praxis von 1,6 Millionen Euro auf rund drei Millionen Euro. Der Gewinn stieg signifikant – sein Steuerberater kommentierte trocken: „Herr Ströbner, ich weiß nicht, wie Sie das machen – aber es ist erstaunlich.“ Bemerkenswert ist dabei nicht nur das finanzielle Resultat, sondern die Art, wie es entstand: Dr. Ströbner reduzierte seine eigenen Behandlungsstunden dank Medentcon und gewann Zeit, um strategisch zu führen. Entscheidungen sind heute vorbereitet, Zuständigkeiten dokumentiert, digitale Workflows vernetzen alle Bereiche. Struktur und Perfektion wurden zu Zwillingen – und gemeinsam bilden sie die Grundlage für echte Skalierbarkeit. „Ich wollte nie einfach nur Zahnarzt sein“, sagt er. „Ich wollte Unternehmer werden. Jetzt habe ich ein System, das nicht von meiner Anwesenheit abhängt.“

Innerhalb von nur zwölf Monaten wuchs der Jahresumsatz der Praxis von 1,6 Millionen Euro auf rund drei Millionen Euro.

„Ich wollte nie einfach nur Zahnarzt sein. Ich wollte Unternehmer werden. Jetzt habe ich ein System, das nicht von meiner Anwesenheit abhängt.“





© Dr. M.Sc. Sandro Ströbner + Team

## DENTALWELT PRAXISPORTRÄT\*

Der Standort der Zahnarztpraxis  
**Dr. M.Sc. Sandro Ströbner + Team**  
in Weißenfels.

Alles auf Augenhöhe,  
ohne Verkaufsdruck –  
mit dem Ziel, echte Klar-  
heit zu schaffen.

### Mehr als eine Praxis – Erlebnis, Haltung und Wachstum

Wer die Praxis heute betritt, spürt sie sofort: diese Ruhe, die nichts mit Stillstand zu tun hat. „Jeder Patient soll hier das Gefühl haben, individuell betreut zu werden – auf Klinikniveau, aber mit der Nähe einer Praxis“, beschreibt Dr. Ströbner den Anspruch. Gesundheit, Funktion und Ästhetik gelten als Einheit; biologische und ganzheitliche Konzepte prägen das Selbstverständnis. Die Verbindung aus moderner Architektur, digitalem Workflow und persönlicher Betreuung bildet den Rahmen eines Premiumstandards, der spürbar ist – in der Atmosphäre ebenso wie in der Professionalität.

Doch Erfolg bringt auch neue Herausforderungen. Das tatsächliche Problem ist heute kein wirtschaftliches mehr, sondern ein räumliches. Die Praxis in Weißenfels platzt aus allen Nähten. Noch wohnt Dr. Ströbner über den Behandlungsräumen, doch schon bald entsteht dort die Zahnklinik Weißenfels – mit zusätzlichen Klinikflächen, spezialisierten Behandlungseinheiten und Platz für interdisziplinäre Teams. „Das Verrückte ist: Wir könnten schon heute mehr umsetzen, wenn die Bauunternehmen schneller wären“, sagt er mit einem Lächeln. Der Engpass liegt nicht in der Nachfrage, nicht im Team, nicht im System – sondern in den Wänden. Und genau das zeigt, wie weit sich das Denken verändert hat: Wo früher die Person des Inhabers der limitierende Faktor war, ist es heute die bauliche Kapazität. „Wenn man einmal verstanden hat, wie man eine Praxis systematisch führt, kann man dieses Prinzip übertragen“, sagt Dr. Ströbner. „Wachstum verliert seinen Schrecken, weil man weiß, dass es steuerbar ist.“ Mit dem Ausbau zur Zahnklinik entsteht bis 2026 ein Ort, der Exzellenz, Digitalisierung und Menschlichkeit vereint – ein Zentrum, das nicht nur behandelt, sondern ausbildet, vernetzt und Maßstäbe setzt.

### Struktur ist kein Korsett – sie ist Freiheit

Was bleibt, ist die Erkenntnis, dass unternehmerische Exzellenz kein Gegensatz zu zahnärztlicher Qualität ist, sondern deren Voraussetzung. In Weißenfels zeigt sich, dass betriebswirtschaftliche Präzision und medizinische Leidenschaft Hand in Hand gehen können. „Ich kenne Praxen in Berlin mit sieben oder acht Behandlern, die weniger Gewinn machen als wir mit drei“, sagt Andreas Rötger. „Sandro beweist, dass Lage keine Grenze ist – Struktur schon.“ Für Dr. Sandro Ströbner bedeutet das heute vor allem eines: Ruhe. Nicht die Ruhe der Langeweile, sondern die des klaren Plans. Die Gewissheit, dass Erfolg kein Zufall ist, sondern das Ergebnis eines Systems, das trägt – Tag für Tag.

Wer wissen möchte, wie auch die eigene Praxis von klaren Strukturen, planbarem Wachstum und messbaren Ergebnissen profitieren kann, findet bei Medentcon den richtigen Ansprechpartner. Im kostenfreien 01-Gespräch erhalten Inhaber/-innen eine individuelle Auswertung ihrer Praxissituation, konkrete Handlungsempfehlungen und einen klaren Überblick über die wichtigsten Hebel für mehr Umsatz, Gewinn und unternehmerische Freiheit.

Jetzt persönliches Gespräch sichern auf  
**[www.medentcon.de](http://www.medentcon.de)**.



**Hier gibts  
mehr Infos.**

# Was sich in meiner Praxis 2026 ändert...

**Dr. Jan Neugierig**

Ich habe gehört, dass du ab nächstem Jahr mit einer anderen Factoringgesellschaft arbeitest. Warum?

**Dr. Martina Pionier**

Ja das stimmt. Meine Praxismanagerin hatte mir mitgeteilt, dass unser bisherige Factor unsere Gebühr zum 01.01. deutlich erhöht.



**Dr. Jan Neugierig**

Das war bei mir von 2023 auf 2024 genauso! Ist richtig teuer geworden. 😞

**Dr. Martina Pionier**

Hast du dir mal ein neues Angebot eingeholt und Gebühren verglichen?

**Dr. Jan Neugierig**

Nein... Das ist mir zwischen zwei Personalwechseln und etlichen IT-Baustellen untergegangen.

**Dr. Martina Pionier**

Das wäre mir auch fast passiert... Durch smactoring konnte ich aber schnell und unverbindlich ein neues Angebot bekommen. 😊

**Dr. Jan Neugierig**

smactoring? 😊

**Dr. Martina Pionier**

Die vermitteln günstige All-Inclusive-Verträge für Zahnarztpraxen jeder Größe.



**Dr. Jan Neugierig**

Die hätte ich vor zwei Jahren gebraucht! 😊  
Was hast du denn für eine Gebühr bekommen?

**Dr. Martina Pionier**

😊 Ich verrate nur, dass in meinem Fall eine fast 50 prozentige Ersparnis möglich war!

## All-Inclusive-Factoring ab 1,9 %\*

✓ Bonitätsabfragen  
✓ Blindankauf bis 500€

✓ Zinsfreie Ratenzahlungen  
✓ Echtes Factoring mit Ausfallschutz

✓ Patientenservice  
✓ Kein Mindestumsatz

  
dent.apart  
**smactoring®**



Tel.: 0231 586 886 0 · E-Mail: [info@dentapart.de](mailto:info@dentapart.de) · [www.smactoring.de](http://www.smactoring.de)

\*Die dent.apart Einfach bessere Zähne GmbH ist unter der Marke smactoring als Factoring-Vermittler tätig.