

DIE SECHS RICHTIGEN für den Praxiserfolg

Am Anfang steht der ungebremsste Enthusiasmus: Der Traum, sein eigener Chef zu sein, alles besser zu machen wie der bisherige Vorgesetzte und neueste wissenschaftliche Erkenntnisse einzusetzen – zum Wohle des Patienten. Viele junge Zahnärzte und Kieferorthopäden stürzen sich in die Selbstständigkeit und erwachen jäh in einer 80-Stunden-Woche, schauen in unzufriedene Mitarbeiter- und Patientengesichter und können sich an das letzte entspannte Abendessen mit dem Ehepartner nur noch dunkel erinnern.

Sebastian Brix, Weil der Stadt



Informationsdefizite und Qualifikationsmängel gehören zu den häufigsten Ursachen, die für eine Überforderung bis hin zur Insolvenz bei Praxisgründungen oder -übernahmen verantwortlich sind. Dabei liegt es nicht an der fachlich medizinischen Qualifikation. Vielmehr sieht es oft mit dem kaufmännischen und unternehmerischen Wissen dürftig aus. Beides ist jedoch unverzichtbar, um auf Dauer eine wirtschaftlich stabile und gesunde Praxis zu führen.

Niemand kann sich heute noch darauf verlassen, dass Patienten den Weg selbst in die Praxis finden. Hier muss um die Gunst der immer kritischer werdenden Patienten gekämpft werden. Und das bei steigender Arztdichte und sinkenden Kassenleistungen. Zuzahlerleistungen müssen definiert und beworben werden. Die Praxis muss sich von der Konkurrenz abheben. Die Praxisorganisation und das gesamte Team müssen immer effizienter arbeiten, um die erwartete Ertragsleistung zu gewährleisten. Methodisches (Selbst-)

Management, Systematisierung und präzises Marketing sind also der Schlüssel für zukünftigen beruflichen Erfolg und private Zufriedenheit.

Unternehmensführung bedeutet in letzter Konsequenz: Vermeidung von Verschwendung, Zeit, Geld, Arbeitskraft oder Fehlkommunikation. Am Ende des Tages soll die Arbeitszeit nahezu voll wertschöpfend ausgeübt werden können und dazu ausgewogen Freizeit zur Verfügung stehen.

„Die hohe Qualität der Beratung und Behandlung sollte selbstverständlich sein.“

Der Weg dahin ist mehrschichtig – aber alternativlos. Die hohe Qualität der Beratung und Behandlung sollte selbstverständlich sein. On Top kommen das

richtige Leistungsangebot, der Patienten begeisternde Service, optimale Praxisabläufe, die kompromisslose Mitarbeiterauswahl, solides Finanzmanagement, eine glasklare Führung und präzises, professionelles Marketing. Am besten gleich von Anfang an. Denn je später Fehler korrigiert werden müssen, umso zeitintensiver und teurer wird es, die Praxis wieder auf Kurs zu bringen.

Das Fundament erfolgreichen Managements

Wer systematisch vorgeht, kann sein Unternehmen ganzheitlich entwickeln und führen. Dabei spielen sechs Bausteine die zentrale Rolle:

1. Die Persönlichkeit des Chefs und seine Führungskompetenz: Entwickeln Sie eine klare Unternehmensausrichtung, nehmen Sie sich Zeit für die richtige Mitarbeiterauswahl, erarbeiten Sie eine stringente Führungsphilosophie, lernen Sie Aufgaben zu delegieren (vs. abtreten), nutzen Sie Stellenbeschreibungen, Erfolgsvereinbarungen und