

Blick in die Praxis



© Max Steinlein / Eventus Productions

Blick in die Praxis

Zu Gast in der Praxis von ...

Dr. Elena Baumgärtner und Arsenij Lifschiz

Den Traum von der eigenen Praxis hatten Dr. Elena Baumgärtner und Arsenij Lifschiz schon seit ihrem Zahnmedizinstudium. Wahr wurde er für beide zusammen schließlich im April 2023, als sie eine Praxis in der Nähe von Koblenz eröffneten. Der Fokus liegt hier auf Nachhaltigkeit und Prävention: Die Patienten werden so behandelt, dass sie möglichst lange ihre Zahngesundheit erhalten können. Ein weiterer Schwerpunkt ist die Kinderzahnmedizin.

Dr. Miriam Sonnet // Rheinstetten

Schon einige Jahre vor der Gründung arbeitete das Ehepaar Dr. Elena Baumgärtner und Arsenij Lifschiz gemeinsam in der Kinderzahnarztpraxis „Smile Club“ in Waldshut-Tiengen im Südschwarzwald. „Es war uns aber immer klar, dass es auf eine Selbstständigkeit hinauslaufen wird, und es kristallisierte sich mit der Zeit immer mehr heraus, was uns wichtig ist“, berichtet Baumgärtner. „Die Zahnmedizin ist in meinen Augen ein Beruf, der die Selbstständigkeit mit sich bringt.“

Nachdem die Familienplanung abgeschlossen war, sahen sie sich nach geeigneten Praxen um – und zwar sowohl im Schwarzwald als auch im Koblenzer Raum, denn dort wohnen ihre Familien. Zunächst tendierten sie zu einer Übernahme. In Koblenz waren zu dieser Zeit viele hierfür passende Praxen ausgeschrieben, denn es gab zahlreiche Zahnärzte, die über 60 Jahre alt waren, und demnächst ihre Praxis abgeben wollten. „Wir haben uns einige Praxen angeschaut, waren aber nie wirklich überzeugt“, so Lifschiz. „In vielen wurde seit Jahren nichts investiert: keine Digitalisierung, alles mit Teppichboden ausgelegt, und in allen roch es nach Zahnarzt. Wir hätten hier sehr viel Geld in die Hand nehmen müssen, um das zu modernisieren.“ Außerdem boten alle Räumlichkeiten Platz für lediglich drei bei vier Behandlungszimmer. „Wir planen aber, in Zukunft weitere Zahnärzte anzustellen und brauchen daher mehr Räume“, sagt Baumgärtner. Und: Der Patientenstamm der meisten Übernahmepraxen passte nicht zu den beiden. Denn Baumgärtner und Lifschiz wollten sich schwerpunktmäßig auf die Kinderzahnmedizin fokussieren, da ihnen diese seit der Zeit in Waldshut-Tiengen besonders am Herzen liegt.

Weg vom Land, rein in die Stadt

Und so fiel die Entscheidung für eine Neugründung. Der Vorteil: „Wir konnten das Konzept direkt so ausrichten, wie wir es uns seit Jahren überlegt haben“, betont Lifschiz. „Eine Neugründung ist natürlich mit mehr Risiken verbunden. Aber letztendlich muss man abwägen: Ist man lieber etwas riskanter unterwegs, kann es aber von Anfang an so aufziehen, wie man sich es vorstellt und hat Patienten und Mitarbeitende, die zu einem passen? Oder geht man lieber auf Nummer sicher und macht dafür Kompromisse?“

Tipp von Arsenij Lifschiz

„Spezialisiert euch früh und richtet den Fokus bis zur eigenen Selbstständigkeit klar auf die fachliche Weiterentwicklung.“

Als Naturliebhaber überlegten Baumgärtner und Lifschiz zunächst, sich auf dem Land in der Schwarzwaldregion niederzulassen. Doch dieser Gedanke wurde schnell verworfen. „Wir sind auf gewisse Fachrichtungen spezialisiert. Ich selbst auf Funktion, mein Mann auf Endo, dazu noch der Schwerpunkt Kinderzahnheilkunde. Eine solche Spezialisierung ergibt auf dem Land keinen Sinn. Man braucht hier das Einzugsgebiet von Städten“, erläutert Baumgärtner. Auf dem Land sei es besser, allgemein Zahnärztlich tätig zu sein.

