Sport frei mit Praxismarketing

Ein Beitrag von Marlene Hartinger

[INTERVIEW]

Gutes tun und in Communitys sichtbar sein: Indem Zahnarztpraxen regionale Sportvereine finanziell supporten, sichern sie nicht nur den Fortbestand von wichtigen lokalen Vereinsangeboten und auch den Erhalt einer regionalen Infrastruktur, sondern zahlen zugleich äußerst effektiv in ihre Außenwirkung ein.

In Zeiten von Finanzierungsherausforderungen für gemeinnützige (Nachwuchs-)Projekte, ist das Sportvereinssponsoring durch Zahnarztpraxen eine Win-win-Situation im besten Sinne des Wortes. Es verankert zahnärztliches Engagement im sozial-gesellschaftlichen Gefüge und holt Patienten genau dort ab, wo sie sind: Kinder und Jugendliche auf Sportplätzen, mit mitfiebernden Familien und Freunden auf den Zuschauerrängen.

Marketing-Upgrade

Das klassische Praxismarketing verfolgt in der Regel drei Ziele: die Zahnarztpraxis bekannt zu machen, Neupatienten zu gewinnen und bestehende Patienten langfristig zu binden. Diese Ziele bekommen eine weitere Dimension, wenn sich Zahnarztpraxen auch sozial engagieren und dabei Sport, Gesundheit und Mundgesundheit miteinander verbinden. Je mehr Zahnarztpraxen sichtbarer Teil von Communitys sind, desto selbstverständlicher finden potenzielle Patienten den Weg in die Praxis. Bestandspatienten wiederum fühlen sich mit ihrer Praxis in besonderer Weise verbunden, wenn beispielsweise ihre Kinder oder Enkelkinder durch die Praxis in ihrer sportlichen Freizeit unterstützt werden. Durch die Präsenz auf Trikots, Banden, Vereinswebsites oder bei Veranstaltungen sind Zahnarztpraxen im regionalen Umfeld integriert und profitieren von Communitys als Marketing-Schauplätze mit Herz.

Vier Zahnärzt/-innen, die sich in jeweilig regionale Vereine einbringen, sind Udo und Silke Löwenhagen, Dr. Julian Märker sowie Florian Stengl. In Kurzinterviews geben sie Auskunft über Motivation und Wirkung ihres Engagements.



Engagement als Familienangelegenheit: Die nächste Generation Löwenhagen feuert die Vereinssportler/-innen an.

Abbildung oben: © Udo und Silke Löwenhagen

„Wenn wir die Entwicklung und Turniererfolge der Kinder verfolgen, sind wir immer ein bisschen mit Stolz erfüllt."

Udo und Silke Löwenhagen aus Bad Neuenahr-Ahrweiler bei Bonn, engagieren sich im Ahrweiler Ballspielclub 1920 e.V.

Familie Löwenhagen, was hat Sie dazu bewogen, die erste E-Jugend-Mannschaft des Ahrweiler BC wiederholt mit Trainingsanzügen zu unterstützen und welche Bedeutung hat das Engagement für Ihre Praxis?

Wir fühlen uns dem Ahrtal sehr verbunden und sind als Familie selbst sportbegeistert – unsere Kinder genauso wie wir. Deshalb liegt es uns besonders am Herzen, jungen Menschen Freude an Bewegung und Gemeinschaft zu ermöglichen. Das unterstützen wir gerne, beim Ahrweiler BC ebenso wie bei anderen Vereinen im Kinder- und Jugendbereich. Unser Engagement zeigt, dass wir als Praxis ein Teil dieser Gemeinschaft sind. Wenn wir die Entwicklung und Turniererfolge der Kinder verfolgen, sind wir immer ein bisschen mit Stolz erfüllt.

Sie sind seit 2017 auf Kinder- und Jugendzahnmedizin spezialisiert. Welche Verbindung sehen Sie zwischen Ihrer Arbeit mit jungen Patienten und der Förderung des Jugendfußballs?
In unserem Praxisalltag erleben wir täglich, wie viel Freude, Vertrauen und Dankbarkeit uns Kinder entgegenbringen. Davon möchten wir etwas zurückgeben. In der Kinderzahnmedizin wie im Jugendfußball geht es darum, Kinder zu begleiten, ihr Selbstvertrauen zu stärken und positive Erlebnisse zu ermöglichen. Es ist einfach schön, zu sehen, wie sie über sich hinauswachsen – und dabei lachen.

