

# GANZ OHNE HILFE GEHT ES NICHT ...

## Erfahrungsbericht eines zahnärztlichen Existenzgründers in zwei Teilen

*Prof. Dr. Thomas Sander, Dr. med. dent. Michal-Constanze Müller*

>>> Mit seiner ersten Selbstständigkeit, die er weder vorbereitet noch zielgerichtet geplant hatte, war Johannes auf den Bauch gefallen (dentalfresh berichtete). Ob und in welchem Umfang er sich wirklich unternehmerisch ausrichten wollte und über die Verantwortungen und spezifischen Charakteristika einer Selbstständigkeit hatte sich Johannes bis dahin wenig Gedanken gemacht. Diese Unerfahrenheit und Unwissenheit hatten letztlich dazu geführt, dass Johannes in seiner ersten zahnärztlichen Kooperation keinesfalls glücklich wurde und seine Vorstellungen und Wünsche nicht erfüllt werden konnten. Daraufhin trennte er sich und strebte – strategisch geplant – eine neue Partnerschaft an.

Dabei war Johannes klar, dass er einen solchen Weg nicht noch einmal unreflektiert allein gehen wollte. Der erste Schritt war daher, dass er sich einen geeigneten Berater suchte, den er bat, das neue Projekt der Existenzneuausrichtung vollständig und mit Sachverstand zu begleiten. Johannes war es besonders wichtig, in dem Berater jemanden an der Seite zu haben, der die wichtigen Fragestellungen begleitet und reflektiert, ohne Johannes dabei das Denken und Handeln abzunehmen. Einen Existenzgründungs-Coach also. Es dauerte etwas, aber dann hatte er einen Berater gefunden, der seiner Philosophie entsprach. Das Projekt konnte beginnen. Nachdem Johannes gezielt nach Praxiskooperationen angefangen hatte zu suchen, bekam er schon bald viele Angebote, darunter eines von Dr. V., der im gleichen Stadtteil eine Einzelpraxis führte und einen Partner suchte. Gerade dieses Angebot erschien Johannes ideal, denn die Praxis von Dr. V. lag nur unweit von der alten Praxis entfernt, in der sich Johannes in den letzten Jahren bereits einen guten Patientenstamm aufgebaut hatte.

Schnell war klar, dass beide zusammengehen wollten. Nicht so klar hingegen war, welche Koopera-

tionsform am Ende gewählt werden sollte. Hier waren zunächst einige grundsätzliche Kennenlerngespräche notwendig, um herauszuarbeiten, was von beiden Partnern am Ende wirklich gewollt war. Johannes überlegte, ob er wieder eine Berufsausübungsgemeinschaft BAG (ehemals Gemeinschaftspraxis) eingehen oder vielleicht ein anderes, besseres Modell wählen sollte. Aber auch Dr. V. war hier noch unentschieden, liebäugelte aber mehr mit dem Modell der Praxisgemeinschaft (PG), mit dem seine benachbarten Kollegen doch so gute Erfahrung gemacht hatten.

Und hier bewährte sich schon gleich die professionelle Unterstützung in Form des gewählten Existenzgründungs-Coaches. Johannes brachte diesen zu den eingangs stattgefundenen Sondierungsgesprächen mit. Der Coach konnte aufgrund seiner Erfahrung mit solchen Situationen bereits viele Fragen ansprechen, mögliche Konfliktpunkte thematisieren und helfen, den grundsätzlichen Weg zur Wahl der Kooperationsform zu finden. Es zeigte sich auch, dass Johannes und Dr. V. bei gecoachter Gesprächsführung in einigen Punkten durchaus unterschiedliche Vorstellungen zeigten. Anschließend ließen sich sowohl Johannes als auch sein zukünftiger Partner von ihren Rechtsanwälten hierzu noch einmal intensiv beraten, denn auch hier war Johannes jetzt schlauer: den Rechtsanwalt gibt es nicht grundlos auf dieser Welt. Man sollte ihn zurate ziehen, wenn es nötig ist – und bei solch existenziell bedeutsamen Fragestellungen ist das sogar ein Muss. Am Ende entschieden sich beide Partner für eine Konstruktion auf der Basis der Praxisgemeinschaft, mit der Johannes als selbstständiger Zahnarzt in den Praxisräumen von Dr. V. bei Nutzung von Inventar und Verbrauchsmaterial sowie mit Unterstützung des Personals arbeiten konnte. Großer Vor-

### KONTAKT

Prof. Dr. Thomas Sander  
Tel.: 05 11/5 32-61 75  
E-Mail: Sander.Thomas@  
MH-Hannover.de  
www.Prof-Sander.de

Dr. med. dent. Michal-  
Constanze Müller  
E-Mail: drmichalmueller@  
web.de