NEUGRÜNDUNG einer Landpraxis

Homeira Khafi-Krumwiede gründete vor knapp drei Jahren eine neue Praxis in der niedersächischen Provinz. Im Interview mit der Redaktion sprach sie über die besonderen Reize einer Landpraxis und ließ uns an ihren Erfahrungen als Praxisgründerin teilhaben.

Bildquelle: Christian-Arne de Groot

Frau Khafi-Krumwiede, wie war der erste Tag in Ihrer neugegründeten Praxis?

Das war total schön. Zur Eröffnung kamen viele Patienten aus der ehemaligen Praxis und aus der neuen Gemeinde. Sie haben mir die Hand geschüttelt und sich dafür bedankt, dass ich diese Praxis eröffnet habe. Am Anfang habe ich das nicht so richtig verstanden. Es wurde wahrscheinlich einfach Zeit, dass in dieser Gemeinde die gesamte Bandbreite der Zahnmedizin angeboten wird, damit die Patienten keine weiten Wege haben.

Der erste Behandlungstag war wirklich ein tolles Erlebnis. Ich war natürlich sehr nervös. Ich hatte schon Monate vorher vor meinem geistigen Auge in meiner Praxis gearbeitet, sodass die Sicherheit da war, sobald der erste Patient auf dem Behandlungsstuhl saß. Zum Glück hatten wir vorher schon im Team miteinander behandelt, wir wussten, wie der andere ist.
Die Praxis ist seitdem immerwährend in der Entwicklung und Optimierung. Es wird nie langweilig, und man muss sich wirklich mit der kompletten Sparte beschäftigen, mit Personalführung, mit dem Tagesablauf, mit den Patienten ... Es gibt so vieles, was auf einen einströmt. Aber es spielt sich alles ein. Es ist toll, wenn man an dem Punkt angelangt ist, wo man während einer schweren OP noch mit der Helferin einen Plausch halten und mit dem Patienten scherzen kann, ohne dass man großartig nervös ist. Dann hat man es geschafft.

Und das haben Sie geschafft?

Das habe ich geschafft, Gott sei Dank und toi, toi, toi! Wie gesagt, das ist immer noch ausbaufähig, und da sind wir dabei.

Wann haben Sie sich zur Praxisgründung entschieden?

Den Gedanken, selbstständig zu sein, hatte ich schon immer. Ich habe mich am Anfang dafür entschieden, über acht Jahre auf Umsatzbasis in einer Gemeinschaftspraxis zu praktizieren, um das Arbeitsleben kennenzulernen, Erfahrungen zu sammeln und Routine zu bekommen. Während dieser Zeit habe ich mir auch betriebswirtschaftliche Kenntnisse und Personalführung angeeignet. Dieses Wissen bekommt man im Studium leider nicht vermittelt. Der Gedanke an eine eigene Praxis hat sich dann im August 2008 gefestigt. Da habe ich dann richtig losgelegt mit dem Sammeln von Informationen und der Vorbereitung.

Wie sind Sie die Praxisgründung angegangen?

