

„Nur als Selbstständiger kann ich meine Vorstellungen von guter Zahnheilkunde konsequent umsetzen“

Dr. Frank Schleenbecker aus Berg erzählt die Erfolgsgeschichte seiner Praxisgründung

Als Sechsjähriger habe ich nach einigen ziemlich unangenehmen Erfahrungen auf dem Behandlungsstuhl zu meinem damaligen Zahnarzt gesagt: „Weißt du, Onkel, irgendwann sitze ich mal auf deiner Seite des Stuhls ...“ Trotzdem habe ich später erst über einen Umweg zur Zahnmedizin gefunden, denn zunächst wollte ich Diplom-Chemiker werden. Allerdings waren mir meine Chemie-Mitstudenten nicht so ganz geheuer: Sie haben sich oft übers Wochenende in ihre Garagen eingeschlossen, ha-

sching-Feten waren einfach die besten. Über diverse Verletzungen aus meinem sportlichen Engagement als Handballspieler bin ich darüber hinaus in Kontakt mit Physiotherapeuten und Heilpraktikern gekommen.

Daher hatte ich schon während meiner Bundeswehrzeit überlegt, Medizin zu studieren. Beim psychologischen Test bin ich dann allerdings durchgefallen, da ich sehr deutlich machte, dass Zeit absitzen nicht zu meinen Lebenszielen zählt. Wenn ich im Leben etwas mache, dann will ich es auch

abschließen zu können, habe ich mir eine Assistenzstelle in der Nähe von Gießen in einer „Feld-, Wald- und Wiesen-Praxis“ gesucht. Gelernt habe ich dort vor allem eins: einen kühlen Kopf auch bei Stress zu bewahren. Denn ziemlich schnell wurde ich ins kalte Wasser geworfen und musste oftmals alleine zurechtkommen.

Etwa in der Mitte der Assistenzzeit hatte ich mehrere Verletzungen, die meinen Beruf erheblich beeinträchtigten: Das war das Ende meiner Handballkarriere. Um nicht ständig von dem Blick auf die geliebte Sporthalle gequält zu werden, beschloss ich, mich nach einer Stelle in einer anderen Region umzuschauen. Ich habe gezielt nach Praxen mit Schwerpunkten, die mich interessierten, Ausschau gehalten.

Erste Anlaufstation war Wolfsburg: Dort fand ich eine Stelle in einer chirurgischen Praxis, in der unter anderem Stammzellen entnommen und nach Gewebezüchtung wieder eingesetzt wurden. Der Inhaber hat mit fünf verschiedenen Implantatsystemen gearbeitet, sodass ich unheimlich viele Erfahrungen sammeln konnte. Das war toll in Ergänzung zu den Uni-Erfahrungen. Engagierte Dentallabore ermöglichten zudem Zugang zu curriculären Fortbildungen, wo ich die fachliche Grundlage für meine jetzige Praxis legen konnte.

Die nächste Station war Braunschweig: In einer auf Funktionsdiagnostik/CMD ausgerichteten Praxis habe ich viel über interdisziplinäre Zusammenarbeit gelernt und diese auch gelebt. Bereits im Studium an der JLU Gießen hatten mich Zungen- und Antlitzdiagnostik sowie Akupunktur interessiert. Dazu habe ich dann diverse Kurse bei den Zahnärztekammern besucht, bis ich feststellte, dass die gleichen Referenten auch an Heilpraktikerschulen zu einem deutlich günstigeren Preis buchbar waren. Ein neues Interessens-

feld war geboren, denn diese Fortbildungen bezogen sich nicht nur auf den Mundraum, sondern auf den ganzen Menschen. So erhielt ich schließlich nach dreijähriger Weiterbildung auch den Abschluss Heilpraktiker.

Der Wunsch, ein interdisziplinäres Zentrum aufzubauen, reifte in mir. Gerne hätte ich mich in die Praxis in Braunschweig eingekauft, aber weder kam ich preislich mit dem Inhaber überein-

habe ich die Praxis dorthin gebracht, wo ich sie gerne haben wollte, interdisziplinäres Arbeiten begonnen und Akupunktur, Hypnose sowie Functional Food sowie Bemer-Therapie mit in das Leistungsangebot aufgenommen.