Im Koblenzer Raum schauten sich die beiden einige Immobilien an. Aber auch hier war zunächst nichts Passendes dabei. Sie stießen schließlich auf den Gewerbepark in Mülheim-Kärlich



©Max Steinlein / Eventus Productions

Zur Person: Dr. Elena Baumgärtner:

- 2012: Examen an der Universität Bonn
- Ab 2012: Tätigkeit in verschiedenen Praxen und Praxenverbunden mit verschiedenen Schwerpunkten
- 2014–2016: Masterstudium mit Schwerpunkt Prothetik und Funktion
- 2017–2019: Curriculum Kinderzahnheilkunde
- 2020: Abschluss des Masterstudiums
- 2019–2023: Tätigkeit in einer Praxis in Waldshut-Tiengen; Gründung und Leitung der Kinderzahnarztpraxis „Smile Club“
- Seit 2023: Inhaberin des „Zahnhüsli“ in Mülheim-Kärlich

Zur Person: Arsenij Lifschiz:

- Seit 2007: Arbeit mit Kindern und Erwachsenen im pädagogischen Bereich
- 2016: Staatsexamen an der Universität Tübingen; zahnärztliche Famulatur in Brasilien
- 2017: Arbeit in einer zahnärztlichen Praxis für Kinder in Reutlingen
- 2018: Curriculum Kinderzahnheilkunde
- 2019–2023: Tätigkeit in einer Praxis in Waldshut-Tiengen; Gründung und Leitung der Kinderzahnarztpraxis „Smile Club“
- 2022: Curriculum Endodontie
- Seit 2023: Inhaber des „Zahnhüsli“ in Mülheim-Kärlich

in der Nähe von Koblenz, der sich zwischen drei mittelgroßen Städten befindet: Ein in ihren Augen idealer Standort – denn so könne man Wartezeiten überbrücken, einkaufen mit dem Zahnarztbesuch verbinden. „Wir arbeiten bei Kindern auch mit Vollnarkose. Dann ist es praktisch, wenn die Eltern im Gewerbepark einkaufen gehen können. Wir können uns dann auf die Behandlung konzentrieren und die Eltern sind abgelenkt“, sagt Lifschiz. Ein weiterer Pluspunkt sind die vielen Parkplätze im Gewerbepark und die gute Anbindung an den öffentlichen Nahverkehr.

Zwei Objekte standen letztendlich zur Auswahl. Da beim ersten die Umbaumaßnahmen schwierig geworden wären – der



Ich glaub, ich steh im Wald! Was sonst eher ein Ausruf der Empörung ist, ist hier gewolltes Programm für Wohlfühlatmosphäre.

Vermieter wollte keine Bohrungen in Decke und Boden erlauben – fiel die Wahl auf die Räumlichkeiten in der Industriestraße. „Unser jetziger Vermieter ist extrem professionell und kannte sich auch bereits mit dem Ausbau von Zahnarztpraxen aus“, so Baumgärtner. Den Mietvertrag unterschrieb das Zahnärztee-paar Ende August 2022. Für die Finanzierung arbeiteten die beiden mit einem Berater zusammen, der sie bei Finanz- und

Businessplan unterstützte. Alles andere, unter anderem Bankgespräche, mussten sie aber alleine machen, da der Berater nicht vor Ort war.