Wie wichtig ist Ihnen die Unterstützung regionaler Vereine für die Verbundenheit mit dem Ahrtal?
Das Ahrtal ist unser Zuhause. Wir schätzen die Schönheit der Region, ihre vielfältigen Möglichkeiten und vor allem die Menschen hier. Gerade nach der Flut hat sich gezeigt, wie stark der Zusammenhalt ist. Dieses Miteinander möchten wir auch in unserem Praxisteam leben und durch die Unterstützung der Vereinsarbeit weitertragen. Deshalb soll die Förderung regionaler Kinder- und Jugendprojekte auch künftig ein fester Bestandteil unseres Engagements bleiben. ○



Dr. Julian Märker (Mitte) freut sich als Supporter über sein Fußball-Shirt.

© Dr. Julian Märker

„Natürlich nutze ich den Verein [...] als Marketingplattform, aber auch der Verein hat einen Mehrwert."

Dr. Julian Märker aus Sandhausen ist der Gründung seiner Praxis 2018 mit dem Fußballverein SV Sandhausen verbunden und hat in diesem Jahr seine Partnerschaft sogar noch ausgebaut.

Was bedeutet Ihnen die Partnerschaft mit dem Verein?
Die Partnerschaft geht noch auf meinen Vorgänger zurück, dessen Praxis ich 2018 übernommen habe. Damals war das ein loses Sponsoring mit einer kleinen Anzeige im Stadionmagazin. Ich komme ja nicht aus der Region, bin aber grundsätzlich fußballinteressiert und fand es beeindruckend, wie ein Verein aus so einem kleinen Ort wie Sandhausen mit etwa 15.000 Einwohnern in

ANZEIGE



Instrument kaputt?

Ich hab's gut!
Ich hab Winkelstueck-reparatur.de

- Gratis Abholung
- Unverbindlicher Kostenvoranschlag
- 12 Monate Garantie
- Made in Germany

Kostenlose Reparaturbox bestellen.

Hauptstrasse 41
D-87740 Buxheim
info@winkelstueck-reparatur.de

einer Umgebung mit so viel anderem Profisportangebot es schafft, viele Jahre als Underdog im Konzert der Großen in der zweiten Liga mitzumischen. Da wollte ich gerne weiter unterstützen. Mit der Zeit lernt man gerade in einem kleinen Verein die Verantwortlichen und ihre akribische Arbeit kennen. Auch nach dem sportlichen Abstieg der letzten Jahre, mittlerweile spielt Sandhausen leider in Liga 4, halte ich daher überzeugt an der Partnerschaft fest, um einen kleinen Beitrag zu sportlich wieder besseren Zeiten zu leisten.

Mit Aktionen wie „Zähne zeigen" und „einen Zahn zulegen" verbinden Sie Ihre zahnmedizinische Tätigkeit mit humorvollen Botschaften im Stadion. Wie entstehen solche Ideen?

Natürlich überlegen wir gemeinsam regelmäßig, wie sich die beiden Themenkomplexe Fußball und Zahnmedizin unkompliziert und locker verbinden lassen. Im Austausch mit dem Verein entstehen dann diese Ideen. Wichtig ist, dass es einfach gut passt und eine Natürlichkeit und Authentizität gewahrt bleibt, aber auch dass die Ideen ein Format haben, um die Botschaften richtig zu transportieren. So haben wir für verschiedene Spielsituationen Einblendungen erstellt, die 19:16 Minuten (1916 ist das SVS-Gründungsjahr) vor dem Schlusspfiff eingeblendet werden. Wir haben auch schon gemeinsame Social-Media-Posts erstellt und beispielsweise elektrische Zahnbürsten verlost. Einfach um auf Zahnmedizin, Mundhygiene und natürlich meine Praxis aufmerksam zu machen.

Sie sind neben Sponsor, auch offizieller Zahnarztpartner des Vereins. Was bedeutet das genau?