Das war nicht leicht: Die Schwaben waren für mich schwer zugänglich, die Mitarbeiterinnen wollten sich nicht so recht darauf einlassen, weil es anders war. Auch die erforderlichen Partner wie Physiotherapeuten oder Sportstudios mussten erst noch überzeugt werden. Über meine privaten Aktivitäten wie Handballspielen, Salsatanzen, Boulespielen und Eisstockschießen in den Gemeinden um die Praxis herum habe ich mir zunächst einen neuen Bekannten- und Freun-



Dr. Frank Schleenbecker

Mein Rat an meine jungen Kollegen

Für die ersten Monate der Assistenzzeit rate ich dringend dazu, ein Festgehalt mit dem Arbeitgeber zu vereinbaren. Nur so ist es möglich, die notwendige Fingerfertigkeit in Ruhe und ohne Druck aufzubauen. Zunächst gilt es, die Leistungen qualitativ zu optimieren. Die Geschwindigkeit kommt dann mit wachsender Sicherheit ganz von selbst.

Empfehlen möchte ich allen jungen Zahnärzten, sich nach der Assistenzzeit erst einmal ein wenig Wind um die Nase wehen zu lassen und in möglichst vielen Praxen zu arbeiten und sich genau anzuschauen, wie die Dinge dort geregelt sind: Was läuft gut? Was ist verbesserungsfähig? Was kann ich für mich nutzen – wo finde ich mich wieder? Ganz nebenher entsteht dabei ein klares Bild von der eigenen Wunschpraxis. Selbst wenn das Gehalt in dieser Zeit noch zu wünschen übrig lässt, ist es doch eine vorweggenommene Investition in die eigene Zukunft.



See vor der Tür: Dr. Schleenbecker beim Kajakfahren

ben dort experimentiert und sind dann am Montag mit zerzausten Haaren wieder aufgetaucht. So war ich nicht. Ich wollte immer mit Menschen zu tun haben. So wechselte ich zu Chemie und Sport auf Lehramt, wo ich insbesondere meine vielfältigen sportiven Neigungen ausleben und mit anderen etwas erarbeiten konnte.

Von Natur aus neugierig, habe ich immer mal wieder über den Tellerrand geblickt und bin beispielsweise auch bei zahnmedizinischen Einführungsvorlesungen gewesen. Die Leute dort sind mir wegen ihrer Lebendigkeit und Lebensfreude aufgefallen. Die Semesterauftakt- und Zahnfa-

aus ganzem Herzen und mit vollem Einsatz tun. Für die Entscheidung pro Zahnmedizinstudium waren dann letztlich mehrere Gründe ausschlaggebend: Ich wollte gerne mit Menschen arbeiten, etwas mit meinen eigenen Händen erhalten. Gefallen hat mir auch, dass Zahnmedizin letztlich ein akademisches Handwerk ist.

Das habe ich aus der Assistenzzeit mitgenommen

Um zum einen dem Handballspielen treu bleiben und zum anderen meine Dissertation bei Prof. Wetzel in der Kinderzahnheilkun-



Gewonnen: Dr. Schleenbecker bei den Medigames auf Gran Canaria

der, noch wollte ich aus privaten Gründen länger dort bleiben. Und da war noch der Wunsch, See und Berge vor der Haustür zu haben.

Mir war übrigens relativ schnell klar, dass ich mich selbstständig machen würde. Denn ich merkte, dass ich mich als Angestellter nur bis zu einem bestimmten Punkt einbringen konnte. Das war mir zu wenig. Ich wollte selbst gestalten. Gerade mein Wunsch, eine interdisziplinäre Praxis aufzubauen, wäre als Angestellter nicht umsetzbar gewesen.

Die eigene Praxis

Nach einer ziemlich überstürzten Trennung habe ich als Aushilfe noch in weiteren Praxen gearbeitet, bis ein ehemaliger Kommilitone von mir und ein Mitarbeiter von Pluradent mich auf eine Praxis in Berg aufmerksam machten: tolles Bauchgefühl, klasse Gegend, aber beschissene Zahlen. Dennoch war ich mir total sicher: Daraus kann ich was machen. Der abgehende Kollege wollte zwar gerne noch eine Weile in der Praxis tätig sein, mir war jedoch klar, dass ich jetzt übernehmen musste. Insofern habe ich auf einen harten Schnitt gedrängt. Anfangs bin ich alles ganz langsam angegangen, habe mir neue Sachen erst dann geleistet, wenn das Geld dafür da war. Schritt für Schritt



Dr. Frank Schleenbecker mit seinem Praxisteam

deskreis aufgebaut und bin so nach und nach mit vielen Menschen über mein Praxiskonzept ins Gespräch gekommen.