Lieferengpässe und Planungsunsicherheiten

Baumgärtner und Lifschiz begannen direkt mit dem Umbau. Die Räumlichkeiten waren ein Rohbau und es musste alles komplett

Steckbrief

Allgemeine Daten zum „Zahnhüslis“

Industriestraße 51b
56218 Mülheim-Kärlich
<https://zahnhuesli.de/>

Allgemeine Zahlen

- Größe der Praxis: 400 qm
- Eigentum oder Mietsache: gemietet
- Anzahl der Behandlungsräume: 8, derzeit 4 eingerichtet
- Anzahl der Behandler: 2 in Vollzeit
- Anzahl der zahnmedizinischen Fachangestellten (ZFA): 5 in Vollzeit, 4 in Teilzeit
- 1 Reinigungskraft / Sterilgutassistentin
- 1 Auszubildende
- Patientinnen und Patienten pro Tag: ca. 45
- Kosten PZR nach GBT: 120 Euro/Stunde

Öffnungszeiten

Montag bis Freitag 8–18 Uhr

Haltestelle öffentlicher Nahverkehr? Ja, direkt vor der Tür.
Barrierefreiheit? Ja.

Gibt es eine Philosophie? Menschlichkeit, Nachhaltigkeit, Wachstum und Effizienz

Konzept: Minimal-invasive, präventive Zahnmedizin. Vertrauensaufbau in die moderne Zahnmedizin als Grundstein für ein angstfreies und gesundes Patienten-Arzt-Verhältnis

Zusammenarbeit vor Ort: Kindergärten und Schulen, Kieferorthopäden, Physiotherapeuten, Kinderärzten

Software, Warenbestellung und Co.

- Software für Abrechnung und Patientendatenverwaltung: Dentport
- Software für Personalführung: medikit
- Software für Termine: Dentport/Dr. Flex
- Warenbestellung: online
- Zusammenarbeit mit einem Depot: Bruns und Klein (bzw. diverse AERA-Depots)
- QM: QM wird über ZQMS nach und nach bearbeitet (Neugründung)
- Abrechnung: durch Praxisinhaber, Kontrolle durch Rezeption/Abrechnungskraft
- Dokumentation: rein digital
- Eigenes Labor: Ja, für Korrekturen an bestehendem Zahnersatz oder Herstellung von Provisorien; Erweiterung, zum Beispiel 3D-Drucker, und Fräsmaschinen zur CAD/CAM-Innerhausanfertigung von Zahnersatz sind geplant
- Zusammenarbeit mit wie vielen Laboren: 4
- Lassen Sie Arbeiten im Ausland anfertigen? Nein, denn Qualität steht an erster Stelle, ebenso wie Nachhaltigkeit – wieso etwas wo anders fertigen, das vor Ort gefertigt werden kann? Zudem ist der Aufwand bei Nacharbeiten groß, und Techniker sind nicht vor Ort ansprechbar.

neu gemacht werden. Hilfe holten sie sich von einer Baufirma und einer Innenarchitektin. Ein Bauplaner erstellte die Praxisstruktur und Architektur. „Für uns war die Situation nicht ganz einfach, weil wir ja noch im Schwarzwald wohnten und nicht immer vor Ort sein konnten“, berichtet Lifschiz. Viele Arbeiten verzögerten sich, nicht zuletzt aufgrund der Lieferengpässe von Materialien. Zahlreiche Dinge konnten erst in den letzten vier Wochen vor Eröffnung erledigt werden. „Wenn man mich in der Woche vor der Eröffnung gefragt hätte, ob wir die Praxis die Woche darauf in Betrieb nehmen können – ich hätte ‚nein‘ gesagt“, so Baumgärtner. Der Terminplan der beiden Zahnärzte war aber bereits für die ersten drei Wochen voll ausgebucht, eine spätere Eröffnung kam nicht infrage. Und so setzten sie alles daran, dass die Praxis am 3. April eröffnen konnte – mit Erfolg.

Den vollen Terminplan gleich zu Beginn haben Baumgärtner und Lifschiz zum einen dem Standort selbst zu verdanken. Zum anderen rührten sie ordentlich die Werbetrommel: Es wurden Artikel in der lokalen Zeitung veröffentlicht und Social-Media-Anzeigen geschaltet. Außerdem mieteten sie für eine Woche Werbetafeln, die sich direkt am Eingang des Gewerbeparks befinden und ließen Flyer zur Eröffnung drucken. „Die meisten Patienten sind aber tatsächlich über Social Media auf uns aufmerksam geworden“, berichtet Lifschiz. Da die beiden Inhaber mit dem Patientenzulauf zurzeit sehr zufrieden sind, wurden die Marketingmaßnahmen inzwischen eingestellt.

