INTERVIEW // Über 14 Zahnärzte und insgesamt 60 Mitarbeiter beschäftigen Dr. Nico Lindemann und Jan Kurtz-Hoffmann in ihren fünf Zahnarztpraxen und ihrem Unternehmen „Schöne Zähne Leipzig GmbH". Was 2005 mit einer Zahnarztpraxis im Roßbachpalais in Leipzig begann, ist heute eine zukunftsweisende Praxisphilosophie und ein ausgewachsener Praxisverbund. Ein Prophylaxe-Center, eine Kinderzahnarztpraxis, eine Praxis für Endodontie und Parodontologie, zwei Praxen für allgemeine Zahnheilkunde – so die umfangreiche zahnmedizinische Bandbreite an fünf Standorten. Weiteres Wachstum ist nicht ausgeschlossen.

UNTERNEHMERISCH GEDACHT, FREUNDSCHAFTLICH UMGESETZT

Dr. Bianca Backasch / Münster

Abb. 1: Das Leipziger Dreamteam, Dr. Nico Lindemann (links) und Jan Kurtz-Hoffmann.

Wie viel Struktur hinter einem erfolgreichen Praxisnetz steckt und wie das Zusammenspiel mehrerer Standorte gelingt, erklärt Inhaber Jan Kurtz-Hoffmann im Interview:

Herr Kurtz-Hoffmann, was ist Ihr Erfolgsrezept für einen reibungslosen Ablauf über die Praxisstandorte hinweg?
Zuerst einmal ist da eine ausgefeilte Praxisorganisation zu nennen. Bei uns ist vieles zentralisiert und weitestgehend inhouse realisiert: Wir haben eine eigene Personalabteilung für die Belange aller Mitarbeiter. Die Abrechnungen und die Materialbestellungen aller Standorte laufen über einen Tisch. Unser eigenes zahntechnisches Labor fertigt direkt vor Ort. Wir haben ein eigenes Fotostudio, in dem wir die Grundlage für umfangreiche Therapiepläne legen. Ein spezialisiertes Team bereitet das Sterilgut zentral auf – auch darum müssen sich die Einzelpraxen also nicht mehr kümmern. Für die einheitliche Darstellung nach außen sorgt dann unsere Marketingfachkraft. Alles Errungenschaften, die unsere Arbeitsabläufe erleichtern und Wachstum ermöglichen.

Was bringt Ihnen in diesem Zusammenhang die zentrale Sterilgut-Aufbereitung?
Die Stichworte hierbei sind Qualität und Effizienz. Wir benötigen nicht in jeder Praxis Autoklaven und Co. – das ist ein Kostenfaktor. Unser Behandlerteam konzentriert sich auf die Patienten, unser Steri-Team auf das Sterilgut – das sorgt für die nötige Qualität bei einem so sensiblen Thema. Durch unser effizientes Tray-System sterilisieren und dokumentieren wir die Instrumente nicht mehr einzeln – das ist ein klarer Zeitvorteil. Zudem ist der Prozess durch Scan-Codes einfach und nachhaltbar zu dokumentieren. Wir reizen das System aktuell nicht aus und haben so Raum für weiteres Wachstum.

Über 60 Mitarbeiter sind eine echte Führungsaufgabe. Wie koordinieren Sie Mitarbeiter und Praxen?
Ab einer gewissen Größe – sagen wir ab 25 Mitarbeitern – muss es ein stabiles, sehr präzises Praxismanagement geben, sonst ist man verloren. Der Inhaber investiert

Abb. 2a

Abb. 2b

Abb. 2a und b: „Hereinspaziert" heißt es in allen fünf Standorten.

dann zu viel Zeit ins Management und Umsatzausfälle wären an der Tagesordnung. Klare Prozesse und die effiziente Planung unserer Praxismanagerinnen koordinieren das Team. Während ihrer täglichen Arbeit sammeln unsere Kolleginnen immer wieder Ideen für Verbesserungen. In regelmäßigen Meetings stimmen wir uns dann ab. Betreffen generelle Veränderungen unsere Philosophie, entscheiden wir, bei allem anderen entscheiden unsere Kolleginnen – sprich: Wir treffen keine Entscheidungen, die unsere Mitarbeiter mit ihrer Kompetenz selbst treffen können.

Das setzt sicher viel Vertrauen und Wissen voraus?

Hierbei sind Coachings und Fortbildungen der Mitarbeiter entscheidend; das gilt sowohl für die zahnärztlichen Kollegen als auch für die Assistenz. Wir statten unsere Kollegen mit den wichtigsten Kompetenzen aus, damit sie selbst Verantwortung übernehmen können. Zudem pflegen wir eine einheitliche Kommunikation. Davon profitieren das gesamte Team und die Patienten. Wir bieten auch Fortbildungen und Vorträge für Patienten und Mitarbeiter sowie externe Zahnärzte an, bei denen uns die Kollegen als Zuhörer begleiten können. Darüber hinaus halten sich alle bei regelmäßigen Teammeetings auf dem Laufenden.

Passt die komplette Belegschaft noch zusammen an einen Tisch?

Einen so großen Tisch haben wir tatsächlich nicht (lacht). Wenn bei großen Meetings – die gibt es tatsächlich – alle Kollegen zusammenkommen, weichen wir auf die Tagungslounge, unsere eigene Location für Tagungen und Events im Herzen Leipzigs, aus. Hier besprechen wir dann mehrmals jährlich strukturrelevante Themen und fördern die einheitliche Kommunikation.

Wie sind die Verantwortungsbereiche unter den Behandlern abgesteckt?

