



INTERVIEW MIT DR. FLORIAN GREIS

Aus Schlecker wird KFO Fachpraxis - Neugründung in Neuss, fürs Rheinland.

Im Frühjahr 2024 eröffnete Dr. Florian Greis seine Fachpraxis für Kieferorthopädie in Neuss – mitten im Herzen des Rheinlands. Im Interview erzählt der Praxisgründer, wie sein Weg zur eigenen Praxis verlief und wie er seinen Traum Schritt für Schritt verwirklichte. In den Räumlichkeiten - ehemals Einzelhandelsfläche - am Lessingplatz behandelt er Kinder, Jugendliche und Erwachsene – mit dem Fokus auf zeitgemäße Zahn- und Kieferregulierung. Besonders wichtig ist ihm dabei eine vertrauensvolle und persönliche Beziehung zu seinen Patientinnen und Patienten.

Herr Dr. Greis, warum haben Sie sich für eine Neugründung und keine Übernahme entschieden?

Dr. Florian Greis: Auf meinem Weg in die Selbstständigkeit hätte ich mir sowohl eine Neugründung als auch eine Praxisübernahme vorstellen können. Da eine Praxisübernahme für mich zunächst vermeintlich „einfacher“ erschien, habe ich schon frühzeitig Ausschau nach interessanten Bestandspraxen gehalten. Hier habe ich schnell die Erfahrung gemacht, dass dieser Weg in die Selbstständigkeit mit vielen Kompromissen verbunden sein würde. Seien es die Praxisräumlichkeiten mit Investitionsstau und/oder fehlenden Erweiterungsmöglichkeiten oder nachvollziehbare Vorstellungen des Praxisinhabers, die nicht mit den eigenen Plänen vereinbar



waren. Heute bin ich froh, den Weg der Neugründung gewählt zu haben. So konnte ich relativ kompromisslos sowohl räumlich als auch fachlich mein eigenes Praxiskonzept gestalten. Und das macht bis heute unfassbar viel Spaß!

Warum der Standort Neuss?

Dr. Florian Greis: Ursprünglich aus dem schönen Ruhrgebiet, fühle ich mich mittlerweile in dem mindestens genauso schönen Rheinland tief verwurzelt. Mit Familie und Freunden in Düsseldorf stand für mich schon lange fest, dass es mich - zumindest langfristig - nicht weit weg ziehen würde. Über gute Freunde aus Neuss bin ich auf „die andere Rheinseite“ aufmerksam geworden und sehr glücklich, den Weg ins schöne und familiär geprägte Neuss-Norf gefunden zu haben.

Wie gestaltete sich die Standortsuche?

Dr. Florian Greis: Die Standortsuche habe ich relativ „low-budget“ auf eigene Faust bestritten. Während diverse Anbieter verschiedenste Modelle komplexer Standortanalysen anbieten, halte ich hier Google Maps in Kombination mit einer schlichten und nüchternen Betrachtung der örtlichen Gegebenheiten für zielführender: Wie ist der kieferorthopädische Versorgungsgrad? Gibt es Schulen, Einkaufsmöglichkeiten, öffentliche Verkehrsmittel, kostenfreie Parkplätze etc.? Wie ist die Kaufkraft und die zu erwartende Entwicklung in der Region? Wenn all dies passt, darf man ein Detail nicht unterschätzen: Die Suche passender Räumlichkeiten. Hierfür bin ich schlussendlich durchs beschauliche Norf spaziert, habe durch Fenster leerstehender Objekte gelugt oder Bauherren aktueller Bauprojekte kontaktiert. So habe ich dann auch meine Räumlichkeiten am Lessingplatz gefunden, aus denen wir noch die Schlecker-Einkaufswagen des Vormieters schieben mussten.

Wie verlief der Umbau der Einzelhandelsfläche in eine Praxisfläche?

Dr. Florian Greis: Aufgrund des o.g. Vormieters und der damit verbundenen Nutzungsänderung in eine Arztpraxis bestand die initiale Herausforderung in der Beantragung der Baugenehmigung. Entgegen schlimmster Befürchtungen

im Hinblick auf das deutsche Verwaltungssystem war die Stadt Neuss hier tatsächlich sehr konstruktiv. Schon bei diesen ersten Schritten war es sehr hilfreich, auf die Erfahrungen der Firma Considio zurückgreifen zu können. Auch im weiteren Verlauf war die Unterstützung von Herrn Probst und seinem Team in allen Belangen sehr wertvoll. Ob bei der Bauplanung, der Beauftragung der verschiedenen Gewerke oder der regelmäßigen Betreuung der Baumaßnahmen; die Expertise von Considio war für mich auch rückblickend unverzichtbar. Ich kann nur jedem Neugründer empfehlen, sich entsprechende Unterstützung zu suchen. So haben wir in Studium und Fachzahnarztausbildung vieles gelernt; die zu empfehlende Anzahl und Konfiguration verschiedener Stromkreise in der Praxis gehört leider nicht dazu.

