

Sicherer Schritt in die Selbstständigkeit

| Claudia Hytrek

Mit der Eröffnung seiner eigenen Praxis im Mai 2012 verwirklichte Andreas Korall nicht nur einen lang gehegten Traum, sondern meisterte gleichzeitig den Einstieg ins zahnärztliche Berufsleben nach der Assistenzzeit. Dank guter Planung im Vorfeld, familiärer Unterstützung und einer Managementsoftware, die den Praxisalltag erheblich erleichtert, ist die junge, moderne Praxis auf Wachstums- und Erfolgskurs.



Die neu eröffnete Zahnarztpraxis von Andreas Korall aus Kulmbach.



Die Farbe an den Wänden ist erst seit wenigen Wochen trocken, die Strom- und Versorgungsleitungen seit einem guten halben Jahr verlegt, die Behandlungszimmer unlängst eingerichtet. Doch schon jetzt herrscht in der Praxis von Andreas Korall im oberfränkischen Kulmbach reger Betrieb. Die Neueröffnung spricht sich herum, die flexiblen Öffnungszeiten werden gut angenommen und die Patienten kommen gerne in die modernen Praxisräume, die freundlich, großzügig und hell wir-

ken. Andreas Korall ist sehr zufrieden: „Die Praxis läuft“, so lautet sein Resümee nach den ersten Monaten. Bis dahin war es ein langer Weg. Rückblick: Bereits im Sommer 2011 begannen die Vorbereitungen für die Praxisneugründung. Das gewerbliche Dentallabor zog Ende November aus den bestehenden Räumlichkeiten in den neu ausgebauten Keller des Hauses im Kulmitzweg und schaffte damit auf knapp 200 Quadratmetern Platz für die neue Praxis. Die Entscheidung für den Umbau der bereits vorhande-

nen Räume brachte Vorteile mit sich: Andreas Korall konnte nicht nur nach und nach seine Vorstellungen von einer modernen Zahnarztpraxis verwirklichen, auch der Standort des Gebäudes mit Parkplätzen direkt vorm Haus und der barrierefreie Zugang schien für eine Zahnarztpraxis ideal. Vater Achim und Sohn Andreas Korall organisierten den gesamten Umbau in Eigenregie, auch wenn dies für den Neugründer in der heißen Endphase eine Doppelbelastung mit sich brachte. Tagsüber arbeitete er als Assistenz Zahnarzt, vor Ar-

4

centrix[®]

**Top-Produkte,
die Zahnheilkunde
einfacher machen!**



Dies sind nur ein paar Centrix-Produkte, die Zeit und Geld sparen und den Patientenbesuch komfortabler machen.



BENDA[®] BRUSH

Der original Einweg-Pinselapplikator mit biegsamer Kopfspitze!



TEMPIT[®]

Provisorisches Füllmaterial, eugenolfrei, feuchtigkeitsaktiviert, sofort applizierbar!



ENCORE[®] D/C MINIMIX

Das einzige Stumpf-Aufbaumaterial, das portionsdosiert angeboten wird!



ACCESS[®] EDGE

Kaolinbasierte Gingiva-Retraktionspaste mit einem sehr guten Preis-/Leistungsverhältnis!

Weitere Informationen unter **0800 236 8749**

Kommen Sie zu unserem Messestand auf einer der kommenden Dentalausstellungen oder besuchen Sie uns im Internet unter www.centrixdental.de



centrix[®]

Macht Zahnheilkunde einfacher.SM



beitsantritt und nach Feierabend stand die Baustelle auf dem Programm. Jeder Fortschritt auf dem Weg zur eigenen Praxis war für Andreas Korall jedoch Motivation und Belohnung genug. „Alle Anstrengungen treten in den Hintergrund, wenn man beobachten kann, wie sich das Puzzle zusammenfügt und die Praxis langsam Gestalt annimmt.“ Dank guter Planung im Vorfeld und einem unermüdlichen Einsatz waren die Umbauarbeiten bereits eine Woche vor der Eröffnung im Mai 2012 abgeschlossen, und die neuen Praxisräume bereit für die ersten Patienten.

