

# METROPOLNEUR



**TRENDIG**  
Oldenburger Bike-Festival



**BEHARRLICH**  
Interview mit IWES-Leiter



**STREITBAR**  
Das Cluster Food Nordwest



## *DER HERR DER IMPLANTATE*

ZAHNARZT UND IMPLANTOLOGE  
MILAN MICHALIDES

# DER HERR DER IMPLANTATE

## EINE ZAHNÄRZTLICHE ERFOLGSGESCHICHTE

*In nur neun Jahren hat Milan Michalides etwas geschafft, für das andere seiner Zufri 30 Jahre arbeiten müssen – wenn sie es überhaupt jemals schaffen. Im Jahr 2002 begann die Erfolgsgeschichte des Zahnarztes aus Stuhr mit drei Helferinnen. Heute arbeiten 26 Angestellte, zwei Kollegen und ein Anästhesist in der Praxis. Ein weiterer Zahnarzt wird demnächst dazustoßen. Wenig überraschend, dass sich Michalides in der Zwischenzeit zu einer dominanten Figur innerhalb der zahnärztlichen Infrastruktur der Region entwickelt hat.*



Wenn er über den Erfolg, den er in den vergangenen neun Jahren mit seinem Konzept der Zahnheilkunde gehabt hat, spricht, gerät er schnell ins Schwärmen: „Wir haben Tag für Tag einen enormen Zustrom an Neupatienten, etwa zehnmal so viele wie normale Zahnärzte“, berichtet Milan Michalides, Gründer der Zahnarztpraxis Michalides & Lang in Stuhr. Der Ansturm ist so groß, dass er mittlerweile plant, neue Räume für seinen Betrieb bauen zu lassen: „Wir haben momentan eine Praxisfläche von 415 Quadratmetern, die auf zwei behandelnde Zahnärzte ausgerichtet ist. Da wir jedoch momentan mit meiner Frau Emanuela Michalides und mit meinem Kollegen Dr. Eberhard Lang schon zu dritt sind und mein Bruder demnächst nach seinem Staatsexamen mit einsteigen wird, planen wir mit 800 Quadratmetern Fläche.“ Zahlen, die noch beeindruckender werden, wenn man berücksichtigt, dass „normale“ Praxen in der Zahnheilkunde um die 120 bis 150 Quadrat-

meter Fläche besitzen. „Selbst befriedete Kollegen können diese Entwicklung nicht nachvollziehen, vor allem, weil ich nur neun Jahre gebraucht habe, um eine Entwicklung zu erreichen, die viele Kollegen in einem ganzen Leben nicht schaffen“, macht er deutlich.

### Stetiges Wachstum

#### Individuellen Faktoren für Erfolg wichtig

Seinen Erfolg – das Wachstum seiner Praxis gibt Michalides mit jährlich 25 Prozent an – führt er sowohl auf seine Person wie auch auf die einfache Formel „zur richtigen Zeit am richtigen Ort“ zurück. „Ich bin ein Mensch, der nicht lange überlegt, sondern die Dinge, die er machen möchte, einfach anpackt – und das Faszinierende dabei: Wir wurden dafür immer belohnt“, berichtet er. Denn als er im Jahr 2002 seine Praxis in Stuhr gründete, gab es dort die gleiche zahnärztliche Infrastruktur

wie in unzähligen anderen Gemeinden und Regionen auch. Kleine Praxen, die ausreichend Profit abwarfen, damit die Inhaber gut über die Runden kamen. „Das hat mir nicht gereicht, ich war schon immer ein Mensch, der noch ein Stück weiter gegangen ist als andere“, berichtet Michalides. Hinzu kam, dass er direkt nach dem Studium einen Zweig der Zahnmedizin intensiv erlernte, mit dem sich nur wenige Zahnmediziner beschäftigen: die Implantologie, also das Einsetzen von Zahnimplantaten in den Kiefer. „Viele Zahnärzte, die sich Implantologen nennen, haben in Wirklichkeit höchstens einmal ein Wochenendseminar besucht und kleben sich danach die Plakette mit dem Titel neben die Tür“, betont er. Er hingegen habe sich an so ziemlich allen Orten, an denen man etwas über Implantologie lernen könne, ausbilden lassen, unter anderem in den USA und Frankreich. Mit erst 27 Jahren war er der jüngste zertifizierte „Spezialist Implantologie“ in Europa.

