

# Erfolgsmodell Kinderzahnarztpraxis



Die Kinder sollen sich vom ersten Moment an wohl bei uns fühlen.

Nach einer fundierten Ausbildung und viel Berufserfahrung in der Kinderzahnheilkunde, gründete ich neu 2010 meine Kinderzahnarztpraxis auf dem Land (Vorderpfalz). Ich bin damit sehr glücklich und auch erfolgreich. Als Spezialistenpraxis für hochqualifizierte Kinderzahnheilkunde mit einem erweiterten ganzheitlichen Spektrum behandeln wir in einer herzlichen, liebevollen, kindgerechten Atmosphäre Kinder von null bis zwölf Jahren.

Die Säulen einer Kinderzahnarztpraxis sind:

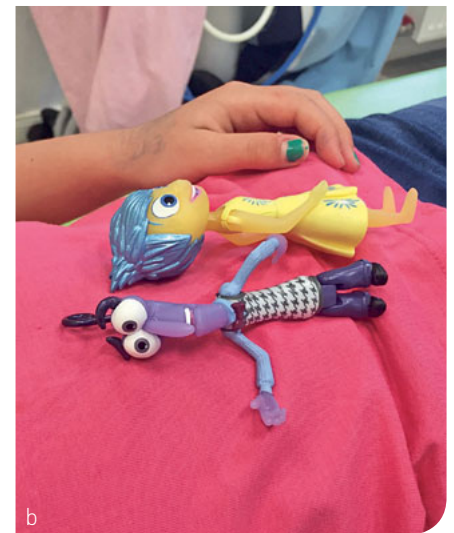
- ausführliche Beratungen,
- Gewöhnungssitzung,
- Prophylaxebehandlung (auch bei Schwangeren) sowie
- Behandlungen ohne bzw. wenn nötig mit Hilfen wie Sedierung (Lachgas, Dormicum), Hypnose und Intubationsnarkose (ITN).

Zu unserem Bereich gehört die Versorgung von Schmelzbildungsstörungen (z. B. Molaren-Inzisiven-Hypomineralisation), die Verlegung des Zungenbänd-



Emotionspuppen im Einsatz.

chens, myofunktionelle frühkindliche KFO, sowie die Behandlung von Behinderten, Phobikern und hochsensiblen Personen (HSP). Den klinischen Schwerpunkt setze ich auf Letztere im Rahmen einer HSP-Spezialsprechstunde basierend auf gewissenhaftem Einsatz von Sprache, Stimme, Hilfsmitteln (wie Sonnenbrille, Gehörschutz, Emotionspuppen) sowie fundierten Ausbildungen u. a. Traditionelle Chinesische Medizin



(TCM), Stimmlehre und medizinische Hypnose. Mein Team, bestehend aus drei Zahnärzten und fünf Zahnmedizinischen Fachangestellten (ZFA), besucht zudem zehn Kindergärten und Schulen. Unser Praxisempfang mit zwei Hotelfachmitarbeitern sorgt für den Beginn des Erlebnisses „Löwenstarke Kinderzähne“ nach der Praxisphilosophie „Mehr Zeit – Mehr Zuwendung – Mehr Mensch“. Wir bitten Familien, 10 min vor dem Termin



Einfache Hypnosetechniken wie die Punktfixation helfen z. B. bei Würgereiz.



Der ausgestreckte Arm (Handkatalepsie) zeigt den Trancezustand an.

zu erscheinen, damit die Kinder in Ruhe ankommen können. Stark verängstigte Kinder dürfen ohne Termin mehrmals zum Spielen und Akklimatisieren kommen. Kinder wollen wahrgenommen werden. Die Rezeptionsmöbel sind kindgerecht niedrig. Das persönliche Gespräch bei der Terminvergabe und im Zimmer ist unseren Patienten wichtig, was nur ein geschultes Team leisten kann. Angenehme Wandfarben, das kindgerechte Ambiente und unsere herzliche Art schaffen so einen freundlichen Schutzraum für Kinder. Wir begleiten die Kinder in die verschiedenen Behandlungsräume, die individuell und liebevoll dekoriert und mit Pedoliegen oder einem KFO-Stuhl ausgestattet sind. Der Fernseher an der Decke hilft, „günstig“ in Trance zu gelangen. Angstpatienten erhalten Hypnose- oder Desensibilisierungstermine bei mir oder