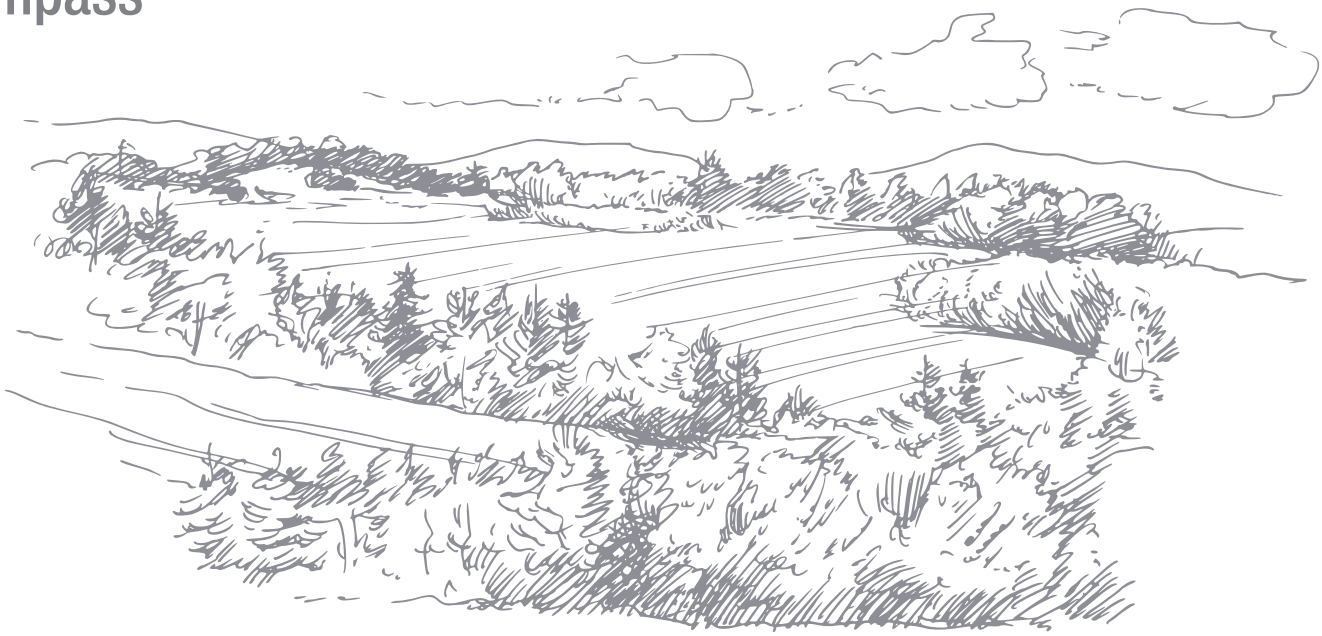
Mein Mann und ich haben uns erst mal einen Termin beim Steuerberater geholt und mit ihm gesprochen. Der Steuerberater hat uns sehr viele gute Ratschläge gegeben. Daran haben wir uns gehalten und haben danach mit der Bank gesprochen. Der Bau des Hauses, in dem wir wohnen und in dem auch die Praxis ist, musste geplant und genehmigt werden. Die Termine mit dem Dentaldepot oder der Möbelfirma mussten eingehalten werden. Es musste alles haargenau geplant sein, damit ich am 17. Oktober 2009 wie geplant den „Tag der offenen Tür" veranstalten konnte. Es steckte sehr viel Arbeit und sehr viel Anstrengung darin. Eine gute Planung ist das absolute Nonplusultra, ohne das geht gar nichts, überhaupt nichts.

Welche Überlegungen ließen Sie den Standort Steimbke wählen?

Mein Mann stammt aus der Samtgemeinde Steimbke, von daher war die private Bindung schon da. Ich habe mich dann umgehört und mich erst mal erkundigt, wie viele Einwohner im Einzugsgebiet ansässig sind, und wie die Menschen hier gestrickt sind. Man muss über die Charaktereigenschaften auch ein bisschen Bescheid wissen.

Das haben Sie über die privaten Beziehungen herausgefunden?

Richtig. Und natürlich habe ich mich darüber informiert, wie hoch die Einwohnerzahl im Verhältnis zu den ansässigen Kollegen ist. Man muss das schon abwägen. Ich habe mich auch bei der Gemeinde selbst gemeldet.



Was haben Sie diesbezüglich für Steimbke herausgefunden?

Die Samtgemeinde Steimbke selbst hat eine Einwohnerzahl von 7.700 Menschen, und mit mir sind jetzt drei Zahnärzte in diesem Einzugsgebiet niedergelassen. Die beiden Kollegen sind auch etwas weiter auseinander. Ein Kollege sitzt auch in Steimbke, und die Kollegin ist 12 Kilometer weiter im nächsten Ort. Für mich war Steimbke ein guter Standort, denn die Schule, andere Ärzte, das Einkaufszentrum und Banken sind in der Nähe. Die Infrastruktur ist sehr wichtig. Die Praxis ist auch relativ zentral gelegen. Es war mir wichtig, dass das Haus an einer Hauptstraße liegt, wo potenzielle Patienten es gut einsehen können, anstatt es in einem Wohngebiet zu verstecken. Man muss auf sich selbst aufmerksam machen.

