Coaching in der Zahnmedizin: Warum viele noch zögern



© MEDENTCON

Professionelles Coaching heißt keine Standardlösung, sondern maßgeschneiderte Lösungen für einen nachhaltigen Praxiserfolg.

Ein Beitrag von Elena Stromberger

[UNTERNEHMERTUM] In den USA gehört Coaching für Praxisinhaber längst zum unternehmerischen Selbstverständnis. Kaum eine größere Zahnarztpraxis verzichtet dort auf externe Begleitung bei Strategie, Führung oder Organisation. In Deutschland dagegen ist das Thema mit Skepsis belegt. Warum eigentlich?

Viele Zahnärzte führen ihre Praxis fachlich exzellent und wirtschaftlich solide. Dennoch bleibt häufig ein diffuses Gefühl durch hohen persönlichen Einsatz, starke Abhängigkeit vom Inhaber und wenig echte Entlastung. Genau hier setzt Coaching an und hier beginnen die Vorbehalte.

Fernab von starrem Korsett

Ein zentrales Argument lautet: „Ich möchte mir kein fremdes System überstülpen lassen." Die Sorge vor Standardlösungen, die die eigene Individualität ignorieren, ist nachvollziehbar. Jede Praxis hat ihre eigene Geschichte, ihr Team und ihre Patientenstruktur. Professionelles Coaching bedeutet jedoch nicht, ein starres Korsett anzulegen. Es geht darum, bewährte Prinzipien erfolgreicher Praxisführung individuell anzupassen, so lange, bis sie passen wie ein maßgeschneiderter Schuh.

Investition statt Ausgabe

Ein weiterer Einwand betrifft die Kosten. Coaching wird häufig als Ausgabe statt als Investition gesehen. Dabei wird übersehen, dass bereits eine moderate Ergebnisverbesserung langfristig erhebliche Wirkung haben kann. Steigert eine Praxis ihren Jahresumsatz beispielsweise um 100.000 EUR und führt sie noch 20 Jahre weiter, entspricht das zwei Millionen Euro zusätzlichem Umsatz. Unternehmerisches Know-how wirkt nicht einmalig, sondern über die gesamte Restlaufzeit der Praxis. In anderen Ländern ist es selbstverständlich, von denen zu lernen, die bestimmte Entwicklungsstufen bereits gemeistert haben. Warum also das Rad neu erfinden, wenn erprobte Konzepte existieren?

Führung und Steuerung klar definieren

Hinzu kommt ein kultureller Faktor: Viele Zahnärzte identifizieren sich primär als Mediziner, weniger als Unternehmer. Die Praxis ist chefgeführt, Entscheidungen laufen zentral über den Inhaber. Das funktioniert, solange Energie, Zeit und persönliche Präsenz ausreichen. Nachhaltige Entwicklung entsteht jedoch erst durch klar definierte Prozesse, Führungssysteme und wirtschaftliche Steuerungsinstrumente.

Integrierte Betrachtung aller praxisrelevanten Dimensionen

Der Coaching-Markt ist heterogen. Manche Anbieter fokussieren sich ausschließlich auf Marketing, andere auf betriebswirtschaftliche Kennzahlen oder einzelne Organisationsbereiche. Häufig fehlt die integrierte Betrachtung aller praxisrelevanten Dimensionen – von Führung über Prozesse bis zur wirtschaftlichen Ausrichtung. Wird nur an einzelnen Stellschrauben gearbeitet, bleiben Potenziale ungenutzt.
Dr. Eduard Stappler und Andreas Rötger setzen hier auf eine Betrachtung der ganzen Zahnarztpraxis. Grundlage ist die Kombination aus unternehmerischer Praxiserfahrung

*Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

*Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

und betriebswirtschaftlicher Expertise aus selbst geführten Zahnarztpraxen. Dr. Eduard Stappler baute eine der ersten Zahnarztketten Deutschlands mit über 200 Mitarbeitern an sechs Standorten auf. Andreas Rötger entwickelte innerhalb von sieben Jahren eine Praxis von fünf auf 29 Behandlungszimmer, mit 20 festangestellten Zahnärzten und über 20 Millionen Euro Jahresumsatz.
Im Mittelpunkt steht kein Standardprogramm, sondern die individuelle Situation der jeweiligen Praxis. Themen werden nicht nur benannt, sondern gemeinsam erarbeitet und in konkrete Handlungsschritte übersetzt. Viele Inhaber berichten, dass zentrale Erkenntnisse erst im Prozess entstehen, wenn Strukturen durchdrungen, Verantwortlichkeiten geklärt und Abläufe neu gedacht werden.

Fazit

Coaching bedeutet damit nicht Fremdbestimmung, sondern strukturierte Weiterentwicklung auf Augenhöhe. Wer unternehmerische Verantwortung systematisch reflektiert und gezielt entwickelt, entdeckt Potenziale, die zuvor außerhalb des eigenen Blickfelds lagen. Internationale Erfahrungen zeigen: Professionelle Begleitung ist kein Zeichen von Schwäche, sondern Ausdruck unternehmerischer Reife. ■

Mehr Infos auf **www.medentcon.de**.



Erfahrene Praxisunternehmer: Andreas Rötger (l.) und Dr. Eduard Stappler.

© MEDENTCON

Hier gibts mehr Infos.

ANZEIGE



***MACH'S EINFACH** – weil du die optimale Lösung gegen Schnarchen und OSA anbieten kannst und dafür einfach nur deinen Intraoralscanner benötigst.*

Eine gefräste, transparente und ästhetische Therapieschiene, die Patienten lieben. Angenehm zu tragen durch ein schlankes Design und gut verträglich dank biokompatiblem, geruchsneutralem und nicht verfärbendem PMMA.

- **Schnelle & einfache Bestellung** auf Basis von Intraoralscans – mit jedem Scanner kompatibel
- **Made in Bonn** – Design, Fertigung & Support durch hoch qualifizierte SICAT-Zahntechniker
- **100% Vorab-Prüfung** der STL-Daten zur Sicherstellung von Umsetzbarkeit & Passgenauigkeit
- **Nur 10 Tage Lieferzeit** – von der geprüften Bestellung bis zur einsatzbereiten Schiene

SICAT

QR-CODE SCANNEN!

FRÜHLING LOHNT SICH

Jetzt kostenlos testen!

AKTIONSZEITRAUM BIS

30.04.2026

HERSTELLER SICAT GMBH & CO. KG ■ INFO@SICAT.COM ■ WWW.SICAT.DE 1008/03-26-DE