unserer ZFA-Entspannungstherapeutin. Mit diesem Konzept können wir sehr viele Kinder in Lachgassedierung behandeln. Für die schweren Fälle (geringes Alter, Abszesse, viel Karies oder Angst) terminieren wir Vollnarkose. Frei nach Prof. Dr. Dr. W. Wagner, Mainz: „An jedem Zahn hängt ein ganzer Mensch!“ ergänze ich bei Nachfrage oder schwierigen Fällen mit ganzheitlichen Therapien wie TCM (Diätetik, Akupunktur, Mundakupunktur), medizinischer Hypnose und EFT (Emotional Freedom Techniques). So erkennt man z. B. durch TCM bei den Symptomen Milchmolarenkaries oder Lingua geografica Allergien bzw. MagenMitten-Störungen als Ursache. Ein gutes Netzwerk an Fachkollegen (Internisten, Kliniken etc.) behandelt dann weiter. Mit Hypnose/EFT therapie ich Phobien und Daumenlutschen. Die Praxismitarbeiter müssen empa-

thisch, kinderlieb, kreativ, kommunikativ und belastbar sein. Wir malen Einhörner und Jeditritter auf die Zähne (Versiegelung) und applaudieren am Ende der Behandlung. Wir meinen das so. Wir begeistern. Die Eltern und Kinder wertschätzen unsere Arbeit. Kollegen übernehmen gern unsere „Großen“, da sie compliant sind. Wir helfen, aus Kindern und Phobikern, gut behandelbare Patienten werden zu lassen. Das sollte dem System mehr wert sein. Leider fehlt immer noch bei steigenden Kosten die adäquate Honorierung der Personen, die Kinder behandeln: neben Kinderzahnärzten auch Narkoseärzte für ambulante zahnärztliche Kindernarkosen. Versorgungsengpässe, große Wartelisten, lange Anfahrtswege und Versorgungslücken bei schwerkranken Kindern, da die Kliniken ausgelastet oder die Ausstattung für KZHK/ Kons fehlt, sind Folge und Realität. Wir hoffen auf baldige Besserung und sind weiter mit Herzblut dabei – den Kindern zuliebe!



**Dr. Angelika Typolt**

Kinderzahnarztpraxis, Rödersheim-Gronau  
E-Mail: [dr.typolt@drtypolt.com](mailto:dr.typolt@drtypolt.com)

# KFO einmal anders

## Der besondere Ansatz in München



Schon der erste Schritt in die Praxis offenbart das ungewöhnliche Konzept.

Ein Kind sollte bereits beim Betreten der Praxis spüren, dass es wahrgenommen wird, für die Zeit in der Praxis im Mittelpunkt steht und alle Praxismitarbeiter sich bemühen, den Aufenthalt so angenehm wie möglich zu gestalten. Die kieferorthopädische Praxis relax & smile in München hat sich dafür ein alpinen Wohlfühlambiente ausgewählt, um Berührungsgängste zu reduzieren. Begrüßt werden die Patienten der Familienpraxis dort von Assistentinnen in bayerischer Tracht in der Praxisfarbe Lila.

Mit dem Betreten der Praxis werden Berührungsgängste durch die besondere Atmosphäre und den schon fast familiären Umgang mit den Patienten sofort abgebaut. In den Behandlungszimmern setzt sich das Konzept fort. Auch hier sollte möglichst wenig nach klassischer Arztpraxis aussehen. Mit Mut zur Farbe darf der Patient auf lila gepolsterten Behandlungsstühlen platznehmen. Be-

handlungszeiten in Holzoptik, Tapeten, stimmungsvolle Fotos und alpine Accessoires runden das ungewöhnliche Ambiente ab.

Die Patienten sind vielleicht am Anfang etwas überrascht, aber bemerken schnell, dass hier authentisches Hüttenfeeling herrscht, weil das Praxiskonzept nicht nur präsentiert, sondern gelebt wird. Angesichts der freundlichen und heimischen Atmosphäre fällt es vielen Kindern und Eltern leicht, die Praxis zu besuchen.

Das Unterbewusstsein spielt eine große Rolle und der Geruchssinn spricht direkt das limbische System im Kleinhirn an. Durch Duftsäulen und Raumsprays werden positive Assoziationen geweckt und der unangenehme, negativ besetzte Zahnarztgeruch wird vermieden.

Der Augenkontakt ist im halbhohen Empfangsbereich sofort möglich. Die Mitarbeiterin kann so offen mit den Patienten kommunizieren und ist nicht hinter einem „Schutzwall“ versteckt. Den



Unsere Assistentinnen tragen nicht die übliche weiße Arbeitsbekleidung sondern Dirndl.