Gib jedem Tag die Chance, der schönste deines Lebens zu werden.

–Mark Twain–

Konnten Sie im Vorfeld abschätzen, welchen Patientenkreis Sie in Steimbke erreichen würden?

Ich wollte von vornherein eine Versorgung der kompletten Familie anbieten und spreche jede Altersgruppe an. In der Stadt kann man das ein bisschen differenzieren, da hätte ich mich z. B. auf die Manager oder auf Frauen spezialisieren können. Auf dem Land muss der Schwerpunkt breit gefächert sein, man hat ein komplexes Patientenspektrum und damit die gesamte Bandbreite der Zahnmedizin. Und das ist das, was sich gerade auf dem Land durch Mund-zu-Mund-Propaganda herumspricht und zum Erfolg führt. Wenn jemand aus der Familie zufrieden ist, kommen die anderen Mitglieder auch.

Gibt es auf dem Land eine Alternative zur allgemeinzahnärztlichen Tätigkeit?

Die allgemeinzahnärztliche Tätigkeit muss auf dem Land gegeben sein. Meine Schwerpunkte sind Erwachsenen- und Kinderprophylaxe, kosmetische Zahnmedizin, Zahnerhaltung/Füllungstherapie, Zahnersatzberatung und hochwertige Prothetik, Endodontie, Implantologie, Parodontologie und Chirurgie. Was ich nicht abdecken kann, geht an den Fachkollegen, aber das meiste bleibt in der Praxis. Kieferorthopädie und komplizierte Operationen überlasse ich zum Beispiel den Kollegen. Ich arbeite auch seit Ja-

Bildquelle: Privat

Bildquelle: Privat

nuar 2012 mit meiner Kollegin Frau Claudia Pelzer zusammen. Sie ist als freiberufliche Zahnärztin bei mir tätig. Ich habe einen Vorlauf von ca. sechs Wochen. Ich möchte, dass die Zahnmedizin in meiner Praxis in ihrer gesamten Bandbreite angeboten wird und dass die Patienten so früh und so schnell wie möglich einen Termin bekommen. Außerdem betreue ich auch die Seniorenzentren der Samtgemeinde und mache ggf. auch Hausbesuche.

Was denken Sie, warum können Landpraxen für Zahnärzte attraktiv sein?

In der Stadt ist die Konkurrenz meistens größer. Auf dem Land kann es vorkommen, dass man innerhalb von 10 bis 20 Kilometern der einzige Behandler ist. Da ist dann auf jeden Fall ein höheres Patientenaufkommen da. Und ich habe ein ganz anderes Verhältnis zu den Patienten. Sie sind dankbar, wenn sie für eine Behandlung nicht so weit fahren müssen, sondern in ihrer Nähe versorgt werden. Da ist es wichtig, dass so viel wie möglich in dieser Praxis passiert, und sie nicht von Pontius zu Pilatus geschickt, sondern allumfassend behandelt werden. Diese systematische Behandlung zeichnet unsere Praxis aus.

Haben Sie an dem Standort bis jetzt auch negative Aspekte feststellen können?

