

UNTERNEHMERTUM

Das Beste aus Ownership und Outsourcing



© bongkarn – stock.adobe.com

**Mehr zu
Dr. Katharina Broos
auf**

Seite 26

Man muss nicht alles selbst können. Diese einfache Binsenweisheit ist der perfekte Einstieg in unser Heftthema. Denn Zahnärzt/-innen können – und müssen vor allem – nicht alle Kompetenzen beherrschen, die für die erfolgreiche Führung einer Zahnarztpraxis erforderlich sind. Genau darin liegt ein entscheidender Erfolgsfaktor: sich der vielfältigen unternehmerischen Aufgaben und Verantwortlichkeiten bewusst zu sein und ebenso bewusst zu entscheiden, welche davon selbst übernommen und welche sinnvoll delegiert oder ausgelagert werden können.

So agierte auch die für die vorliegende Ausgabe interviewte Münchner Zahnärztin und Unternehmerin Dr. Katharina Broos: „Bei der Übernahme der elterlichen Praxis war für mich klar: Ich outsource, was geht. Von Abrechnung über Factoring und Bohrschablonen für Im-

plantate bis hin zur Buchhaltung und Telefonie. Outsourcen war die beste Entscheidung! So konnte ich mich von Anfang an auf die Patientenversorgung, das Teambuilding und die Praxisführung konzentrieren.“

Ein erfolgreiches zahnärztliches Unternehmertum setzt somit voraus, dass man sich der zunehmenden Komplexität der Aufgaben stellt, Wissenslücken schließt, eigene Stärken und Stärken im Team weiterentwickelt und zugleich klare Grenzen zieht und externe Services und Partnerschaften ausbaut. Nicht ohne Grund heißt eine Business-Weisheit: Umgebe dich mit Menschen, die klüger sind als du selbst. Oder anders gesagt: Baue ein Team auf, dessen kollektive Fähigkeiten deine eigenen deutlich übersteigen. Damit ist das beste Rezept für einen langfristigen Praxiserfolg ein smarterer Mix aus Ownership und Outsourcing.