Da ich anfangs wenig Patienten hatte, habe ich mich darauf konzentriert, diese besonders intensiv zu beraten. Das war eine gute Investition, die mir heute die Treue meiner Patienten einbringt. Wenn die Freitage nicht mit Terminen gefüllt werden konnten, habe ich mir freigenommen, um Ski- oder Mountainbike zu fahren. Auch Segeln konnte ich an solchen Tagen am Bodensee erlernen. Mittlerweile bin ich allerdings so gut ausgelastet, dass mir dafür nicht mehr ganz so viel Zeit bleibt.

Das hat sich letztlich doppelt und dreifach für mich ausgezahlt. Interessant sind auch Praktika bei besonders interessanten Zahnärzten. Dort habe ich unglaublich viel mitgenommen. Ich habe diese Zeit gebraucht, um das zu werden, was ich bin.

Wenn ich auf Reisen bin und interessante Praxen sehe, frage ich gerne auch einmal nach, ob ich mir die Praxis anschauen kann. Wie oft ist daraus schon ein spannender Austausch unter Kollegen entstanden.

Im Übrigen halte ich es für entscheidend, immer gut fortgebildet zu sein. Bereits in der Assistenzzeit habe ich fast 5.000 Euro pro

► Jahr für meine Weiterbildung aufgewendet.

Da die Praxisgründung/-übernahme schon ein recht großes Projekt ist, habe ich mir zunächst Eigenkapital erarbeitet. Mir war es wichtig, nicht total verschuldet zu sein und auch mit Praxis noch ruhig schlafen und meinen Patienten eine neutrale Beratung aus rein zahnmedizinischer Sicht bieten zu können. Mittlerweile ist mir klar, dass man auch aus einer kleinen Garagenpraxis nach und nach eine erfolgreiche Praxis machen kann. Mit guten Mitarbeitern an der Seite, nach denen ich immer gezielt Ausschau halte und denen ich meine Wertschätzung auch mitteile, ist alles möglich.

Noch eine spannende Idee habe ich in meiner Praxis umgesetzt: Ich habe gezielt die Kooperation mit Laboren gesucht und dort nach finanzieller Unterstützung gefragt. „Wenn Ihr mir das Gerät zur Verfügung stellt, dann kann ich über einen gewissen Zeitraum einige zu erstellende Rekonstruktionen mehr zu euch schicken.“ Das ist für mich eine deutlich wertvollere Unterstützung gewesen, als wenn ich gelegentlich zum Essen eingeladen worden wäre.

Den Kollegen, die überlegen, als angestellte Zahnärzte zu arbeiten, möchte ich eine Frage stellen: „Wollt ihr wirklich unter Umständen als ‚Amalgamknecht‘ arbeiten, wenn euer Chef das so von euch wünscht? Macht euch klar, dass es sehr schwer werden kann, sich morgens im Spiegel noch betrachten zu können, wenn ihr ständig gegen eure eigene Überzeugung tätig werden müsst. Selbstständigkeit ist definitiv die bessere Alternative. Dort habt ihr Gestaltungsmöglichkeiten.“

Mein berufliches Erfolgsrezept

Es ist gut, zunächst den Weg über die Einzelpraxis zu gehen, wenn man in seiner Assistentenzeit nicht genügend Erfahrung sammeln konnte. Nur so kann man herausfinden, was man will und wohin man will: Ob man Masse oder Klasse produzieren möchte, was einem besonders Spaß macht oder besonders liegt. Und wenn Gemeinschaftspraxis, dann nur mit jemandem, mit dem du es wirklich gut kannst. Also ruhig ausprobieren, ob einem das gemeinsame Arbeiten mit einzelnen Personen liegt.

In Bezug auf die Zahnarzt-Patienten-Beziehung bin ich davon überzeugt, dass es wichtig ist, immer den Menschen um den Zahn herum im Blick zu haben: Welche Bedürfnisse hat er? Was kann ich ihm bieten? Darauf basierend kann ich einen genau passenden Therapievorschlagn machen. Und wenn mal etwas schief geht, sollte man offen damit umgehen. Das ist viel besser als vertuschen, denn dadurch entsteht echtes Vertrauen.