Patienten auf Augenhöhe zu begegnen, bedeutet auch, sie aktiv am Anmeldeprozess zu beteiligen. Während die Eltern die üblichen Anamnesebögen zu gesundheitlichen Fragen ausfüllen, erhalten die Kinder einen eigenen, auf die Altersgruppe abgestimmten Kinderbogen. Durch den Kinderbogen zeigen wir den kleinen Patienten, dass sie für uns die Hauptpersonen sind und erfahren Details wie Hobbies, Lieblingsband oder Lieblings-





Gemeinsam wird die passende Behandlung beschlossen.

gerichte. Bei der Erstberatung haben wir so den perfekten Gesprächseinstieg mit

dem Kind und vermeiden, dass die Mutter bzw. die Begleitperson die gesamte Zeit redet.

Wird eine KFO-Behandlung durchgeführt, ist uns die Mitsprache der Eltern und Kinder sehr wichtig. Ob es um die Farbe der KFO-Apparaturen geht oder um eine abdruckfreie Diagnostik, Eltern kennen ihre Kinder am besten und helfen uns, den optimalen Behandlungsweg mit ihrem Kind einzuschlagen.

Das ungewöhnliche Konzept geht auf, das zeigt das positive Feedback auf allen Kanälen.



**Dr. Marie-Catherine Klarkowski**  
Kieferorthopädische Fachpraxis Relax & Smile, München  
E-Mail: info@dr-klarkowski.de

## Die Praxisabgabe – Teil 2

### Die Formalien

Der erste Teil unserer Reihe zur Praxisabgabe befasste sich mit den beteiligten Menschen (Dentista 02/2018). Nun wird sich den Formalien gewidmet, denn im Rahmen der Praxisabgabe gibt es eine ganze Reihe formeller Punkte, die abgearbeitet werden müssen.



Foto: Bernd Kasper / pixelio.de

#### Info an die Mitarbeiter

Allgemein bekannt ist, dass die Übernehmer einer Zahnarztpraxis u. a. in die Arbeitsverträge des Teams einsteigen. Braucht dieses Thema die Abgeber daher nicht mehr zu interessieren?

Dies wäre eine falsche Auffassung und mit einem nicht unerheblichen Risiko verbunden. Die Abgeber einer Zahnarztpraxis sind gesetzlich verpflichtet, ihre Mitarbeiter schriftlich zu informieren. Jeder Mitarbeiter kann dann dem Übergang des Arbeitsvertrages auf den „Neuen“ widersprechen. Dadurch erhält der Abgeber, da er zukünftig keine Praxis mehr haben wird, das Recht eine Kündigung (ggf. mit Abfindung) auszusprechen.

Damit die Mitarbeiter überhaupt (innerhalb eines Monats) widersprechen können, hat der Abgeber die Pflicht, jedes Teammitglied schriftlich über das Vorhaben der Praxisabgabe zu informieren (§ 613a Abs. 5 BGB). Zu dieser persönlichen Information gehören Zeitpunkt, Grund und Folgen der Praxisübertragung für die Mitarbeiter – ein Aushang genügt nicht! Sollte der Übernehmer schon feststehen, muss auch dieser darin benannt werden. Eine schriftliche Info, deren Erhalt die Mitarbeiterin bestätigt, ist ausreichend. Erfolgt keine Info an jeden Mitarbeiter, wird aus dem bei einer schriftlichen Info gegebenem einmonatigen Widerspruchsrecht ein unbegrenztes!

Das nachfolgende, sich tatsächlich so ereignete Beispiel mag die Tragweite veranschaulichen: An einem Monatsbeginn begrüßt ein neuer Zahnarzt das Team und offenbart, dass er die Praxis gekauft habe und der bisherige Chef nun im Ruhestand sei. Der „Neue“ passte allerdings nicht zur Praxis und zu den Erwartungen der Patienten, sodass die Praxis nach 1,5 Jahren Insolvenz anmelden musste. Dem Anwalt einer Mitarbeiterin fiel das Fehlen der gesetzlich vorgeschriebenen Information der Mitarbeiter durch den damaligen Inhaber auf. Somit galt für die Mitarbeiterin ein unbegrenztes Widerspruchsrecht, welches sie dann natürlich auch wahrnahm. Die

Folge hiervon war, dass der Abgeber, obwohl ohne Praxis, nach 1,5 Jahren wieder eine Mitarbeiterin hatte. Dieser musste er dann kündigen und, entsprechend der Betriebszugehörigkeit, eine Abfindung zahlen. Ein teurer Spaß, der sich leicht hätte vermeiden lassen können.

## Info an die KZV

Vielfach kommt die Frage auf, wann man den Verzicht auf die Zulassung gegenüber der KZV erklären soll. Schließlich wird in den Übernahmeverträgen oftmals festgehalten, dass der Vertrag nur Gültigkeit erlangt, wenn der Übernehmer auch die Zulassung durch die KZV erhält.

