

Magazin für Mensch und Bildung

# un-plaqued



Idee

AUSGABE N°21/D 8€

# VON DER IDEE ZUR ERFOLGSGESCHICHTE

TEXT Nadja Alin Jung · FOTOS Björn Giesbrecht



**Urban Reißing hatte eigentlich geplant, in eine erfolgreiche kieferorthopädische Praxis in Baden-Württemberg als Partner einzusteigen. Dass es auch anders geht, hat er mit seiner KFO-Neugründung »urban smile« im beschaulichen Göppingen eindrucksvoll bewiesen. Ich habe ihn auf seinem Weg begleitet und kann begeistert davon berichten, wie aus einer mutigen Entscheidung eine erfolgreiche Existenzgründung wurde, die nach wie vor Platz für visionären Ideenreichtum lässt und Patienten wie Praxis-Team mitreißt.**

## Reinfälle und Einfälle

Nach nüchterner Betrachtung der ursprünglich angedachten Praxispartnerschaft blieb für Urban nur noch ein Gedanke: »Ich mache etwas alleine.« Anfangs klang die Praxispartnerschaft sehr vielversprechend, doch nach längerem Hin und Her stellte sie sich aus finanzieller und räumlicher Sicht als Schnapsidee heraus. Die bestehenden Räumlichkeiten waren für zwei Partner zu klein, ein Ausbau nicht möglich und ein Umzug kam aufgrund einer Immobilienbindung nicht in Frage. Unter diesen Gegebenheiten erschien der Preis im Gegensatz zu einer Praxisneugründung unverhältnismäßig hoch. Rasches Umdenken war angesagt.

Die zunächst nur beiläufig verfolgte Idee einer Neugründung wurde nun zu Plan A. Früh war klar, dass sich Urbans Praxiskonzept nicht nach den Räumlichkeiten richten sollte – seine über die Jahre entwickelte Praxisidee brauchte Luft zum Atmen. Es galt also, eine ausreichend große Immobilie mit Ausbaupotenzial zu finden. Zudem musste sich Urban gedanklich mit der Sachlage »Praxisneugründung« arrangieren. Als Fachzahnarzt für KFO im letz-

ten Ausbildungsjahr war dies schon weit gedacht. Kritische Stimmen von Kollegen und aus dem privaten Umfeld machten ihm das Vorhaben nicht schmackhafter. Aber Urban ließ sich nicht beirren, und ehe man sich versah, war er schon mittendrin.

Und tatsächlich, das Glück war auf seiner Seite: Urban fand eine stillgelegte Praxis in zentraler Lage, verkehrstechnisch ideal angebunden und mit drei Schulen im direkten Umfeld. Jackpot! Nicht so hitverdächtig war das Innere der Praxis. Die Räumlichkeiten befanden sich in solch einem desolaten Zustand, dass eine Kernsanierung unausweichlich war. Es würde also aufwendig und teuer werden.

## Raum für Ideen

Jetzt ging es richtig los: Ein Steuerberater kümmerte sich um die Finanzierung, ein Architekt um die Planung, und das Depot rieb sich bei diesem Beschaffungsvolumen die Hände. Nachdem die Finanzierung gesichert, der zuständige Bankberater dem Nervenzusammenbruch nahe und der Mietvertrag unterzeichnet war, startete das Abbruchunternehmen. Kein Stein blieb



auf dem anderen, bevor sich der Vorhang nach einer gut viermonatigen Umbauphase am 15. Oktober 2012 hob und »urban smile« geboren war.

Doch zuvor war viel Denkarbeit notwendig: Ein Schlüssel zum nachhaltigen Erfolg ist, zu wissen, wie Räumlichkeiten sowohl im anlaufenden Praxisbetrieb als auch in Zukunft optimal bespielt werden können. Nach diesem Credo

wurden alle möglichen Ausbaustufen der Praxis gedanklich durchgespielt und von Beginn an eingeplant. So wurden beispielsweise nur zwei Behandlungsräume ausgebaut, jedoch Platz und Anschlüsse für insgesamt sechs vorgesehen. Nice-to-have-Gimmicks, wie Geräte zur optometrischen Wirbelsäulenvermessung, digitalen Abformung oder Axiographie wurden für die nächsten Ausbaustufen räumlich bereits eingeplant. Doch vor der technischen



Weiterentwicklung und der Ausprägung von Alleinstellungsmerkmalen musste erst eine stabile Basis geschaffen werden. Dazu benötigt man nicht nur ideale Räumlichkeiten, sondern auch gutes Personal.

#### Idee + Planung + Umsetzung

Auf der Suche nach Personal wurden Anzeigen bei der Kammer, auf einschlägigen Job-Portalen und in der regionalen Presse geschal-

tet und sogar ein Headhunter engagiert. Ich war bei sämtlichen Vorstellungsgesprächen dabei und coachte und unterstützte Urban Reißing bei der Auswahl, denn das Verhandeln von Einstellungsverträgen lernt man nicht im Zahnmedizinstudium. Das geplante Personal-kostenbudget war straff kalkuliert, und so mussten wir gut planen. Wie viele Mitarbeiter kann sich die Praxis anfänglich leisten? Welche Positionen müssen als Erstes besetzt werden, welche

können warten und wie gestaltet man eine optimale Personaleinsatzplanung? Zwei Monate vor Praxiseröffnung hatten wir ein perfektes Praxisteam zusammengestellt, das sich auch im Nachgang als kompetent erwies und den Herausforderungen einer Praxisneugründung gewachsen war.

