

ALLEIN IM GRÜNDUNGSDSCHUNGEL?

Durchs persönliche dentale Netzwerk mit Unterstützung zur eigenen Praxis

Text: Michael Steinbach

Die Verwirklichung einer eigenen Zahnarztpraxis und der Schritt in die Selbstständigkeit sind für viele Zahnärzte ein langersehntes und wohlüberlegtes Ziel. Dennoch ist der Weg zur erfolgreichen Praxisgründung nicht selten auch von Ängsten und Herausforderungen geprägt. Viele der Bedenken sind sowohl nachvollziehbar als auch begründet, da es heutzutage nicht mehr ausreicht, nur fachliche Kompetenz in der Patientenbehandlung zu besitzen. Praxisinhaber müssen verschiedene interdisziplinäre Bereiche wie beispielsweise Finanz- und Business-Planung, Mietrecht, Buchführung, (Online-)Marketing, Qualitätsmanagement, Arbeitsrecht und IT idealerweise verstehen und entweder selbst beherrschen oder deren Umsetzung erfolgreich koordinieren bzw. delegieren.

Es ist nicht nur ratsam, sondern unerlässlich, vor und auch nach der Niederlassung externe Beratung und Dienstleister in Anspruch zu nehmen. Das eigene „dentale Netzwerk“, das aus Experten der verschiedenen Disziplinen bestehen sollte, kann viele fachfremde Themen besser und schneller umsetzen als man selbst. In vielen Bereichen wie z. B. dem des Online-marketings, ist die schnelle Amortisation der entstehenden Kosten leicht messbar, wenn das zahnärztliche Honorar die Kosten für die Terminakquise übersteigt. In Bezug auf das Recruiting sind unbesetzte Stellen oftmals teurer als der Dienstleister für zielgerichtete Online-Kampagnen, wenn die mögliche Praxisauslastung sonst nicht bewältigt werden kann.

Und für viele andere Bereiche sollten die Opportunitätskosten im Auge behalten werden: Wenn ich als Praxisinhaber ein Thema wie z. B. Social-Media-Kommunikation selbst übernehmen möchte und darauf in Summe viele Stunden verwende,

was hätte ich in der gleichen Zeit verdient, sofern ich meinen durchschnittlichen Honorarstundensatz zugrunde lege? Im Zweifel in den allermeisten Fällen so viel, dass ich einen Experten damit betrauen kann, der es für weniger Geld und zudem noch besser umsetzen kann als ich selbst.

Externe Dienstleister sinnvoll zu koordinieren, kann einen entscheidenden Unterschied rund um den Erfolg und die Vermeidung von Risiken bei der Niederlassung ausmachen – dies gilt nicht nur für einen Steuerberater oder Anwalt. Glücklicherweise wird der Zugang zu Experten und deren Wissen immer einfacher, denn zahlreiche Online- und Offline-Formate bieten die Möglichkeit, Informationen einzuholen und sich sowohl mit Gleichgesinnten als auch mit Experten auszutauschen. Beispielsweise bieten Dental-Podcasts eine großartige Gelegenheit, frei verfügbares und einfach konsumierbares Wissen zu erhalten. Darüber hinaus gibt es eine Vielzahl von qualitativ guten Netzwerk- und Gründerveranstaltungen, die auf das Gleiche abzielen.

Nach unserer Überzeugung fasst dieses afrikanische Sprichwort die Bedeutung eines Netzwerks passend zusammen: „Wenn du schnell gehen willst, gehe allein. Wenn du weit gehen willst, gehe mit anderen.“

Infos zum Autor



Michael Steinbach
Geschäftsführer der Team
Lieblings-Zahnarzt GmbH
www.teamliebblingszahnarzt.de

Hier geht's
zum Podcast:



Dentalstarter Podcast
Im Dentalstarter Podcast veröffentlicht Team Liebblings-Zahnarzt unter der Leitung von Zahnärztin Eva und Gästen aus dem dentalen Netzwerk regelmäßig Folgen rund um relevante Gründungsthemen.