Mit Strategie & Support ans Ziel

Für Saskia Simon-Kurzawa war früh klar, dass sie die Berliner Praxis ihres Vaters Dr. Rolf Simon übernehmen würde. Doch was zunächst selbstverständlich erschien, wurde mit der Zeit zu einer komplexen unternehmerischen Aufgabe. „Man denkt am Anfang: Das wird schon irgendwie. Aber irgendwann merkt man, wie viel eigentlich dranhängt."

Ein Beitrag von Elena Stromberger



© Medentcon GmbH

Ein starkes Team:
Vater und Zahnarzt Dr. Rolf Simon mit Tochter, Zahnärztin und Praxisübernehmerin Saskia Simon-Kurzawa.

Trotz guter Ausgangslage wurde schnell deutlich, dass ein funktionierender Praxisalltag allein nicht genügt. Eine Übergabe erfordert klare Strukturen, definierte Prozesse und eine langfristige Planung. Genau hier setzte die Zusammenarbeit mit Medentcon an, die rund fünf Jahre vor der eigentlichen Übernahme begann. „Wir haben das nicht gemacht, weil wir Probleme hatten, sondern weil wir ein Konzept entwickeln wollten." Ziel war es, die Praxis strategisch weiterzuentwickeln und die Übergabe gezielt vorzubereiten.

„Wo stehen wir?"

Im ersten Schritt wurden alle zentralen Bereiche analysiert – Organisation, Teamstruktur, Prozesse und wirtschaftliche Kennzahlen. Daraus entstand ein klarer Fahrplan mit konkreten Zielen. „Wir haben immer wieder reflektiert: Wo stehen wir? Was müssen wir als Nächstes tun?" Über die Jahre wurde dieser Plan konsequent umgesetzt. Themen wurden nicht, nur besprochen, sondern im Alltag verankert. „Das Schwierigste ist ja nicht, zu wissen, was man tun muss, sondern es auch wirklich umzusetzen."

Fachberatung aus den eigenen Reihen

Besonders wertvoll war dabei die praxiserprobte Beratung von Dr. Eduard Stappler. Die Strategien basieren nicht auf theoretischen Modellen, sondern auf realen Erfahrungen aus dem Aufbau und der Führung seiner eigenen Zahnarztpraxis. Dieses Know-how ermöglichte es, typische Fehler zu vermeiden und bewährte Strukturen direkt in der eigenen Praxis umzusetzen.

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

Praxisübernahme*

„Besonders **wertvoll war dabei die praxiserprobte Beratung** von Dr. Eduard Stappler."

Gleichzeitig wertvoller Blick von außen

Gerade in einer familiären Übergabe spielte auch die emotionale Ebene eine wichtige Rolle. Unterschiedliche Vorstellungen zwischen Vater und Tochter mussten zusammengeführt werden. Hier erwies sich die externe Perspektive als besonders wertvoll. Entscheidungen konnten objektiver getroffen werden, ohne dass emotionale Aspekte den Prozess beeinflussten. „Das hat uns geholfen, die Übernahme neutraler zu begleiten", erklärt sie. „Jemand von außen, der sagt: Das ist eine gute Idee oder da wäre ich vorsichtiger – das war extrem hilfreich."

Ein weiterer zentraler Punkt war die Praxisnähe insgesamt: „Das ist etwas anderes, als wenn jemand nur betriebswirtschaftlich berät. Wenn man die Herausforderungen aus der eigenen Praxis kennt, ist das ein ganz anderer Input."

„Bin ich dem gewachsen? Ja!"

Parallel dazu wurde die Übergabe systematisch vorbereitet. Ein entscheidender Schritt war die Reduzierung der Arbeitszeit ihres Vaters, und das ohne wirtschaftliche Einbrüche. „Wir haben unsere Ziele erreicht, und zwar so, wie wir sie uns vorgenommen haben."

Für Saskia Simon-Kurzawa hat sich vor allem eines verändert: ihr Sicherheitsgefühl. „Ich habe die Praxis übernommen und fühle faktisch keinen Unterschied, aber auch keine Angst mehr." Noch einige Zeit zuvor war das anders: „Da habe ich mich schon gefragt: Bin ich dem überhaupt gewachsen?"

Schlussfolgerung

Heute ist die Praxis stabil aufgestellt, die Übergabe verlief reibungslos und die Verantwortung ist klar geregelt. Saskia Simon-Kurzawas Fazit ist eindeutig: „Besser kann man eine Praxisübernahme nicht vorbereiten." Und vielleicht entscheidender als alles andere: „Man hat einfach die Sicherheit, dass das alles funktioniert." Die Erfahrung zeigt: Eine Praxisübernahme ist kein Selbstläufer. Sie ist ein strategischer und gleichzeitig emotionaler Prozess. Mit klarer Struktur, praxisnaher Erfahrung und externer Begleitung lässt sie sich jedoch gezielt steuern, und genau darin liegt für viele Praxisinhaber der entscheidende Unterschied.

Weitere Infos auf
www.medentcon.de.

Infos zum Unternehmen

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

ANZEIGE

CGM XDENT
Zahnarztinformationssystem



PRAXIS-GRÜNDUNG MIT CGM XDENT

Maximale Effizienz, minimale Kosten vom ersten Tag an – mit nur einer Software.

6 Monate SaaS geschenkt!

cgm.com/dental-praxisstart

LDM-910_XDT_0226_NME