Herausforderungen sicher meistern

Eine neu gegründete Praxis bedeutet auch den notwendigen Aufbau eines eigenen Kundenstamms. Kein leichtes Unterfangen: „Die ersten Tage nach der Eröffnung waren zugegebenermaßen sehr ruhig“, gibt Andreas Korall augenzwinkernd zu. Mittlerweile kann sich das Praxisteam über zu wenig Arbeit jedoch nicht mehr beklagen. Bereits jetzt braucht die Praxis personelle Verstärkung. Seit Anfang August unterstützt daher eine Auszubildende zur Zahnmedizinischen Fachangestellten das bisher zweiköpfige Team, mit dem der Zahnmediziner „einen Glücksgriff gelandet“ hat.



Links: Zahnarzt Andreas Korall. – Rechts: Das Praxisteam von Andreas Korall: Simone Horny, Jacqueline Lindner und Auszubildende Laura Landel.

Das Konzept seiner neu gegründeten Praxis spricht eine breite Zielgruppe an. „Mein wichtigstes Credo ist es, den Patienten ernst zu nehmen“, beschreibt Andreas Korall sein Erfolgsrezept. Eine gute Mischung aus Einfühlungsvermögen, Ehrlichkeit und Transparenz bei der Behandlung sorgt dafür, dass sich Patienten jeden Alters angesprochen fühlen und zahlreich in die Praxis kommen. Dabei verlässt sich Andreas Korall nicht allein auf positive Mundpropaganda. Neben einer professionellen Internetseite setzt er auf eine frühe Patientenbindung durch soziale Netzwerke. Via Facebook hielt er bereits während der Umbauphase engen Kontakt mit späteren Patienten, präsentierte Bilder von den Renovierungsarbeiten und dem Fortschritt auf der Baustelle. Einen weiteren Vorteil stellt zudem das gewerbliche Dentallabor im gleichen Haus dar. Alle zahntechnischen Arbeiten – von vollkeramischen Restaurationen bis hin zu lasergesinterten NEM-Versorgungen – werden im Labor von Zahntechnikermeister und Betriebswirt des Handwerks, Achim Korall, gefertigt. Beide Teams sind gut aufeinander eingespielt. Während der Praxisöffnungszeiten ist immer ein Zahntechniker für direkte Absprachen erreichbar. Die kurzen Wege ersparen den Patienten oft einen zweiten Termin, da man Feinheiten direkt abstimmen kann. Ebenso wichtig wie das richtige Praxiskonzept, die ansprechende Gestaltung der neu gegründeten Praxis und eine klare Positionierung gegenüber den zahnärztlichen Kollegen, ist die Wahl einer geeigneten Praxismanagement-

Software. Sie entscheidet mit darüber, ob und in welchem Maß sich der Behandler auf seine Patienten konzentrieren kann, und wie effizient die Praxis letztlich geführt wird.

Karteikartenloses Praxismanagement – von Anfang an gut aufgestellt

Dass seine Praxis digital verwaltet werden soll, stand für Andreas Korall seit jeher außer Frage. Bereits im Studium und während seiner Assistenzzeit kam er mit mehreren Programmen in Kontakt. Seine Erwartung: Die Software soll die Prozesse der Praxis digital abbilden und mit durchdachten Funktionen für einen reibungslosen Praxisablauf sorgen. In einem Vortrag an der Universität Regensburg hatte er von der Praxismanagement-Software CHARLY von solutio gehört. Das Programm gefiel ihm von Beginn an; einen Messebesuch später stand seine Entscheidung für CHARLY fest. Die Software überzeugte ihn letztlich mit ihrem intuitiven Bedienkomfort, dem ausgefeilten Controlling und den komplexen bei der Leistungseingabe, die dafür sorgen, dass bei der Abrechnung keine Leistungen vergessen werden. Ebenfalls dafür sprach die Tatsache, dass das Programm auf ein breites zahnärztliches Leistungsspektrum ausgelegt ist. Als ganzheitliche Praxismanagement-Software passt CHARLY ideal zum Generalisten Andreas Korall, der alle Bereiche der zahnmedizinischen Behandlung unter einem Dach anbietet und konsequent umsetzt. Seine Erwartungen wurden erfüllt. Das Praxisteam schätzt vor al-

