

„Visionen haben und sich erreichbare Ziele setzen“

Dr. Robert Schneider führt gemeinsam mit seiner Frau Dr. Karin Schneider eine zahnärztliche Praxis mit den Schwerpunkten Implantologie, Kieferorthopädie und Prophylaxe in der 3.000-Seelen-Gemeinde Neuler in Baden-Württemberg. Allerdings handelt es sich hier nicht um eine beschauliche Dorfpraxis, sondern um eine mit modernster Technik ausgestattete Zahnarztpraxis mit vier Behandlungszimmern. Im Interview berichtet uns Dr. Schneider von seinem Weg zur eigenen, erfolgreichen Praxis.

mehr zum Thema



Herr Dr. Schneider, Sie haben Ihre Praxis in Neuler direkt im Anschluss an Ihre zweijährige Assistenzzeit im Januar 2000 gegründet. Können Sie es empfehlen, so schnell als möglich eine eigene Existenz als Zahnarzt aufzubauen?

Je früher man in die Selbstständigkeit geht, desto früher sind die damit verbundenen finanziellen Verpflichtungen getilgt. Es sollte heute jedoch bereits eine Fortbildung für ein spezielles Behandlungsgebiet vorhanden sein, z.B. Master in Oral Implantology oder Ähnliches. Denn in der eigenen Praxis (und dem damit verbundenen Zeitaufwand für administrative Aufgaben) sind Zusatzqualifikationen wie ein Masterstudiengang nur unter größten Anstrengungen und Verzicht zu realisieren.

Sie haben sich für eine Praxisneugründung statt einer Praxisübernahme entschieden.

Worin bestanden für Sie persönlich die Vorteile einer Praxisneugründung? Kann man verallgemeinern, wann eine Neugründung einer Praxisübernahme vorzuziehen ist und umgekehrt?

Zu dem Zeitpunkt meiner Niederlassung war an meinem Wunschort noch keine Praxis vorhanden. Die Vorteile für mich waren die individuellen Planungs- und Gestaltungsmöglichkeiten der Praxisräume und die moderne Technik, mit der die Praxis ausgestattet wurde. Ich musste weder beim Personal noch bei der Ausstattung „Altlasten“ eines Vorgängers übernehmen.

Der Trend geht im Moment zu mehr Übernahmen als Neugründungen, in der Regel hat das finanzielle Gründe – eine Übernahme kommt zumindest in der Anfangszeit günstiger, viele Investitionen können noch aufgeschoben werden.

2004 erweiterten Sie Ihre Praxis zur Gemeinschaftspraxis mit Ihrer Frau – Sie haben also den Unterschied zwischen dem Arbeiten in einer Einzel- und dem in einer Gemeinschaftspraxis kennengelernt. Wie groß war die Veränderung?

Die Veränderung empfand ich nicht als besonders groß, da der wichtigste Punkt einer Gemeinschaftspraxis eine gute bis sehr gute zwischenmenschliche Beziehung zwischen den Praxispartnern darstellt. Und da mein Praxispartner zufälligerweise auch meine Frau ist ... Ein großer Vorteil ist, dass mir meine Frau den Rücken bei größeren operativen oder prothetischen Tätigkeiten freihalten kann. Somit ist ein ungestörter und reibungsfreier Ablauf bei mehrstündigen Eingriffen gewährleistet.

Nach der Gründung Ihrer Praxis rüsteten Sie nahezu jährlich auf: Sie integrierten ein Praxislabor, richteten ein Prophylaxezimmer und ein weiteres Behandlungszimmer ein und investierten in ein OPG. Würden Sie im Nachhinein sagen, dass Sie all das schon im Gründungsjahr benötigt hätten, oder halten Sie es für sinnvoller, nach und nach zielgerichtet zu investieren?