### Zahnarztpraxis Michalides & Lang

Jupiterstraße 1  
28816 Stuhr  
Tel.: 0421 – 5 79 52 52  
Fax: 0421 – 5 79 52 55  
info@zahnarzte-stuhr.de  
www.zahnarzte-stuhr.de





## Talent für die Chirurgie

### Stärken werden aktiv beworben

Der entscheidende Unterschied zwischen den erwähnten Kollegen und ihm selbst liegt nach Aussage von Michalides vor allem im Talent und in der Geschwindigkeit, mit der er seine Operationen durchführt. „Die meisten Kollegen setzen vielleicht ein- oder zweimal pro Woche ein Implantat und sind dementsprechend ungeübt, wir setzen jede Woche etwa 25 Implantate – das macht schon einen gewaltigen Unterschied.“ Und diese Schnelligkeit preist er auch aktiv nach außen hin an, beispielsweise über das sogenannte Michalides-Fünf-Tage-Kon-

zept. Das Angebot richtet sich vor allen an Manager, Selbstständige und leitende Angestellte mit engem Terminplan und verspricht allen, nach fünf Tagen inklusive Vorgespräch, operativem Eingriff in Vollnarkose und abschließender Kontrolluntersuchung am Montagmorgen wieder im Bürostuhl zu sitzen. „Die Leute haben heute einfach nicht die Zeit, sich auf eine lange Behandlungsdauer einzulassen, sondern sind froh, wenn sie so etwas so schnell wie möglich erledigen können“, fasst er die Hintergründe des Konzepts zusammen. Ein wesentlicher Punkt ist hierbei die Integration der Vollnarkose in das Praxiskonzept. Einzigartig in einer Zahnarztpraxis: die permanente Anwesenheit eines Anästhesisten. Zusätzlich zu der Behandlungsgeschwindigkeit setzt Michalides im Umgang mit seinen Patienten vor allem auf Ehrlichkeit und menschliche Nähe. „Ich kann es schlicht und ergreifend nicht ertragen, wenn ein Arzt den Patienten im weißen Kittel und mit der Haltung ‚Ich bin was Besseres als du!‘ entgegentritt. Und wir haben die Erfahrung gemacht, dass viele Patienten in dieser Hinsicht ähnlich wie wir denken, weil es ihnen die Angst vor der Behandlung nimmt.“ Dabei sei es völlig irrelevant, ob der Patient ein Fußballer von Werder Bremen sei oder „Frau Müller aus der Nachbarschaft“. „Wir behandeln alle gleich und haben auch noch nie einen Werder-Spieler um ein Autogramm gebeten. Das ist nicht unser Stil“, so Michalides.

### Vorbilder in den USA

#### Abgrenzung von den Kollegen in vielen Bereichen

Zu der menschlichen Komponente, mit der innerhalb der Praxis gearbeitet wird und die auch Michalides' Team umfasst, kommt außerdem eine technologische und eine auf das Ambiente bezogene. „Es gibt eigentlich nur zwei Gruppen von Ärzten, die über Geld reden, insbesondere, wenn es um das neuste technische Equipment geht: Das sind auf der einen Seite die Schönheitschirurgen und auf der anderen Seite die Zahnärzte. Dies allein fällt vielen Kollegen schon schwer genug“, erläutert Michalides. Dabei grenzt er sich auch in diesen Bereichen sehr scharf von den anderen Kollegen vor Ort ab. So sei es eine der Regeln der Praxis Michalides, stets

# LEBENS LAUF MICHALIDES

## 1994 – 2000

- Studium Zahnmedizin (Medizinische Hochschule Hannover MHH)

## 2000

- Approbation
- Curriculum Implantologie, Dr. Adi Palti, DGZI

## 2001

- Master Course in Implantology, Dr. Marc Bert, Dr. Patrick Missika, Paris

## 2002

- contemporary implant dentistry, Boston University, USA, Goldman dental school Center for Implantology, Prof. Dr. Zhimon Jacobson, S. Cottrell MD, DMD
- Praxisgründung in Stuhl bei Bremen

## 2003

- Nationaler und internationaler Referent für Implantologie und Laser
- Gründung der Studiengruppe Bremen (SIB)
- Diverse Fortbildungen

im Bereich Implantologie

- Auszeichnung für die Entwicklung neuer Verfahren und Methoden in der Lasertherapie mittels Er,Cr:YSGG-Laser: Award for outstanding leadership and contributions to laser dentistry, International Laser Academy WCLI

## 2004

- Einführung der Vollnarkose (ITN) in das Behandlungsspektrum der Praxis
- Gründung Privatklinik Center for implantology and esthetics in Bratislava

## 2005

- Offizielle Leitung der Studiengruppe Bremen als Referent der DGZI
- Vorsitzender der bundesweiten Studiengruppe Junge Implantologen DGZI
- Beisitzer im Vorstand der Deutschen Gesellschaft für Zahnärztliche Implantologie