lem die einfache Terminvergabe und die unkomplizierte Patientenverwaltung. Die lückenlose Leistungseingabe durch Komplexe, die rechtssichere Dokumentation aller Prozesse sowie eine Abrechnung auf Knopfdruck erleichtern den Praxisalltag extrem. Durch seine Übersichtlichkeit und dem intuitiven Handling empfanden die Mitarbeiterinnen, die zuvor mit anderen Programmen gearbeitet hatten, die Umstellung auf CHARLY als „total einfach“. Damit das Unternehmen Zahnarztpraxis flexibel und wirtschaftlich erfolgreich agieren kann, ist ein effizientes Controlling unentbehrlich. Insbesondere in der Gründungsphase einer Praxis sind betriebswirtschaftliche Zahlen, wie beispielsweise Tagesumsatz und Honorarumsatz pro Stunde, von größter Bedeutung. So können Optimierungspotenziale schnell analysiert und entsprechende Maßnahmen eingeleitet werden. Auch hier ist die Kulmbacher Praxis mit CHARLY gut aufgestellt.

Am Ende des Tages reicht ein Klick in das Management-Informationssystem der Software, um alle wesentlichen Zahlen im Blick zu haben.

Gedanken ja, Sorgen nein

Andreas Korall bereut keinen Schritt auf dem erfolgreichen Weg in die Selbstständigkeit und kann jedem Kollegen, der am Ende seine Assistenzzeit steht, diesen ebenfalls empfehlen. Sicher sollte die Neugründung einer Praxis wohlüberlegt und gut geplant sein. Dennoch sollte man sich „nicht verrückt machen“, findet Andreas Korall. „Oft schrecken vielleicht die Kosten einer Praxisneugründung ab, aber die amortisieren sich schnell, wenn die Praxis läuft.“ Dafür sind nicht zuletzt ein ausgefeiltes Konzept, qualifiziertes Personal mit hoher Service- und Kundenorientierung sowie optimierte Prozesse in der Praxis die Grundlage. Für die Zukunft wünscht sich Andreas Korall neben dem kontinuierlichen Aufbau des

Patientenstammes und wirtschaftlichem Erfolg vor allem Zufriedenheit – bei den Patienten und beim eigenen Praxisteam. Dank der Liebe zu seinem Beruf und einer von Beginn an gut aufgestellten Praxis ist er auf dem richtigen Kurs.

kontakt.

Andreas Korall

Kulmitzweg 5
95326 Kulmbach
Tel.: 09221 804244
E-Mail: info@zahnarztpraxis-korall.de
www.zahnarztpraxis-korall.de

solutio GmbH

Zahnärztliche Software und
Praxismanagement
Max-Eyth-Straße 42
71088 Holzgerlingen
Tel.: 07031 4618-700
E-Mail: info@solutio.de
www.solutio.de



ANZEIGE

Anspruch und Kraft.

Besuchen Sie
unsere Website
www.panavia-dental.de

PANAVIA™ F 2.0

Anaerob härtender Universalzement – Für höchste klinische Anforderungen und zuverlässige Befestigungen.

- Zuverlässige Zementierung durch überragende Haftkraft an Zahn und Restauration dank der besonderen Struktur des MDP Monomers.
- Arbeiten ohne Zeitdruck durch bestimmbare Aushärtungszeit – Selbsthärtung nur bei Kontakt zwischen Restauration und Stumpf (anaerobe Härtung) oder Lichthärtung.
- Dichte Zementfuge für den perfekten Randschluss.
- Für alle Indikationen und Materialien geeignet.



Warum nicht gleich PANAVIA™ F 2.0?
Seit mehr als 20 Jahren in der
Wissenschaft und Praxis bewährt.

