Praxisgründung neu denken

Von der Praxisplanung zum zukunftssicheren Unternehmen

Ein Beitrag von Dr. Marie-Catherine Klarkowski, Geschäftsführerin der Klarcademy® UG und Expertin für strategische Praxisentwicklung und moderne Praxisführung.

„Die beste Zeit, einen Baum zu pflanzen, war vor zwanzig Jahren. Die zweitbeste Zeit ist heute."

Kaum ein Sprichwort beschreibt die Herausforderung einer Praxisgründung treffender. Wer sich heute für die Selbstständigkeit entscheidet, plant nicht nur die Eröffnung einer Praxis, sondern legt den Grundstein für ein Unternehmen, das sich über Jahrzehnte in einer Welt behaupten muss, deren Spielregeln sich schneller verändern als je zuvor.

Noch nie war es technisch so einfach, eine moderne kieferorthopädische Praxis aufzubauen. Digitale Abformung, 3D-Diagnostik, Aligner-Planung, künstliche Intelligenz und automatisierte Workflows eröffnen Möglichkeiten, von denen frühere Generationen nur träumen konnten. Gleichzeitig war es vermutlich noch nie so anspruchsvoll, ein Unternehmen zu entwickeln, das auch in zehn oder zwanzig Jahren wirtschaftlich erfolgreich, organisatorisch stabil und für Patientinnen und Patienten sowie Mitarbeitende gleichermaßen attraktiv bleibt.

Denn niemand kann heute verlässlich vorhersagen, wie eine kieferorthopädische Praxis in zwanzig Jahren aussehen wird. Welche Aufgaben übernimmt künstliche Intelligenz? Welche Erwartungen haben zukünftige Patientengenerationen? Welche Auswirkungen werden gesundheitspolitische Reformen, Fachkräftemangel oder neue Versorgungsmodelle auf unsere Praxen haben? Die ehrliche Antwort lautet: Wir wissen es nicht. Und genau das verändert die Anforderungen an eine Praxisgründung grundlegend.

Frühere Generationen gründeten ihre Praxen in einem vergleichsweise stabilen Umfeld. Heute erleben wir eine Zeit permanenter Transformation. Digitalisierung, gesellschaftlicher Wandel und wirtschaftliche Veränderungen beeinflussen nicht nur einzelne Arbeitsabläufe, sondern verändern die Rahmenbedingungen unternehmerischen Handelns insgesamt. Nach der Gründung, dem Aufbau und dem späteren Verkauf meiner eigenen Praxis durfte ich zahlreiche Praxisinhaberinnen und Praxisinhaber auf ihrem unternehmerischen Weg begleiten. Dabei wurde mir immer deutlicher: Die größten Herausforderungen entstehen selten durch fehlende Technologie, sondern durch unternehmerische Entscheidungen. Vielleicht liegt genau darin der größte Perspektivwechsel unserer Zeit. Praxisgründung bedeutet heute nicht mehr, eine Praxis möglichst perfekt zu eröffnen. Sie bedeutet, ein Unternehmen aufzubauen, das lernen, wachsen und sich immer wieder an neue Rahmenbedingungen anpassen kann.

„Praxisgründung bedeutet heute nicht mehr, eine Praxis möglichst perfekt zu eröffnen. Sie bedeutet, ein Unternehmen aufzubauen, das lernen, wachsen und sich immer wieder an neue Rahmenbedingungen anpassen kann."

Strategie vor Technologie

Kaum eine Entscheidung wird bei einer Praxisgründung so intensiv diskutiert wie die technische Ausstattung. Scanner werden verglichen, Behandlungseinheiten ausgewählt und Einrichtungskonzepte bis ins Detail geplant. Das ist verständlich, denn diese Investitionen sind sichtbar, greifbar und häufig mit hohen Kosten verbunden.

Deutlich seltener stehen jedoch die Fragen im Mittelpunkt, die den langfristigen Erfolg einer Praxis entscheidend prägen:

Welches Behandlungskonzept möchte ich etablieren?
Welche Patientinnen und Patienten möchte ich ansprechen?
Wofür soll meine Praxis in fünf oder zehn Jahren stehen?
Wohin soll sie sich als Unternehmen entwickeln?

Diese Fragen bilden das Fundament jeder unternehmerischen Entscheidung.

Technologie ist dabei unverzichtbar. Sie unterstützt eine Strategie – sie ersetzt sie nicht. Deshalb sollte der Weg immer vom Konzept zur Technik führen und nicht umgekehrt. Wer zuerst seine Positionierung, sein Behandlungskonzept und seine unternehmerischen Ziele definiert, trifft später auch bessere Investitionsentscheidungen. Gerade in der Kieferorthopädie gleichen sich technische Standards zunehmend an. Der eigentliche Wettbewerbsvorteil entsteht deshalb nicht durch die Technologie selbst, sondern durch die Klarheit, mit der sie in ein schlüssiges Gesamtkonzept eingebunden wird. Die wichtigste Investition einer Praxisgründung ist deshalb nicht der erste Scanner oder die hochwertigste Einrichtung. Sie besteht darin, frühzeitig Klarheit über die eigene unternehmerische Ausrichtung zu gewinnen. Denn Geräte werden ersetzt. Eine gute Strategie begleitet jede Entscheidung der kommenden Jahre. Technologien altern. Eine klare Strategie nicht.