Tipp von Dr. Elena Baumgärtner

„Geht in eine allgemeinärztliche Praxis und findet heraus, was euch Spaß macht. Sucht euch etwas, worin ihr sehr gut seid und spezialisiert euch darauf.“

Ihre Mitarbeiterinnen fanden sie ebenfalls über Zeitungsartikel und Social Media. „Wichtig war uns hier, dass die Kolleginnen motiviert waren, unser Konzept gut fanden und sich damit identifizieren konnten“, sagt Baumgärtner. Kompetenzen könne man einem motivierten Mitarbeiter beibringen. „Wir investieren gerne Zeit und Geld in unsere Mitarbeiterinnen, wenn wir sehen, dass da ein Drive dahinter ist.“ Probearbeitstage gab es nicht. „Hier verstehe ich den Sinn nicht. Man braucht schon mehr als einen Tag, um zu schauen, ob es passt oder nicht“, so die Zahnärztin. Die Mitarbeiterinnen erhalten eine betriebliche Alters- und Krankenversicherung. „Wir achten sehr auf die Gesundheit unserer Mitarbeiterinnen. Zum Beispiel kommt es bei uns niemals vor, dass eine Mitarbeiterin zehn Stunden am Tag nur die Prophylaxe macht“, betont Baumgärtner. Mitarbeitergespräche finden zurzeit alle zwei Wochen statt, Teamsitzungen gibt es wöchentlich.

Den Schwarzwald in die Praxis geholt

Die Liebe zum Schwarzwald kommt in der Praxis deutlich zum Vorschein: Alles ist in Grüntönen und Holzoptik gehalten, die Wände sind mit Waldtapeten verkleidet und jeder Raum hat ein eigenes Thema. Das Wartezimmer ist groß und offen, in der Mitte steht ein Baum, der von oben beleuchtet wird, in der Ecke befindet sich ein Kinderbereich. Die Rezeption erinnert an eine kleine Hütte. In den Behandlungsräumen hängen Fernseher an der Decke, die Naturbilder zeigen. Dauert eine Behandlung



„Wir arbeiten mit und für Menschen“

Interview mit Dr. Elena Baumgärtner

Die junge Zahnmedizin: Welchen Schwerpunkt hat Ihre Praxis?

Dr. Elena Baumgärtner: Wir bieten minimal-invasive, nachhaltige Zahnmedizin. Wir behandeln Kinder und Erwachsene. Schwerpunkte liegen auf der Endodontie, Ästhetik, Prothetik und Funktion.

DjZ: Wie lautet Ihr Praxiskonzept?

Dr. Elena Baumgärtner: Wir legen viel Wert auf Nachhaltigkeit. Damit meine ich in erster Linie nicht den Umweltaspekt – der in der Praxis aber natürlich auch eine große Rolle spielt –, sondern vielmehr die Prävention, also eine vor allem langfristige, gute Behandlung. Dazu gehört auch, die Patienten selbst zu schulen und Kompetenzen aufzubauen, damit sie möglichst lange gesunde Zähne haben.

Wir versuchen, den Patienten die Behandlung so angenehm wie möglich zu machen. Dazu gehört auch, dass wir Termine zusammenlegen, damit die Patienten so selten wie möglich in die Praxis kommen müssen. Außerdem gehen wir immer individuell auf den jeweiligen Patienten ein. Es gibt nicht das Schema A, nachdem jeder behandelt wird. Ein Beispiel: Einige unserer Patienten sind nicht voll bezahnt, kommen aber gut damit zurecht und wollen keinen Zahnersatz. Auf diese und ähnliche Wünsche muss man eingehen. Wir arbeiten mit und für Menschen, das darf man nie vergessen.

DjZ: Was ist das Besondere an der Kinderzahnmedizin?

