

Existenzgründung: Durchstarten ohne Bauchschmerzen

| Christian Henrici

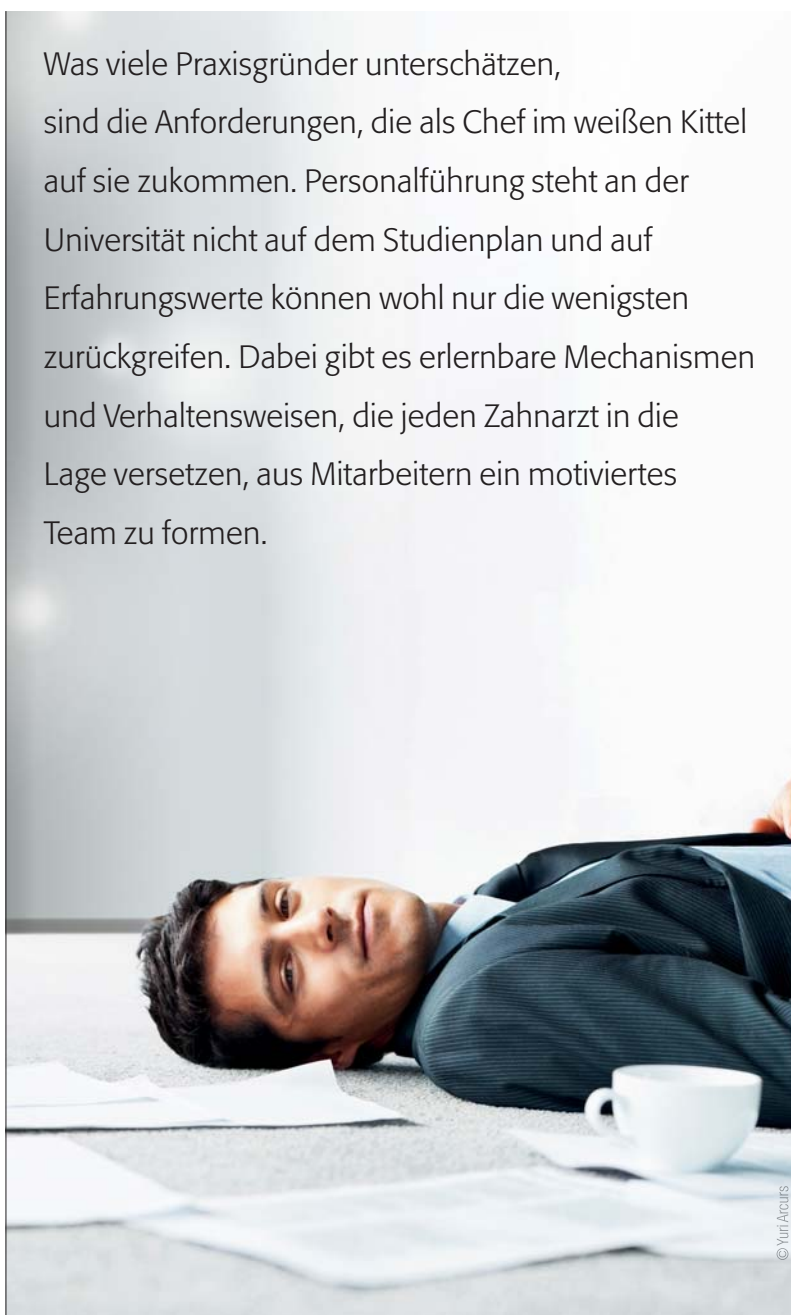
Aller Anfang ist schwer, aber gleichzeitig auch die einmalige Gelegenheit, eine Existenzgrundlage zu schaffen, die als Basis für ganz persönliche Zukunftsvisionen dient. Denn auch wenn ein junger Zahnarzt keine einschlägigen Erfahrungen als Selbstständiger hat – wenn er von Beginn an Fehler vermeidet, kann er die eigene Praxis genau nach seinen Vorstellungen aufbauen: Ökonomisch sinnvoll, mit einem Team, das ihn unterstützt, und mit einer ausgewogenen Work-Live-Balance.

Wer seine Praxis professionell führen will, erhält möglicherweise neue Impulse, wenn er sein Konzept von einem unabhängigen Fachmann beurteilen lässt und ein Feedback einholt. Insbesondere weil der Staat solche Leistungen fördert, selbst wenn der Antragsteller unter einem Jahr selbstständig arbeitet. So haben Existenzgründer die Gelegenheit, von Anfang an das betriebswirtschaftliche Fundament zu gießen, die strukturelle Weichenstellung zielorientiert auszurichten und gleich den korrekten Umgang mit dem Personal zu erlernen. Grundsätzlich ist es einfacher und kostengünstiger, neue Strukturen zu bilden, als bereits etablierte Verhaltensmuster aufzubrechen, um sie anschließend neu zu definieren.

Die Zuschüsse sind durchaus beachtenswert. Existenzgründer aus den „alten“ Bundesländern haben einen Anspruch von 50 Prozent Förderung auf eine Beratungsleistung, während ihre Kollegen aus Ostdeutschland sogar 75 Prozent Förderung auf eine Beratungsleistung geltend machen können.