Hightech macht Praxen effizient. High Touch macht sie unverwechselbar.

Patientinnen und Patienten entscheiden sich längst nicht mehr ausschließlich aufgrund fachlicher Kompetenz oder technischer Ausstattung. Sie entscheiden sich für eine Praxis, in der sie sich verstanden, sicher und gut begleitet fühlen.

Diese Erfahrung beginnt nicht erst auf dem Behandlungsstuhl. Sie entsteht bereits beim ersten Telefonat, auf der Website, am Empfang oder in der Art, wie Beratungsgespräche geführt werden. Jede Begegnung prägt das Vertrauen in die Praxis und damit häufig auch die Bereitschaft, eine oft mehrjährige kieferorthopädische Behandlung zu beginnen.

Gerade deshalb wird das Team zu einem der wichtigsten Erfolgsfaktoren einer Praxisgründung. Freundlichkeit, Empathie und wertschätzende Kommunikation lassen sich nicht digitalisieren. Sie entstehen durch Menschen, die Verantwortung übernehmen und dieselben Werte teilen. Unternehmenskultur ist deshalb kein weicher Faktor. Sie entscheidet darüber, wie eine Praxis erlebt wird. Ich nenne diese bewusste Verbindung aus medizinischer Exzellenz, gelebter Unternehmenskultur, Patient Experience und authentischer Kommunikation Medical Soulbranding.

Medical Soulbranding bedeutet, eine Praxis so zu gestalten, dass Kompetenz nicht nur sichtbar, sondern für Patientinnen und Patienten an jedem Kontaktpunkt spürbar wird.

Es geht dabei nicht um ein schönes Logo oder eine moderne Inneneinrichtung. Es geht darum, eine Praxis zu schaffen, deren Haltung an jedem Kontaktpunkt erlebbar wird. Eine Praxis, die Vertrauen nicht nur

Über das Zahnärztinnen Netzwerk Deutschland:

Das Zahnärztinnen Netzwerk ist eine der führenden Plattformen für weibliche Führungskräfte in der Zahnmedizin. Ziel des Netzwerks ist es, Zahnärztinnen in ihrer Rolle als Unternehmerinnen zu stärken, Wissen zu teilen und gegenseitige Unterstützung zu fördern – durch Fachveranstaltungen, Coaching-Angebote und ein starkes Miteinander im Netzwerk.

Mehr Informationen unter:

https://zahnaerztinnen-netzwerk.com/

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

ANZEIGE

versprich, sondern jeden Tag neu bestätigt. Vielleicht wird genau das zum entscheidenden Wettbewerbsvorteil der kommenden Jahre. Technologien werden sich weiterentwickeln. Menschliche Nähe, Empathie und Vertrauen bleiben dagegen zeitlos.

Sieben Empfehlungen, die in keiner Gründungscheckliste stehen

Die meisten Gründungschecklisten enden mit der Praxiseröffnung. Unternehmerisches Denken beginnt oft erst danach.

Wer heute eine kieferorthopädische Praxis gründen möchte, findet ausgezeichnete Checklisten. Sie helfen bei Businessplan, Finanzierung, Standortanalyse, Zulassung, Mietvertrag oder Versicherungen und sind unverzichtbar für einen erfolgreichen Start. Genau deshalb möchte ich an dieser Stelle bewusst auf jene Empfehlungen verzichten, die Sie in jedem Existenzgründerseminar hören werden. Stattdessen möchte ich sieben Gedanken mit Ihnen teilen, die in keiner Checkliste stehen – die aus meiner Erfahrung aber häufig darüber entscheiden, ob aus einer neu eröffneten Praxis auch langfristig ein erfolgreiches Unternehmen wird.

1. Entwickeln Sie nicht nur eine Praxis – entwickeln Sie eine Unternehmerpersönlichkeit.
Mit der Praxiseröffnung beginnt eine zweite Karriere. Fachliche Kompetenz ist die Voraussetzung. Unternehmerischer Erfolg entsteht jedoch durch die Bereitschaft, Verantwortung zu übernehmen, Entscheidungen zu treffen und sich kontinuierlich weiterzuentwickeln.