Wir sind ganz bewusst ein Spezialistenteam: Ich übernehme die ästhetisch-rekonstruktiven Fälle; mein Partner, Dr. Nico Lindemann, ist der Experte für minimalinvasive Implantologie. Unsere angestellten Zahnärzte gehören zu den besten ihres Fachs und steuern ihre Expertise im Bereich Endodontie, Parodontologie, Kinderzahnheilkunde und Prophylaxe bei. Jeder Einzelne macht das, was er am besten kann – und das täglich. So verringern wir das Risiko für Komplikationen und halten uns durch gezielte Fortbildungen auf dem aktuellsten Stand.

Gibt es dann noch eine Zusammenarbeit unter den Spezialisten?

Natürlich, und die ist durch ein ausgefeiltes Fallmanagement klar strukturiert. Bei komplexen Fällen trifft sich das Behandlerteam. Dabei stellen junge Zahnärzte ihre Patienten und Behandlungspläne vor. Wir haben ein sogenanntes geschlossenes Behandlungskonzept: Es gibt einen Behandlungsführer, das Team bespricht, was zu tun ist und wer die Vorbehandlung übernimmt. Schwierige rekonstruktive und implantologische Eingriffe übernehmen dann unsere Spezialisten. Das sichert eine State of the Art-Qualität und eine erfolgreiche, bereichsübergreifende Behandlung.

Lassen Sie sich bei der unternehmerischen Planung extern beraten?

Abb. 3

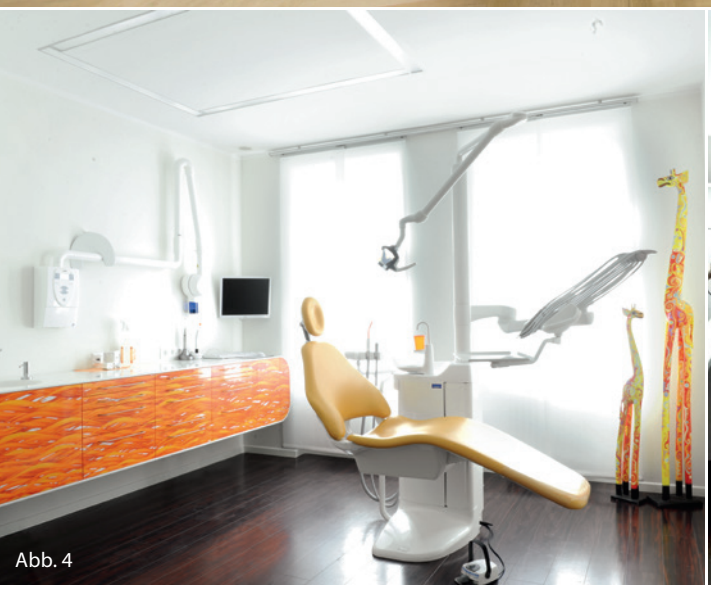
Abb. 4

Abb. 5

Abb. 3: Modernste Behandlungszimmer in historischem Ambiente. **Abb. 4:** Spezialisiertes Team – spezialisierte Praxen: kindgerechte Einrichtung in der Kinderzahnarztpraxis kids & teens. **Abb. 5:** Qualität und Effizienz mit der zentralen Sterilgut-Aufbereitung (unreiner Raum).

Zu Beginn war alles autodidaktisch: Wir haben Managementklassiker gelesen. Bei Einrichtung und Material vertrauen wir seit vielen Jahren auf den Dentalhändler NWD. Beispielsweise haben uns die NWD Einrichtungsspezialisten bei der zentralen Sterilgut-Aufbereitung sowie bei zwei Zahnarztpraxen und dem Prophylaxe-Center kompetent beraten und ausgestattet. Fachlichen Austausch pflegen wir aktiv unter anderen Opinionleadern auf Konferenzen, Tagungen und in Expertenzirkeln. Kollegiale Unterstützung erhalten wir zudem im Verbund innovativer Praxen (VIP): In diesem ausgewählten Kreis tauschen wir die relevanten Informationen aus und coachen uns gegenseitig.

Und was sehen Sie als die Basis Ihres Erfolgs?

Vom Beginn an waren mein Partner Dr. Nico Lindemann und ich nicht nur Behandler, sondern auch Unternehmer. Nach dem Motto „Ein Jahr, ein Projekt" sind wir zielorientiert gewachsen. Wir zählen zu der Kategorie der besten Freunde, die zusammen aus studentischen Träumen Pläne entwickelt und erfolgreich umgesetzt haben. Unser Schlüssel zum Erfolg ist ganz klar unsere Freundschaft – mit enger Verbundenheit und der nötigen Kompromissbereitschaft. Wir ergänzen uns menschlich und fachlich perfekt.

Vielen Dank für das Gespräch!

DR. NICO LINDEMANN,
JAN KURTZ-HOFFMANN &
KOLLEGEN
Beethovenstraße 8
04107 Leipzig
Tel.: 0341 6891228
mail@za-leipzig.de
www.schoene-zaehne-leipzig.de

NWD GRUPPE
Nordwest Dental GmbH & Co. KG
Schuckertstraße 21
48153 Münster
Tel.: 0251 7775-555
Fax: 0800 7801-517
ccc@nwd.de
www.nwd.de

Ker, wat schön!

id infotage dental 2018

8. Sept. - Dortmund

Die **dentale Welt** zu Gast in Ihrer Region.

Beratung

Innovationen

Fortbildung

Messe Westfalenhallen Dortmund
Halle 7/8 · 9:00–17:00 Uhr

#infotagedental
www.infotage-dental.de