## 2006

- Nobel Biocare Implantologie

logische Weiterbildung

- „Teeth in one hour“
- Fortbildungen auf dem Gebiet der ästhetischen Chirurgie, Botox, Lippen- und Faltenunterspritzung mit Hyaluronsäure, Prof. Dr. Mang, Dr. Ledermann

## 2007

- Entwicklung von diversen Prototypen in der Implantologie mit unterschiedlichen Implantatherstellern, Fallstudien und Testreihen, Fachveröffentlichungen
- Erweiterung und Vergrößerung der Praxis in Stuhl
- Aufnahme von Dr. Lang als Praxispartner

## 2009

- Erstes 3-D-DVT Röntgen in der Region

## 2010

- Aufnahme von Emanuela Michalides, Kinderzahnheilkunde und Kieferorthopädie
- Kompetenzzentrum Vollnarkose





nur die neusten Gerätschaften und Materialien zu verwenden. „Das können sich viele andere Zahnarztpraxen gar nicht leisten. Für uns ist es deshalb nicht nur diagnostisch sinnvoll, sondern auch ein Stück weit eine Abgrenzung gegenüber den Kollegen“, macht er deutlich. „Für die Patienten bedeutet dies Behandlung auf dem höchsten Niveau.“ Auch in den Räumlichkeiten der Praxis bemühe man sich um einen Stil, der sich von dem in Deutschland immer noch vorherrschenden schlichten Praxisdesign abgrenze. Klares Vorbild sind für Michalides die USA, insbesondere New York, wo er beispielsweise eine Praxis mit Blick auf den Central Park besucht habe, in der die Patienten direkt nach dem Hereinkommen erst einmal eine Massage erhielten. Dieses „Wohlfühlambiente“, wenn auch nicht in der gerade



geschilderten Form, biete man auch deswegen an, weil die Behandlungen teilweise kostspieliger sind als bei normalen Zahnärzten.

„Man kann ja schließlich auch keinen Ferrari auf einem Hinterhof verkaufen. Wenn man hochwertige Implantate für 10.000 oder 20.000 Euro anbietet, muss natürlich auch die Praxis entsprechend aussehen“, erläutert er seinen Ansatz.



tigt spezifische Fachkenntnisse, einen Facharzt für Anästhesie und eine entsprechende Infrastruktur wie Aufwächerräume oder ausreichend Behandlungsflächen. Und, was noch viel wichtiger ist, die entsprechende Expertise versammelt auf einem Fleck.“ Dabei liege genau diese Entwicklung auch innerhalb der Zahnmedizin im Trend: weg von den vielen kleinen Praxen, hin zu Gesundheitszentren, in denen diverse Behandlungen und Eingriffe „von der kleinen Füllung über die Zahnspange bis hin zu Prothesen und Implantaten“ vorgenommen werden. „Die Leute informieren sich mittlerweile, auch über das Internet, sehr genau, wo sie hingehen können, und tendieren aufgrund der Vielseitigkeit immer mehr zu den Behandlungszentren.“ Mit wohl fatalen Auswirkungen für die kleineren Praxen. „Ich denke, diese werden es in Zukunft wesentlich schwerer haben als bisher, weil sie vor allem gegen die finanzielle Macht der größeren Zentren nicht ankommen“, erläutert er. Dass die neuen größeren Zentren bei ihrer Gründung einen Bogen um die Region um Stuhl machen werden, ist dabei für Michalides selbstverständlich. „Jeder, der sich mit einem solchen Geschäftsmodell in der momentanen Lage an den Standort wagt, muss verrückt sein, weil wir den Markt hier absolut beherrschen.“ Zumindest benötigt jeder Herausforderer vermutlich viel Ausdauer, Geld und ein sehr gutes Konzept.

## Keine Konkurrenz vor Ort

### *Trend geht zu großen Gesundheitszentren*

Mit diesem Konzept, und das gibt er auch ganz offen zu, hat Michalides mittlerweile die Konkurrenz vor Ort förmlich pulverisiert. „Bereits 2009/2010 hatten wir faktisch einen Punkt erreicht, an dem wir keinerlei Konkurrenz mehr spüren konnten“, berichtet er. Dabei stellt er sich jedoch immer wieder die Frage, warum vor Ort noch keiner auf den Gedanken gekommen sei, sein Konzept zu kopieren, um sich zumindest einen Teil des Kuchens abzuschneiden. Eine Frage, die er für sich mit den Problemen begründet, die ein solcher Schritt mit sich bringt und die viele Kollegen scheuen würden. „Es reicht eben nicht, beispielsweise einfach mal ein ‚XY-Vier-Tage-Konzept‘ anzubieten, man benö-