



# Niederlassung: Berufsausübungsgemeinschaft

## Dr. Lisa Schiller, Otterndorf



### Warum hast du dich für die Niederlassung entschieden?

Schon während meiner Zeit als Zahnärztin bei der Bundeswehr wurde mir klar, dass ich meine eigene Praxis führen möchte. Dort hatte ich die Freiheit, neue Konzepte zu erproben und meine Vorstellung moderner Zahnmedizin umzusetzen – etwas, das in einer Anstellung oft nicht möglich ist. Diese Unabhängigkeit hat mir gezeigt, dass Zahnmedizin für mich nicht nur ein Beruf, sondern eine Berufung ist. Als sich die Gelegenheit bot, mich in Otterndorf niederzulassen, habe ich nicht lange gezögert.

### Für welche Praxisform hast du dich entschieden und warum?

Ursprünglich wollte ich eine Einzelpraxis gründen. Doch mit zwei kleinen Kindern und meinem Mann, der als Oralchirurg bei der Bundeswehr tätig war, war das nicht einfach. Als sich für ihn eine neue berufliche Chance in Berlin ergab, stand für mich fest: Eine Großstadt

kommt nicht infrage. Wir mussten eine Entscheidung treffen – entweder eine Wochenendbeziehung oder ein gemeinsames Projekt. Mein Mann entschied sich, die Bundeswehr zu verlassen, und gemeinsam gründeten wir eine Berufsausübungsgemeinschaft. Ein Medizinisches Versorgungszentrum kam für uns nicht infrage, da die Bank eine persönliche Haftung verlangte. Auch eine Einzelpraxis mit Anstellung des Partners passte nicht zu unserer Vorstellung. Uns war wichtig, als gleichberechtigte Partner aufzutreten – sowohl nach innen als auch nach außen.

### Wie habt ihr eure Praxisräume gefunden und den Umbau gestaltet?

Die Suche nach den passenden Räumen war eine Herausforderung. Eine Praxisübernahme auf dem Land schied aus, da wir mehr Platz brauchten. Wir haben uns mehrere Gewerbeimmobilien angesehen, bis uns ein Bekannter einen Bauträger empfahl. Nach ersten Gesprä-

chen wurde uns ein Mehrparteienhaus vorgestellt, das perfekt passte. Die Verhandlungen waren aufwendig, aber am Ende unterschrieben wir den Vertrag und konnten mit der Planung beginnen.

### Welche Unterstützung und Beratung hattet ihr? Was war hilfreich, worauf hättest du verzichten können?

Wir hatten großartige Unterstützung – von Beratern, Banken und vor allem Kollegen, die uns mit wertvollen Erfahrungen geholfen haben. Besonders wichtig war das Netzwerken, denn ehrliche Erfahrungen sind durch nichts zu ersetzen. Gleichzeitig haben wir Berater und Depoanbieter stets hinterfragt, denn letztlich wollen alle nur eines – unser Geld. Bei größeren Investitionen haben wir immer Vergleichsangebote eingeholt und uns nicht unter Druck setzen lassen. Besonders hilfreich war das Hospitieren in anderen Praxen – man muss das Rad nicht neu erfinden.



- Drittens: Resilienz entwickeln. Es wird Tage geben, an denen nichts klappt – aber es gibt genauso viele Tage, an denen es läuft.

### Was macht eine Niederlassung in einer ländlichen Region besonders?

Die Nähe zu den Patienten! Hier kennt man sich, was eine ganz andere Vertrauensbasis schafft als in einer anonymen Großstadt. Das bedeutet aber auch, dass man manchmal beim Einkaufen spontan eine „Sprechstunde“ hält.

### Für wen ist eine Landzahnarztpraxis ein gutes Modell?

Für alle, die Wert auf Selbstbestimmung legen und Zahnmedizin mit Herz und Persönlichkeit leben wollen. Wer sich in eine Gemeinschaft integrieren und langfristige Patientenbeziehungen aufbauen möchte, wird sich hier wohlfühlen.

### Hat die Landzahnarztpraxis eine Zukunft?

Definitiv! Der Bedarf ist da, und auch außerhalb der Großstädte brauchen Menschen eine gute zahnmedizinische Versorgung. Natürlich gibt es Herausforderungen, aber wer sich darauf einlässt, kann eine großartige Praxis aufbauen.



**Dr. Lisa Schiller**  
Zahnarztpraxis Schiller  
Große Ortstrasse 25/27  
21762 Otterndorf  
Internet: <https://zahnschiller.de>  
E-Mail: [moin@zahnschiller.de](mailto:moin@zahnschiller.de)

### Was waren die größten Herausforderungen und wie habt ihr sie gelöst?

Ganz klar: Bürokratie! Die Anträge, Genehmigungen und Formalitäten haben gefühlt länger gedauert als der eigentliche Umbau – und auch nach der Eröffnung hört es nicht auf. Eine weitere Herausforderung war der Aufbau eines guten Teams. Als Neugründung starteten wir bei Null, was uns anfangs nervös machte. Die richtigen Mitarbeiter zu finden – Menschen, die mit Leidenschaft und Humor dabei sind – ist essenziell. Besonders stolz sind wir darauf, dass viele unserer Mitarbeiter und Patienten über Social Media auf uns aufmerksam wurden. Anfangs wurde das von manchen Kollegen belächelt, aber es hat uns enorm geholfen. Während andere Praxen hier auf dem Land oft weder eine Website noch Social Media nutzen, haben wir uns mit unserer Onlinepräsenz von der Konkurrenz abgehoben. Am Ende konnten wir mit vier ZFA, einer Quereinsteigerin und einer Auszubildenden starten.

### Wie erlebst du den Wettbewerb unter Kollegen in deiner Region?

Zum Glück ist die Zahnarztichte hier nicht so hoch, dass es zu einem harten Konkurrenzkampf kommt. Natürlich gibt es Wettbewerb, aber jeder hat seine eigene Handschrift. Es gibt genügend Patienten, und letztlich sollen sie zu dem Zahnarzt gehen, der am besten zu ihnen passt. Anfangs war es ungewohnt, wenn eine Anfrage für Röntgenbilder eines Patienten kam, der zu einem Kollegen gewechselt ist. Aber mit der Zeit verliert man den Fokus darauf – jeder gibt sein Bestes, und entweder es passt oder nicht.

### Welche Tipps würdest du Kolleginnen geben, die sich niederlassen möchten?

- Erstens: Keine Angst haben, aber gut vorbereitet sein! Eine eigene Praxis zu führen ist herausfordernd, aber es lohnt sich.
- Zweitens: Frühzeitig ein starkes Netzwerk aufbauen. Der Austausch mit anderen Zahnärzten ist unbezahlbar.