Mit den richtigen Mitarbeitern an der Seite ist alles möglich

Ebenso wesentlich ist es, sich und seiner Linie treu zu bleiben;

Ausbildungsplatz Zahnarztpraxis für junge Männer immer spannender

Der Männeranteil unter den fertig ausgebildeten ZFAs hat sich fast vervierfacht

Weitgehend unbemerkt von der Öffentlichkeit hat sich, darauf weist der Zahnärztninnenverband Dentista Club in einer aktuellen Pressemitteilung für die Publikumsmedien hin, in den Zahnarztpraxen in den vergangenen Jahren viel verändert: Die Aufgaben für die Mitarbeiter im Praxisteam kommen heutzutage immer mehr klassischen männlichen Interessen entgegen. Der Ausbildungsberuf „Zahnmedizinischer Fachangestellter/ZFA“ ist daher für junge Männer erheblich interessanter geworden als je vermutet.

Mittlerweile steigt der Anteil an männlichen „ZFAs“ bereits kon-

tinuierlich – im Vergleich zum Zeitraum vor zehn Jahren hat sich der Männeranteil unter den fertig ausgebildeten ZFAs insgesamt (wenn auch auf derzeit noch niedrigem Niveau) fast vervierfacht. Das ist sinnvoll – für die Auszubildenden, aber auch für die Praxen: Erstere erleben strukturierte Abläufe und hochinnovative medizinische Hightech in Behandlung und Verwaltung, zudem bieten sich vielfältige Chancen, sich weiterzuentwickeln und in der Praxis Karriere zu machen. Insbesondere größere Praxisstrukturen ermöglichen sehr verschiedene Leitungspositionen, darunter die Funktion als Praxismana-

ger. Ein späteres Studium ist nicht ausgeschlossen. Ausgesprochen vielfältige Chancen für Zahnmedi-

zische Fachangestellte bietet auch die Entwicklung zu immer mehr Zahnarztpraxen, die von



Zahnärztinnen gegründet und geführt werden: Die jungen Männer im Praxisteam bringen atmosphärisch eine „männliche Note“ in das weitgehend weiblich geführte System, dienen zudem Jungs in der kinderzahnärztlichen Behandlung als motivierende Vorbilder und können männliche Patienten anders ansprechen als ihre weiblichen Teammitglieder.

Für junge Männer auf der Suche nach einem ebenso reizvollen wie anspruchsvollen Ausbildungsberuf sind die steigende Anzahl an Zahnärztinnen-Praxen und die neuen technischen Herausforderungen generell eine spannende Entwicklung, die sie bei der Wahl des Ausbildungsplatzes unbedingt mit berücksichtigen sollten.

In den Publikumsmedien wies der Dentista Club darauf hin, dass zum Ausbildungsberuf Zahnmedizinischer Fachangestellter jede Landes Zahnärztekammer kompetent Auskunft erteilen kann. ■

selbst wenn das heißt, auch mal einen Patienten zunächst zu verlieren. Ich habe die Erfahrung gemacht, dass die Patienten, die zu einem passen, irgendwann wiederkommen, weil meine Prognosen wie vorhergesagt eingetreten sind. Gerade diese Patienten sind mittlerweile meine treuesten und zahlungsbereitesten, ja sie „missionieren“ sogar als „Apostel“ für mich. Mein Konzept der Nachhaltigkeit ist aufgegangen. Auch halte ich es für extrem wichtig, immer wieder mit Abstand auf das zu schauen, was man tut, offen zu sein für Neues und sich weiterzuentwickeln. Daher beschäftige ich mich mittlerweile mit Marketing und NLP, um noch besseren Zugang zu meinen Patienten und natürlich auch zu neuen Patientenkreisen zu erhalten. Zugegeben – es kostet Energie, aber sie kommt zurück.

Mein privates Erfolgsrezept ist nicht von meinem beruflichen Erfolgsrezept zu trennen. Ich liebe meinen Beruf und gehe ganz darin auf. Einen Ausgleich dazu brauche ich nicht. Daher bin ich auch allzeit bereit, mit anderen über meinen Beruf zu reden. Wenn sich beispielsweise beim Eisstockschießen im Gespräch ergibt, dass jemand ständig verspannt ist, bringe ich meinen (zahn)medizinischen Rat ein. „Dagegen können wir doch etwas tun...“ Auch das ist aktive Patientenakquise, von dem menschlichen Hintergrund und echtem Interesse an der entsprechenden Person mal abgesehen. Wenn überhaupt, dann sind mein Lachen und meine Offenheit meine privaten Erfolgsrezepte.

Ob ich mich wieder selbstständig machen würde?

Eindeutig ja, immer wieder. Das ist mein Weg, der mir die Möglichkeit gibt, meine Vorstellungen von Zahnmedizin konsequent umzusetzen und davon auch noch gut zu leben. Ein toller Beruf.

Dr. Frank Schleenbecker, Berg ■