

Unternehmen Praxis! Start frei, aber wie ...

Auf die Frage, was man bei einer Praxisneugründung oder -übernahme beachten muss, werden spontan Themen genannt wie Standortfrage, Finanzierung, Gesellschaftsform, Praxisausstattung etc. Das ist verständlich, denn ohne Antwort darauf kann eine Praxis nicht starten. Sofort mit dem Start aber wird ein weiteres Thema relevant: Welches unternehmerische Konzept verfolge ich, wie will ich meine Praxis- und Mitarbeiterführung gestalten? Je früher der junge Praxisinhaber die Grundzüge dieses Teils seines Konzepts klar formuliert hat, desto sicherer und bewusster kann er von Beginn an die Weichen in die von ihm gewünschte Richtung stellen.

| Bernd Sandock

Eine zukunftsorientierte Führung des „Unternehmens Zahnarztpraxis“ umfasst

- eine zeitgemäße Mitarbeiterführung; optimale teaminterne Kommunikation, klare Stellenprofile und Verantwortlichkeiten, Umsetzung moderner Führungsinstrumente
- ein strategisch ausgerichtetes Praxiskonzept mit ausgewiesenen Behandlungsschwerpunkten, formulierten Praxiszielen, einem unverwechselbaren Profil und einer längerfristigen Vision
- eine klare unternehmerische Ausrichtung: Einsatz von Controllinginstrumenten, Durchführung von Marketingmaßnahmen, eine ausgeprägte Kundenorientierung, ein funktionierendes Qualitätsmanagement
- eine angemessene Organisation mit effizienten Praxisabläufen, klaren internen Strukturen und einem praxis- und patiententienlichen Terminmanagement.

konzeptioneller Eckpfeiler wird beispielsweise bei der Teamzusammenstellung deutlich. Bei der Praxisneugründung stellt sich nicht nur die Frage, wie der junge Praxisinhaber Mitarbeiterinnen findet, sondern auch, nach welchen Kriterien er sie auswählt. Will er von Beginn an entsprechend seinem unternehmerischen Konzept seine Praxis deutlich über Kassenniveau mit auch hochwertigen, privat zu zahlenden Leistungen etablieren, dann wird er eine oder auch mehrere besonders erfahrene und kompetente Mitarbeiterinnen suchen. Diese müssten auch kommunikative Kompetenz im Umgang mit dem Patienten aufweisen, da sie sowohl am Telefon und Empfang als auch bei dem Verkaufsgespräch professionell auftreten sollen. Konsequenz ist sicherlich ein höheres Gehaltsniveau. Bei einem weniger klaren Praxiskonzept sucht der Zahnarzt vielleicht eher jüngere Mitarbeiterinnen, um gerade zu Beginn die Gehälter so gering wie möglich zu halten. Das Anforderungsprofil für diese Mitarbeiterinnen ist weniger anspruchsvoll, die fachliche und kommunikative Leistung wird es ebenfalls sein. Dadurch sind hier die Weichen anders gestellt. Ein späteres Umsteuern ist nicht einfach, weil sich die Praxis in ihrer Aufbauphase so präsentiert, dass sie durch die Mundpropaganda bestimmte Patientenzielgruppen anspricht und andere weniger.



kontakt:

zahnarzt-beratung-sandock

Bernd Sandock

12205 Berlin

Spindelmühler Weg 22

Tel.: 0 30/81 29 40 63

Fax: 0 30/81 29 40 60

E-Mail:

zahnarzt@beratung-sandock.de

www.zahnarzt-beratung-sandock.de

So stellt man ein Team zusammen

Das heißt nicht, dass mit der Praxisgründung der Zahnarzt zu sämtlichen beschriebenen Punkten ein fertiges Konzept haben sollte. Das wäre unrealistisch. Aber es ist hilfreich, einige Eckpfeiler zu platzieren, die dann sukzessive weiterentwickelt und konkretisiert werden. Die Wichtigkeit solch