2. Planen Sie Ihr Leben mit – nicht nur Ihre Praxis.
Eine Praxis wird für Jahrzehnte gegründet. Deshalb sollte sie nicht nur zu Ihrer wirtschaftlichen Planung passen, sondern auch zu Ihrer persönlichen Lebensplanung.
Gerade der hohe Anteil von Praxisgründerinnen verändert die Anforderungen an moderne Praxiskonzepte. Familiengründung, Elternzeit, flexible Arbeitsmodelle oder der Wunsch nach mehr Selbstbestimmung sind keine privaten Randthemen, sondern unternehmerische Rahmenbedingungen. Eine gute Praxis passt deshalb nicht nur zum Markt, sondern auch zum Leben ihrer Inhaberin oder ihres Inhabers.

3. Denken Sie Ihre Sichtbarkeit von Anfang an mit.
Für viele Patientinnen und Patienten beginnt die Patient Journey lange vor dem ersten Termin. Website, Google-Profil und Social Media gehören deshalb heute genauso zur Praxisgründung wie Grundriss oder Einrichtung.
Beginnen Sie bereits während der Gründungsphase damit, Ihre Geschichte zu erzählen. Nehmen Sie zukünftige Patientinnen und Patienten mit auf den Weg zur eigenen Praxis, teilen Sie Entscheidungen, Meilensteine und auch Herausforderungen. Menschen vertrauen nicht nur fertigen Marken – sie verbinden sich mit authentischen Geschichten.

4. Investieren Sie genauso konsequent in Ihr Team wie in Ihre Technik.
Scanner lassen sich kaufen. Vertrauen nicht. Die Menschen, die Ihre Patientinnen und Patienten täglich erleben, prägen den Ruf Ihrer Praxis weit stärker als jede Werbekampagne. Unternehmenskultur entsteht deshalb nicht zufällig, sondern durch bewusste Führung, klare Werte und gemeinsame Verantwortung.

5. Lernen Sie, Entscheidungen zu treffen – auch wenn noch nicht alle Antworten feststehen.
Unternehmerisches Handeln bedeutet selten, vollständige Sicherheit zu haben. Erfolgreiche Praxisinhaberinnen und Praxisinhaber zeichnen sich nicht dadurch aus, dass sie jede Entwicklung vorhersehen, sondern dass sie auch unter Unsicherheit handlungsfähig bleiben.

6. Nutzen Sie Technologie bewusst – nicht aus Begeisterung, sondern mit klarem Nutzen.
Neue Technologien sind faszinierend. Entscheidend ist jedoch nicht, was technisch möglich ist, sondern welchen konkreten Mehrwert sie für Patientinnen, Patienten, Team und Praxis schaffen. Digitalisierung sollte Zeit schaffen – für das, was Technologie niemals ersetzen wird: persönliche Beratung, Empathie und Vertrauen.

7. Suchen Sie sich frühzeitig Mentorinnen und Mentoren.
Rückblickend ist dies wahrscheinlich die Empfehlung, die ich mir selbst am meisten gegeben hätte. Nicht, weil mir fachliche Kompetenz gefehlt hätte. Sondern weil niemand alle Erfahrungen selbst machen muss.
Im Spitzensport, in der Wirtschaft oder in der Musik ist professionelle Begleitung selbstverständlich. Warum sollte ausgerechnet Unternehmertum in der Zahnmedizin die einzige Disziplin sein, in der wir glauben, alles allein schaffen zu müssen?
Gute Mentorinnen und Mentoren nehmen Ihnen keine Entscheidungen ab. Sie helfen Ihnen, bessere Entscheidungen zu treffen – und genau das spart oft Zeit, Geld und unnötige Umwege.

> „Technologien altern. Eine klare Strategie nicht."

Eine Praxis wird an einem Tag eröffnet. Ein Unternehmen entsteht über viele Jahre.

Wenn Sie die Gedanken dieses Beitrags auf Ihre eigene Praxis übertragen möchten, finden Sie im exklusiv zu diesem Artikel entwickelten Arbeitsbuch konkrete Strategiewerkzeuge, Reflexionsfragen und praktische Impulse für Ihre nächsten unternehmerischen Entscheidungen.

Das Arbeitsbuch Die zukunftssichere Praxis. Sieben Entscheidungen, die in keiner Gründungscheckliste stehen *ist exklusiv zu diesem Fachbeitrag als kostenfreier Download erhältlich.*

Dr. Marie-Catherine Klarkowski
Klarcademy® UG
https://klarcademy.de
kontakt@dr-klarkowski.de

Dr. Marie-Catherine Klarkowski

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

Schachfiguren: © VANU – stock.adobe.com

SHR dent concept gmbh

Wir planen Ihren 1. Eindruck

KONZEPT
DESIGN
EINRICHTUNG

SERVICE PARTNER
FÜR ÜBER 50 MARKEN

GANZ PERSÖNLICH:

Björn Hensen
Geschäftsführer
Tel.: 02842 90999-0
Mobil: 0151 29264131
hensen@shr-dental.de

Sarah Franke
Prokuristin
Tel.: 02842 90999-0
Mobil: 0151 29264150
franke@shr-dental.de

Kruppstraße 10 · 47475 Kamp-Lintfort ·

shr-dental.de/referenzen