Das Beraterhonorar muss allerdings in beiden Fällen unter 6.000 Euro liegen. Dies ist in der Regel der Fall. Auch dürfen Praxisgründer nicht schon andere staatliche Fördermittel erhalten haben.

Was viele Praxisgründer unterschätzen, sind die Anforderungen, die als Chef im weißen Kittel auf sie zukommen. Personalführung steht an der Universität nicht auf dem Studienplan und auf Erfahrungswerte können wohl nur die wenigsten zurückgreifen. Dabei gibt es erlernbare Mechanismen und Verhaltensweisen, die jeden Zahnarzt in die Lage versetzen, aus Mitarbeitern ein motiviertes Team zu formen.



Wirtschaftlich gesund von Anfang an

Liquiditätsgänge sind typisch für die ersten Jahre der Selbstständigkeit und bringen den Prozess der Praxisgründung nicht selten ins Stocken. Regel Nummer eins lautet deshalb: Die meist knappen finanziellen Ressourcen möglichst effektiv einzusetzen, um ökonomische „Kinderkrankheiten“ gar nicht erst aufkommen zu lassen. Eine zweite Meinung oder ein externer Einblick als Hilfeleistung für den Existenzgründer beinhaltet deshalb auch einen prüfenden Blick auf die finanzielle Ausgangsbasis. Dazu gehört nicht nur eine gründliche Analyse der betriebswirtschaftlichen Lage und wichtiger Kennzahlen, sondern auch die Entwicklung effektiver organisatorischer Strukturen. Denn Auflagen und Anforderungen des Gesetzgebers haben den Alltag in deutschen Zahnarztpraxen komplizierter gemacht. Eine vorausschauende Terminbuchplanung und ein aussagekräftiges Qualitätsmanagement fördern einen reibungslosen Ablauf.

Auch unter Druck Mensch bleiben

Was viele Praxisgründer unterschätzen, sind die Anforderungen, die als Chef im weißen Kittel auf sie zukommen. Personalführung steht an der Universität nicht auf dem Studienplan und auf Erfahrungswerte können wohl nur die wenigsten zurückgreifen. Dabei gibt es erlernbare Mechanismen und Verhaltensweisen, die jeden Zahnarzt in die Lage versetzen, aus Mitarbeitern ein motiviertes Team zu formen. Gerade in der stressigen Gründungsphase ist ein selbstständig arbeitender Zahnarzt auf Personal angewiesen, das seine Pläne mitträgt und nicht nur Dienst nach Vorschrift verrichtet. Entsprechende Schulungen eröffnen Existenzgründern Expertenwissen, das sich auszahlt. Denn Fehler bei der Personalwahl kosten nicht nur Nerven, sondern bares Geld. Wer seinen Mitarbeitern Wertschätzung entgegenbringt und bereit ist, außergewöhnliche Leistungen zu belohnen, tut damit letztendlich vor allen Dingen sich selbst einen Gefallen. Zahnärzte gehören zu den Berufsgruppen, die oft erst zu spät merken, dass sie physischen und psy-

chischen Schaden nehmen, wenn sie sich selbst vernachlässigen. Ein ausgeglichenes Verhältnis der Beziehungen zwischen Zahnarzt, Personal, Patienten und Familie ist das beste Mittel, um gesund zu bleiben – und damit auch fit für den Weg bis zur eigenen Praxis.

autor.



Dipl.-Kfm. Christian Henrici ist seit 2006 Mitbegründer und Geschäftsführer der OPTI Zahnarztberatung GmbH. Zuvor war er für die DAMPSOFT Software Vertrieb GmbH u.a. als Assistent der Geschäftsführung tätig. Er ist offiziell als Gründercoach akkreditiert und bei der KfW Beraterbörse gelistet. **Zahnärztlichen Existenzgründern bietet er nach Terminvereinbarung eine kostenlose zweistündige Erstberatung in Damp oder Westerburg an.** Als weitere berufliche Stationen, neben dem Studium mit dem Diplomarbeitsthema „Betriebswirtschaftliche Optimierung einer Zahnarztpraxis“, sind die Tätigkeiten als Projektmanager in einem Unternehmen in Atlanta, USA, und die Ausbildung zum Bankkaufmann zu erwähnen. Bei der Ausbildung zum „Betriebswirt der Zahnmedizin“, dem Managementlehrgang für Zahnärzte der Westerburger Gesellschaft, ist Henrici Lehrbeauftragter und als Referent für Spezielle Betriebswirtschaft, Controlling und Businessplanung berufen.

E-Mail: henrici@opti-zahnarztberatung.de

kontakt.

OPTI Zahnarztberatung GmbH

Christian Henrici
Vogelsang 1
24351 Damp
Tel.: 04352 956795
E-Mail: info@opti-zahnarztberatung.de
www.opti-zahnarztberatung.de



Wir vergolden Ihr Amalgam!

Nein, ein alchemistisches Patent haben wir nicht. Aber bei uns gibt es pro kg Amalgam bares Geld. Wie Sie das dann anlegen, das überlassen wir Ihnen ...



Kostenlose Abholung
Rechtskonforme Entsorgung
Automatische Vergütung

Gussetti – die saubere Lösung für Amalgam.



Roland Gussetti e.K.
Hirsauer Straße 35
75180 Pforzheim



Telefon 07231/29830-0
www.gussetti.de