Die Rolle des offiziellen Zahnarztpartners wirkt in zwei Richtungen. Natürlich nutze ich den Verein, wie beschrieben, als Marketingplattform, aber auch der Verein hat einen Mehrwert. Vor allem in Profifußballzeiten in der zweiten und dritten Liga war ich direkt an das medizinische Team im Verein angeschlossen, sodass ich auch über meine Tätigkeit in meiner Praxis hinaus mit zahnmedizinischem Rat und, wenn nötig, auch Tat zur Seite stand. Das gilt auch noch heute in Liga 4. Grundsätzlich aber gilt: Ich würde mich einfach sehr freuen, wenn meine Partnerschaft nur ein wenig mehr Bewusstsein für die Zahn- und Mundgesundheit schafft. ○

Der **Sportmundschutz** ist für uns eine sinnvolle Verbindung zwischen moderner Zahnmedizin und aktivem Sport. […] Uns ist wichtig, dass Sportler/-innen einen Mundschutz nicht als störendes Zubehör, sondern als selbstverständlichen Bestandteil ihrer Schutzausrüstung betrachten.

(Florian Stengl)



■ Seit September unterstützt **Florian Stengl** den Münchner Sportclub e.V. als Sponsor und Local Partner.

Was motiviert Ihr Sponsoring?

Als Zahnarztpraxis sind wir fest in München verwurzelt. Wir möchten nicht nur die zahnmedizinische Versorgung unserer Patient/-innen sicherstellen, sondern auch einen Beitrag zum gesellschaftlichen Leben in unserer Region leisten. Sportvereine wie der Münchner Sportclub fördern Gemeinschaft, Teamgeist und insbesondere bei Kindern und Jugendlichen wichtige soziale Kompetenzen. Dieses Engagement unterstützen wir gerne. Die Partnerschaft ist für uns eine schöne Möglichkeit, unsere regionale Verbundenheit zu zeigen und gleichzeitig das Bewusstsein für Zahngesundheit und Prävention im Sport zu stärken. Darüber hinaus fühle ich mich als aktives Mitglied eng mit dem Verein verbunden.

Wie wichtig ist Ihnen die Aufklärung junger Sportler/-innen über Zahngesundheit und Prävention?

Wir möchten unsere zahnmedizinische Erfahrung nutzen, um Sportler/-innen für die Bedeutung der Mundgesundheit und einer wirksamen Verletzungsprävention zu sensibilisieren. Gemeinsam mit dem Münchner Sportclub möchten wir insbesondere junge Athlet/-innen dafür gewinnen, frühzeitig auf den Schutz ihrer Zähne zu achten und einen geeigneten Sportmundschutz selbstverständlich zu nutzen. Denn gerade im Jugendalter werden Gewohnheiten geprägt, die langfristig wichtig sind. Unser Ziel ist es, durch Aufklärung und individuelle Beratung einen konkreten Beitrag zu mehr Sicherheit im Sport zu leisten – damit der sportliche Erfolg und die Freude an der Bewegung nicht durch vermeidbare Zahnverletzungen beeinträchtigt werden. ■

HALEON

SENSODYNE PROSCHMELZ

Nr.1 ZAHNARZTEMPFEHLUNG FÜR STARKEN ZAHNSCHMELZ#

NEU



NICHT ALLE FLUORID-FORMULIERUNGEN SIND GLEICH!

Unsere **fortschrittlichste ProSchmelz-Formulierung** zur Zahnschmelzpflege.

Ermöglicht eine **hocheffektive Fluoridaufnahme** in den Zahnschmelz, für einen **3x stärkeren Zahnschmelzschutz.***



Entdecken Sie **Sensodyne ProSchmelz Clinical Zahnschmelz Protect!**

#Gemäß einer im Jahr 2026 durchgeführten Studie mit 300 Zahnärzten in Deutschland, gefragt nach der Markenempfehlung bei Problemen mit Zahnschmelzabbau. Die Empfehlung umfasst die gesamte Sensodyne & ProSchmelz Produktfamilie. *Vor Nahrungssäuren, im Vergleich zum natürlichen Schutz im Mund.

© 2026 Haleon oder Lizenzgeber. Marken sind Eigentum der Haleon Unternehmensgruppe oder an diese lizenziert. Haleon Germany GmbH.

Hier mehr erfahren!

PM-DE-PRO-26-00009-20260810