Man benötigt zum Zeitpunkt der Praxisgründung eine Mindestausstattung, um hochqualitativ arbeiten zu können. Meine Basisausstattung wäre für andere eher eine Luxusausstattung gewesen: Bei der Eröffnung verfügte ich über eine komplett digitale Praxis mit digitalem Röntgen und OPG. Jedes Behandlungszimmer war mit einem digitalen Kleinröntgen-

gerät, zwei Monitoren, einer intraoralen Kamera und weiteren hochwertigen Zubehör ausgestattet. In den ersten Jahren kamen dann das Praxislabor inkl. CEREC, ein neues OPG mit FRS und Transtomo®, zwei zusätzliche Behandlungszimmer, zwei Implantologiemotoren inkl. Piezotom und Weiteres hinzu. Mein Fazit: Am Anfang genügt eine Basisausstattung, je nach den zur Verfügung stehenden finanziellen Möglichkeiten und den individuellen Wünschen sollte dann nach und nach zielgerichtet nach Spezialisierung und Bedarf weiter investiert werden.



Dr. Robert und Dr. Karin Schneider in ihrer gemeinsamen Praxis in Neuler.

Wie wichtig ist es – besonders für den wirtschaftlichen Erfolg einer Praxis – über ein Praxislabor und ein Prophylaxezimmer zu verfügen?

Meiner Meinung nach ist das sehr wichtig. Das Praxislabor inkl. CEREC bietet vielfältige Möglichkeiten in der Prothetik, kurze Wege und zusätzliche finanzielle Spielräume. Das Prophylaxezimmer bzw. die Prophylaxeabteilung stellt ein sog. Profit-Center (neben CEREC und Implantaten) für den Zahnarzt dar, vorausgesetzt der Recall ist straff und gut organisiert.

Im Dezember 2008 wurde Ihnen der akademische Grad „Master of Science in Oral Implantology“ verliehen – um diesen führen zu dürfen, mussten Sie ein zweijähriges Zusatzstudium absolvieren. Können Sie kurz zusammenfassen, wie hoch Sie den Mehrwert dieser Zusatzausbildung einschätzen? Wie wichtig ist heute die postgraduale Ausbildung, um Praxisschwerpunkte zu setzen?

Die Zusatzausbildung ist meiner Meinung nach ein Muss, um höchste Qualitätsansprüche in einem Behandlungsgebiet erfüllen zu können, welche zu meiner Zeit in der universitären Ausbildung nicht angeboten wurde.

Ich kann dank meiner Zusatzqualifikation heute Implantate in Regionen einbringen, wo nicht „weitergebildete Kollegen“ keine Möglichkeit zur Implantation sehen. Viele Patienten wissen inzwischen auch, was sich hinter der Abkürzung „M.Sc.“ verbirgt bzw. welche Qualifikation dahinter steht.

Die postgraduale Ausbildung ist deswegen für den Zahnarzt und Patienten so wichtig, da der Patient damit eine sehr gute Zusatzqualifikation

sofort erkennen kann (die Voraussetzungen und Vorgaben für Masterstudiengänge sind nach den Bologna-Kriterien genormt).

Dies ist umso wichtiger, da viele Kollegen mit einem „Wochenend-Crashkurs Implantologie“ glauben den Tätigkeitsschwerpunkt „Implantologie“ führen zu müssen (die Vorgaben für Tätigkeitsschwerpunkte sind von Kammer zu Kammer unterschiedlich und leider nur minimal). Somit wird dem Patienten der Anschein einer u.U. nicht vorhandenen oder nur rudimentären Zusatzqualifikation vermittelt. Durch unzureichende Qualifikation und damit verbundene Behandlungsfehler kommt es immer wieder zu Rufschädigungen und Abwertungen gerade auf dem Gebiet der Implantologie.

Um neue Patienten zu gewinnen, verlassen Sie sich nicht ausschließlich auf Mundpropaganda, sondern haben ein Praxisvideo und einen Hörfunkspot produziert. Wie war die Reaktion auf diese Maßnahmen? Wie hoch schätzen Sie die Bedeutung solcher Marketinginstrumente ein – sind sie zwingend nötig für eine junge Praxis?