Nein. Ich komme selbst auch aus der Stadt. Als ich noch ungebunden war habe ich für mich nie ausgeschlossen, auf dem Land zu praktizieren. Ich dachte, wenn es mir nicht gefällt oder ich mit dem Patientenstamm nicht zurechtkomme, streiche ich eben die Segel und gehe woanders hin. Es ist durchaus so, dass junge Menschen so denken könnten. Oder dass sie denken könnten, so habe ich damals auch gedacht, auf dem Land erlebe ich nichts. Es ist wahrscheinlich todlangweilig, was gibt's denn da schon an Events oder Ähnlichem. In der Stadt pulsiert natürlich das Leben. Irgendwo ist immer noch bis spät in die Nacht eine Kneipe auf. Aber auf der anderen Seite – wenn ich von morgens bis abends arbeite, habe ich in der Woche eigentlich wenig Lust, bis tief in die Nacht noch Party zu machen. Das macht keiner.
Viele befürchten, dass sie dann irgendwo in der Walachei landen, sich keiner mehr für sie interessiert und man privat und freizeitmäßig untergeht. Aber so was stimmt überhaupt nicht, solche Gedanken habe ich dann relativ schnell, nachdem ich hier im Nachbarort gearbeitet habe, beiseitegelegt. Ich war wirklich ausgelastet, ich konnte gut arbeiten. Man hat sehr viele Patienten, man hat die gesamte Bandbreite, man kann so viel lernen, was man in der Stadt nicht kann, weil da meistens spezialisierte Praxen ansässig sind und das Allgemeinzahnärztliche so ein bisschen ins Hintertreffen gerät. In der Stadt versucht sich jeder durch eine spezielle Ausbildung, Fortbildung oder Weiterbildung zu behaupten und darzustellen, weil der Konkurrenzdruck einfach sehr groß ist. Das ist auf dem Land nicht so.

Befürchten Sie dennoch, dass es schwierig wird, für Ihre Praxis einen Nachfolger zu finden?

Nach der jetzigen Stimmung und Situation zu urteilen leider ja. Wie gesagt, das Denken der jungen Leute bekommt man nicht aus dem Kopf. Es kann durchaus sein, dass sich die jungen Zahnärzte scheuen, auch mal bei den Kollegen auf dem Land anzufragen, ob sie hier ihre Assistenzzeit machen können oder später auf Umsatzbasis mit einsteigen können. Ich bin ja auf der Suche nach Verstärkung, aber leider zzt. noch erfolglos.

Wie sind Sie bei Investitionen in die technische Ausstattung vorgegangen?

Bei den Behandlungsstühlen habe ich ganz klar auf die Qualität geachtet und mich für Behandlungseinheiten von KaVo entschieden. An KaVo-Einheiten habe ich schon vorher gearbeitet und bin von ihnen verwöhnt. Analoges Röntgen wie in der alten Praxis wollte ich nicht mehr haben, deswegen habe ich mich für modernes digitales Röntgen von Sirona entschieden. Dann musste natürlich EDV angeschafft werden für eine karteikartenlose Praxis. In jedem Zimmer steht ein PC, welcher zu einem zentralen Server führt. Der Melag-Vakuklav hat für die Instrumentenhygiene und -sterilisation eine absolute Priorität. Ich habe mir eine Intraoralkamera angeschafft, um Vorher-Nachher-Bilder zu erstellen. Damit lassen sich auch gewisse diagnostische Dinge festhalten und beobachten, wie zum Beispiel Schleimhauterkrankungen. Die Laborausstattung lag mir am Herzen, denn ich wollte von vornherein, dass Modelle oder Schienen in der Praxis hergestellt werden.

Nach welchen Kriterien haben Sie die preisintensiveren Geräte angeschafft?

Nach Preis, Lebensdauer und Qualität. Und danach, wie lange die Hersteller schon am Markt sind.

ANZEIGE
Busch
DENTAL SHOP

„Auf die Qualität von BUSCH konnte ich mich schon immer verlassen."
Ab jetzt auch
24 Stunden täglich online

IDS 2013, Köln
12.03. – 16.03.2013
Halle 10.2 · Stand T010
Innovation und Perfektion seit 1905
BUSCH & CO. GmbH & Co.KG
D-51766 Engelskirchen
NEU
www.busch-dentalshop.de

Wie haben Sie sich informiert?

Mithilfe des Fachberaters des Dentaldepots. Ich habe auch sehr viele Vergleiche über Internet gezogen. Als ich mich für den Fachhändler Pluradent entschieden habe, wurde ich von ihnen bestens beraten und durfte mir vor Ort die Geräte anschauen, um dann die richtige Wahl zu treffen. Pluradent hat mich durch das gesamte Projekt begleitet und mich bis ins Detail wunderbar beraten.