Gibt es spezielle, besondere Bereiche oder in der Praxis?

Dr. Florian Greis: Die in der Kieferorthopädie meist jungen Patienten würden hier wahrscheinlich als Erstes die iPads im Wartezimmer nennen, die es uns oft erschweren, den Patienten mitten in Level 2 davon zu überzeugen, dass die Wartezeit leider schon vorbei ist.

Haben Sie es ein persönliches Einrichtungshighlight?

Dr. Florian Greis: Hier würde ich unseren Mundhygienebereich nennen, in dem unsere kleinen und großen Patienten auf jeweiliger Waschbecken- und Spiegelhöhe vor der Behandlung ihre Zähne putzen können. Vielleicht ist dies die richtige Stelle, um meiner Freundin für die tatkräftige und geschmackvolle Unterstützung bei der Innengestaltung der Praxisräume zu danken. Für das Ergebnis war es sicher von Vorteil, dass ich hier nicht federführend war.

Gibt es schon Resonanzen von Patienten bezüglich der neuen Praxis?

Dr. Florian Greis: Die Resonanz der Patienten ist Gott sei Dank durchweg positiv. Wir freuen uns jedes Mal, wenn Patienten berichten, dass sie sich bei uns sehr wohl fühlen oder auf Empfehlung einen Termin bei uns vereinbart haben. Am Ende ist die Zufriedenheit der Patienten doch das oberste Ziel. Sätze wie „Ein Kieferorthopäde hat hier noch gefehlt.“ oder „Schön, dass Sie jetzt auch hier in Norf sind.“ ermutigen mein Team und mich immer wieder, dass wir auf dem richtigen Weg sind.

Welche Tipps würden Sie zukünftigen Praxisgründer auf dem Weg geben?

Dr. Florian Greis: Für alle, die über eine Selbstständigkeit nachdenken (ist ja auch Typsache und eine Frage der Lebensplanung), wäre mein erster Tipp: Machen!

„Die Expertise von Considio war für mich rückblickend unverzichtbar“



Als Zweites würde ich empfehlen, für Bereiche außerhalb unserer Expertise (und diese endet ja - zumindest bei der ersten Niederlassung - nicht selten außerhalb der Mundhöhle...) entsprechende Unterstützung mit ins Boot zu holen. So kann man viele Fehler vermeiden, die man sonst fast zwangsläufig machen würde. Und der finanzielle Mehraufwand wird meiner Einschätzung nach durch Vermeidung dieser Fehler i.d.R.

übersehen würde. Während ich selbst in der einen oder anderen Bauphase nicht mehr an die pünktliche Fertigstellung zum geplanten Eröffnungstermin geglaubt habe, war der von Considio vermittelte Optimismus am Ende Gott sei Dank überraschend realistisch. Vielen Dank für die tolle Zusammenarbeit!



wieder kompensiert.

Mein letzter Tipp ist, Tipps von ehemaligen Existenzgründern einzuholen: Egal ob bei der Wahl des Depots, der Behandlungseinheit oder der Becherfarbe - niemand gibt euch eine ungefiltertere und ehrlichere Meinung als Kollegen, die auf dem Weg der Selbstständigkeit bereits eigene gute und schlechte Erfahrungen gesammelt haben.

Wie bewerten Sie die Zusammenarbeit zurückblickend?

Dr. Florian Greis: Vom ersten Treffen im ehemaligen Schlecker-Markt bis zur Bauendabnahme hat die Zusammenarbeit mit den Herren Probst, Kahren und Kuhring immer großen Spaß gemacht. Es war sehr beruhigend, von der Erfahrung routinierter Praxisplaner zu profitieren und zu wissen, dass alles (oder zumindest das meiste) ungefähr nach Plan lief.

So war aus meiner Sicht immer sichergestellt, dass ich als „Gründungsanfänger“ nichts Entscheidendes vergessen/

Kieferorthopädie am Lessingplatz

Dr. Florian Greis

Thomas-Mann-Straße 7-9

41469 Neuss

www.neuss-kieferorthopaedie.de

Bilder: © Dr. Florian Greis / Considio



CONSIDIO

Medizinische Raumkonzepte M.REM GmbH
Württembergischer Str. 14
78628 Rottweil

Niederlassung Rhein-Main
Westerbachstraße 164
65936 Frankfurt am Main

T +49 (0)741-17400-499

kontakt@considio.de
www.considio.de