Dr. Elena Baumgärtner: In der Umgebung, in der wir uns niedergelassen haben, gibt es kaum spezialisierte Kinderzahnarztpraxen. Die Kinderzahnheilkunde wird in meinen Augen generell noch viel zu stiefmütterlich behandelt – und Kinderzähne erfahren oft die gleiche Behandlung wie Erwachsenenzähne. So schafft man Angstpatienten. Hat ein Kind einmal das Vertrauen verloren, ist es sehr schwer, das wieder aufzubauen. Wir selbst betreuen drei Schulen und kümmern uns um die Jugendzahnpflege.

DjZ: Sie arbeiten mit dem GBT-Konzept – was genau versteht man darunter?

Dr. Elena Baumgärtner: GBT steht für „Guided Biofilm Therapy“. Es handelt sich um ein besonders schonendes Prophylaxeprotokoll. Man färbt die Zähne an und behandelt nur das, was wirklich behandelt werden muss. Mit einer herkömmlichen PZR kann es passieren, dass man die Zähne schädigt, weil hier nicht zahnschutzschonend gearbeitet wird. Ein besonderer Schwerpunkt liegt hier auch auf der Verbesserung des „dentalen IQ“ des Patienten in Aufklärungsgesprächen und beim Mundhygienetraining. Dadurch passt es perfekt zu unserem Praxiskonzept der minimal-invasiven Behandlung und nachhaltigen Gesundheitsförderung.

länger, dürfen sich die Patienten eine Serie aussuchen. Für die Kinder gibt es Kinderserien. Erwachsenen- und Kinderbereich sind in der Praxis voneinander abgetrennt. Was Lifschiz und Baumgärtner besonders wichtig ist: In der Praxis riecht es nicht nach Zahnarzt. Dafür sorgt ein Duftspender direkt am Eingang.

Der Name „Zahnhüsl“ ist übrigens eine Hommage an ihre Zeit im Südschwarzwald nahe der Schweiz, wo es statt Häuschen eben „Hüslis“ gibt. „Ich hatte bezüglich des Namens zunächst einige Bedenken – wir ließen uns ja im Gewerbepark nieder und ich war mir nicht sicher, ob ein solcher Name hier ankommt.“ Baumgärtner: „Der Name ist aber für uns und unser Konzept überaus passend. Er hat etwas Familiäres und Geborgenes.“ Das Hüsl spiegelt sich auch im Logo wider: Mit einem kleinen Dach über dem „ü“.

Mehr Austausch, bitte!

Die Vorteile der Selbstständigkeit liegen für Baumgärtner klar auf der Hand: „Man muss sich nicht verstellen, sondern fährt sein eigenes Konzept und hat keine Einschränkungen.“ Allerdings gebe es viele Dinge, in die man zunächst „reinwachsen“ müsse. „Gerade die Personalführung ist sehr zeitaufwändig und bringt viel Kommunikation mit sich. Gleichzeitig hat man den Druck, wirtschaftlich zu sein. Und im Hintergrund gibt es zahlreiche Dinge zu erledigen – angefangen bei Formularvordrucken bis hin zu Aufklärungskarten. Das muss dann nebenbei gemacht werden.“ Auch die Teamfindungsphase war herausfordernd: „Wir kannten unsere Mitarbeiterinnen nicht und umgekehrt genauso.“

Für die Zukunft wünschen sich die beiden mehr Austausch

Tipp von Arsenij Lifschiz

„Holt euch für alles, was ihr kauft, mehrere Kostenvoranschläge ein, denn es gibt für alles eine riesige Auswahl. Wenn ihr Preise vergleicht, könnt ihr einiges an Geld sparen.“

unter Zahnärzten. „Ich verstehe nicht, warum unter Zahnärzten noch immer ein so großes Konkurrenzdenken herrscht. Es gibt genügend Patienten für alle. Und man kann nur voneinander profitieren, wenn man sich gegenseitig austauscht und freundlich zueinander ist.“

Dr. Miriam Sonnet //

Freie Journalistin
Rheinstetten
mail@miriam-sonnet.de