Was passiert also, wenn der Nachfolger aus irgendwelchen Gründen die Zulassung nicht bekommt und man selbst hierauf bereits schriftlich zum geplanten Übergabedatum den Verzicht bekundet hat? Hier ist durch einen Passus (Bitte unbedingt prüfen!) im KZV-Formular der Verzichtserklärung bestimmt, dass die Verzichtserklärung vom Zulassungsausschuss nicht verhandelt werden soll, wenn der Übernehmer keine Zulassung bekommen sollte. Dann ist die Sorge, in einem solchen Fall zwar eine Praxis aber keine Zulassung zu haben, unbegründet.

## Info an die Interessenten

Die folgenden Unterlagen benötigen Interessenten, um sich ein Bild von der Praxis zu machen:

- BWAs der letzten drei Jahre (bzw. aktuelle vorläufige Gewinn-/Verlust-Aufstellung),
- KZV-Abrechnungen der letzten beiden Jahre,
- Arbeitsverträge,
- ein aktuelles Lohnjournal,
- den Mietvertrag (Laufzeit möglichst noch mindestens ein Jahr!) sowie
- ggf. Leasingverträge.

Zusätzlich werden im Rahmen der Übergabe benötigt:

- Praxisversicherungen,
- Lieferverträge,
- Softwareverträge,
- Versorgungsverträge,
- Wartungsvereinbarungen (Amalgamabscheider, Kompressor, Autoklav etc.),
- ein Inventarverzeichnis,
- Gerätebücher,
- Sachkundenachweise Röntgen sowie
- die Prüfung, ob eine Nutzungsgenehmigung vorliegt.

Insbesondere das Thema der Nutzungsgenehmigung entwickelt sich zum Dauerbrenner. Früher wurde hierauf kaum Wert gelegt, da „hier schon immer eine Zahnarztpraxis war“. Wenn die Gewerbefläche durch das Bauamt zur Nutzung als Zahnarztpraxis bisher noch nicht genehmigt wurde, dann kann man (oftmals der Vermieter) dies jedoch heute beantragen.

Von erheblichem (auch finanziellen) Nachteil ist, dass dann alle heutigen Anforderungen im Rahmen der Genehmigung zugrunde gelegt werden. Und hier gilt u. a. die Barrierefreiheit als größte Hürde. Daher empfiehlt es sich, als Abgeber rechtzeitig dieses Thema abzuklären.

## Der Vertrag

Wenn dann Einigkeit getroffen wurde, ist dringend anzuraten, den Übernahmevertrag durch einen Fachanwalt für Medizinrecht formulieren zu lassen. Musterverträge können zu Beginn eine Hilfestellung darstellen. Dann sollte ein Fachanwalt allerdings den individuellen „Schliff“ formulieren. Hier können die Vertragspartner, wenn Übereinkunft und Vertrauen besteht, aus Kostengründen gemeinsam einen Anwalt beauftragen und sich dessen Rechnung teilen.

## Weitere Aspekte

Auch das Ab- bzw. Ummelden von Telefon, der Röntgeneinrichtung, den Krankenversicherungen, der Mitarbeiter bei der Berufsgenossenschaft (Unfallversicherung) etc. sollte kollegial zwischen Abgeber und Übernehmer erfolgen. Der Abgeber sollte zudem rechtzeitig das Versorgungswerk sowie die private Vorsorge so organisieren, dass im wohlverdienten Ruhestand auch die entsprechenden Bezüge rechtzeitig gesichert sind.

Nicht zu vergessen ist natürlich die Information über die Praxisaufgabe gegenüber dem Finanzamt, was für den Abgeber in der Regel der Steuerberater erledigt.

Empfehlenswert ist zudem die Durchführung eines Praxis-Checks ein bis zwei Wochen vor der geplanten Übergabe. Dabei wird durch einen Servicetechniker die Funktion der Geräte geprüft. Hierzu gehören ausdrücklich nicht die üblichen Gebrauchsspuren an Lack oder Polstern. Als faire Lösung hat sich herauskristallisiert, dass der Übernehmer die Kosten der Überprüfung trägt und der Abgeber dafür die Instandsetzung etwaiger, festgestellter Mängel.

Am Tag der Übergabe wird ordnungsgemäß ein Übergabeprotokoll erstellt, sodass beide Seiten wissen, was und wie übergeben wurde.



**Thomas Kirches**

Sachverständiger für die Bewertung von Zahnarztpraxen, Praxisgründungsberater, Tönisvorst  
E-Mail: kirches@dentberatung.de