Bereits in der Bauphase wurde ein Marketing-Aktionsplan entworfen, um Deadlines festzulegen und das klar begrenzte Marketingbudget bestmöglich einzusetzen. Ein Praxis-Claim musste gefunden, das Logo und eine Website entwickelt, Werbeflyer entworfen, Texte ge-

schrieben, die Geschäftsausstattung gedruckt und der Kartoffelsalat des Cateringunternehmens für die Eröffnung verkostet werden. Hindernis des gesamten Unterfangens: die Praxis selbst, die bis zum 15. Oktober wie eine einzige Baustelle aussah. So mussten wir mit dem Praxis-Fotoshooting bis zum Tag der Baustellenauflösung warten, der zugleich der erste Arbeitstag war. Wenn auch etwas chaotisch, haben wir zwischen den letzten Handwerkern, der Einrichtung der Praxis-EDV und den ersten Patienten auch diesen Tag erfolgreich gemeistert. Nach dem Shooting lief die Marketingmühle auf Hochtouren. Die regionale Presse



wurde kontaktiert sowie eine Postwurfsendung an alle Haushalte in Göppingen und Umkreis organisiert. Zwei lokale Zeitungen berichteten über die Praxis, jeweils mit einer gesamten Seite redaktioneller Berichterstattung, nicht zuletzt durch unser fleißiges Eintreiben von Sponsoring-Geldern bei den beteiligten Praxiszulieferern.

#### **Der ideelle Stoff für eine Praxis**

Die Eröffnungsveranstaltung am 3. November war ein voller Erfolg. 250 Neugierige stießen mit dem Praxisteam an, besichtigten

die Räumlichkeiten, lernten mehr über die Praxisphilosophie und erfreuten sich an schwäbischer Hausmannskost. Kollegen, die Urban im Vorfeld zur Förderung der interdisziplinären Zusammenarbeit besucht hatte, kamen an diesem Tag, um die Praxis persönlich zu sehen. Idee und Umsetzung gefielen!

Die Patienten schätzen die neuen, hellen Räumlichkeiten, die eingehende individuelle Beratung und den persönlichen Aspekt – denn bei »urban smile« ist der Patient kein Patient, sondern Gast. Urban begleitet alle Patienten

EXKLUSIV FÜR UN-PLAQUED-LESER  
BIETET M2C EINEN KOSTENLOSEN  
EXISTENZGRÜNDUNGS-CHECK AN.  
**Einfach abscannen und anmelden!**



m-2c.de

persönlich zur Tür und verabschiedet jedes Familienmitglied mit einem Handschlag. Die Zahlen geben dem Konzept recht: Durchschnittlich 20 Neupatienten pro Woche sind keine Seltenheit, und die Praxis ist nach nur einem halben Jahr deutlich auf Expansionskurs. Es wurden bereits vier neue Mitarbeiterinnen eingestellt, die räumliche Behandlungskapazität hat sich verdoppelt und die Anstellung eines weiteren Kieferorthopäden wird mit Nachdruck verfolgt.

Urbans Traum hat sich erfüllt, doch der Weg dorthin war nicht immer ohne Stolpersteine. Schnell werden unliebsame Themen wie Finanzbuchhaltung, Praxisorganisation, Struktur Aufbau vernachlässigt, um sich voll und ganz

der Patientenbehandlung zu widmen. Gerade bei einem Team aus vielen Teilzeitkräften sind Themen wie Mitarbeiterführung, oder die Vergabe von Aufgaben und Verantwortlichkeiten eine Herausforderung. Doch mittlerweile sind die ersten Arbeitsanweisungen und Checklisten geschrieben, klare Strukturen im Personalwesen etabliert. Regelmäßig finden Team-Meetings statt, und organisatorische Maßnahmen werden einfallsreich vorangetrieben.

Für Ideenreichtum war Göppingen genau die richtige Wahl. Und das Praxisgebäude hält noch ein weiteres leeres Stockwerk für neue spannende Ideen der Praxis »urban smile« bereit. //

## Stirb an keinem anderen Tag: System-Hygiene gegen Viren, Bakterien und Pilze.



Ein Profi arbeitet mit System. Denn ein wirksames und umfangreiches Produktportfolio für alle Bereiche der Praxishygiene erhöht sowohl die Effizienz als auch die Sicherheit. Die Profi-Präparate der Dürr System-Hygiene bieten allesamt ein breites Wirkungsspektrum, schnelle Einwirkzeiten und vor allem einen sicheren Infektionsschutz für das Praxisteam.

Mehr unter [www.duerrdental.com](http://www.duerrdental.com)

**DÜRR  
DENTAL**