Internes und auch externes Marketing ist heute auch oder gerade für junge Zahnärzte in einem Markt, welcher durch Verdrängungswettbewerb gekennzeichnet ist, außerordentlich wichtig. Durch gezielte Patientenbefragungen in unserer Praxis hat sich gezeigt, dass selbst wir noch zu wenig machen, um sprichwörtlich „in aller Munde“ zu sein. Selbstverständlich kann man durch geeignete Marketingmaßnahmen nicht alle, aber doch sehr viele potenzielle Patienten erreichen. Viele unserer Maßnahmen (Internet, Patientenfilme, TV- u. Radio-Spots, Praxisratgeber Implantologie, Zeitungsanzeigen,

Praxisbroschüre, Patientenveranstaltungen usw.) haben laut unserer Patientenbefragungen bzw. anhand unseres Patientenaufkommens ihre Wirkung nicht verfehlt!

Die Tätigkeitsschwerpunkte von Ihrer Frau und Ihnen sind Implantologie, Kieferorthopädie und Prophylaxe – und Sie sind erfolgreich damit. Können Sie (ohne Gewähr) eine Prognose geben, wie sich ein junger Zahnarzt zukunftssicher spezialisieren könnte? Was wird von der Zahnheilkunde in den nächsten 30 Jahren erwartet?

Eine Spezialisierung auf dem Gebiet der Implantologie bzw. der Periimplantitis ist sicherlich eine zukunftssträchtige Sache, wenn man die zunehmende Anzahl der von sog. „Wochenend-Crashkurs-Spezialisten“ gesetzten Implantate betrachtet, welche mit großer Wahrscheinlichkeit nach absehbarer Zeit eine „Nachsorge“ (Explantation oder Periimplantitisbehandlung) benötigen. Auch eine Spezialisierung in dem Bereich dental CAD/CAM („Abformfreie Praxis“) und der damit verbundenen Technologien (z.B. DVT), welche in absehbarer Zeit sicherlich stark zunehmen werden, wäre sicherlich eine gute Wahl.

Sie genießen den Ruf eines großen Freundes der modernen Technik, Ihre Praxis ist komplett vernetzt. Digitale Diagnostik- und Behandlungsmethoden sind Standard bei Ihnen. Auf welcher Etappe zum Ziel der komplett digitalen Praxis befinden sich moderne Praxen wie Ihre? Welche Techniken sollten bei einer neugegründeten oder übernommenen und modernisierten Praxis nicht fehlen?

Ich denke, wir sind bereits mittendrin in der

komplett digitalen Praxis: durch Vernetzung der bisher separaten Bereiche wie digitales Röntgen und digitale Abformung werden die digitalen Praxen noch einen großen Schritt nach vorne machen.

Die Frage sollte nicht lauten, was fehlen darf, sondern was man sich leisten muss. Ich denke am digitalen Röntgen kommt man heute, um qualitativ hochwertig arbeiten zu können, nicht mehr vorbei. Auch die sogenannte abformfreie Praxis ist bereits heute schon ein Thema. Aber bedenken Sie eines: Die beste Technik bringt nur so viel, wie derjenige, der sie benutzt, imstande ist damit zu leisten, mit anderen Worten: Was nützt einem Fahranfänger ein Porsche Turbo? Er wird das Potenzial des Fahrzeugs anfangs nicht annähernd nutzen können, doch mit der Zeit ... wer weiß?!

Inhaber einer Zahnarztpraxis zu sein bedeutet, ein Unternehmen zu leiten. Dass es einen Unterschied zwischen Zahnmedizinstudenten und BWL-Studenten gibt, wird niemand bestreiten. Wie haben Sie den Zugang zum Thema BWL gefunden? Wie haben Sie es geschafft, dass Ihre Praxis wirtschaftlich so erfolgreich ist?

Den Zugang habe ich damals durch die Volkshochschule und durch unzählige Bücher gefunden. Es sind viele Faktoren notwendig, um eine Zahnarztpraxis heute wirtschaftlich erfolgreich zu führen. Das Wichtigste dabei ist, Visionen zu haben und sich erreichbare Ziele zu setzen. Erfolgreiche Praxen unterscheiden sich von weniger erfolgreichen Praxen eigentlich nur durch eines: Die strategische Ausrichtung, d.h. durch langfristige Planung und Erfolgskontrolle.