Wie stark haben Sie sich im Vorfeld Ihrer Niederlassung mit den Themen BWL und Unternehmensführung auseinandergesetzt?

Ich muss ganz ehrlich sagen, dass ich mir meine BWL-Kenntnisse erst in der Zeit angeeignet habe, in der ich in der BAG tätig war. Über BWL hat man sich natürlich mit dem Praxisinhaber ausgetauscht, der seine Erfahrungen gesammelt und auch weitergegeben hat. Ich finde es sehr wichtig, dass man diese Dinge von vornherein klärt. Sie kommen nach der Assistenzzeit geballt auf einen zu, und es würde Zeit und Geld kosten, das von sich zu schieben. Gewisse Kenntnisse sollte man als Praxisgründer mitbringen. Natürlich kann einem ein Banker das schönrechnen. Aber wenn man das Know-how dafür nicht hat, wie man das Ganze umsetzen kann, dann nützt die beste und schönste Praxis nichts.
Deswegen war für mich der Weg von der Assistenzzeit in eine Gemeinschaftspraxis, in der ich mir betriebswirtschaftliche Kenntnisse aneignete und Routine bekam, sehr wichtig. Auf Basis dieser Erfahrungen kam die Selbstständigkeit.

Nutzen Sie Marketinginstrumente, um Ihre Praxis im Gespräch zu halten?

Ja, durchaus.

Was machen Sie da?

Wir schalten zum Beispiel Zeitungsannoncen. Unseren „Tag der offenen Tür" haben wir in der Lokalzeitung beworben. Dann haben wir eine Anzeige in Land & Leute geschaltet. Das ist eine lokale Zeitschrift, die einmal im Monat herauskommt und überall in den Gemeinden frei Haus verteilt wird. An dem Tag hatten wir hier eine Würstchenbude stehen, wo sich die Patienten günstig Pommes und Würstchen kaufen konnten. Den Erlös haben wir dem Kindergarten gespendet, und diese Aktion

Bildquelle: Christian-Arne de Groot

kam auch in die Zeitung. Außerdem verschicken wir an unsere Patienten Weihnachts- oder Ostergrüße, auch per Zeitungsanzeigen. Momentan arbeiten wir an einer Website. Wir haben Visitenkarten, Terminzettel und Privatrezepte, die mit dem eigenen Logo gestaltet sind. Im Garten stehen Fahnen mit dem Logo und der Telefonnummer.
Auf dem Land finden auch Veranstaltungen wie das Schützenfest statt. Ich kann einem Kollegen, der auf dem Land niedergelassen ist, nur raten, sich an solchen Events zu beteiligen oder einfach anwesend zu sein. Wenn man sich in der Öffentlichkeit zeigt, steigert das die Sympathie für den Zahnarzt. Oder man wird als Ehrengast zum Königsfrühstück eingeladen. Das sind Kleinigkeiten, wo die Barrieren zwischen Einwohnern und dem Zahnarzt schwächer werden. Wir hatten zum Tag der Zahngesundheit ebenfalls eine Aktion in der Zeitung veröffentlicht. Mit solchen Dingen kann man auf sich aufmerksam machen.

Das ist ein ganz schöner Unterschied zu einer Stadtpraxis?

Richtig. Das sind aber auch Dinge, die die Menschen auf dem Dorf besprechen. Wenn die Kinder kommen, sagen sie zum Beispiel zu unserem Prophylaxezimmer Lilifee-Zimmer. Die Kinder sind gerne da, und das spricht sich rum und ist natürlich auch zusätzlich ein Marketinginstrument, um die Menschen zu sich zu holen. Und dann läuft alles andere eigentlich wie von allein.

Frau Khafi-Krumwiede, vielen Dank!

www.hkk-zahnaerztin.de

VITA

Zahnärztin Homeira Khafi-Krumwiede

1999 Approbation an der Georg-August-Universität in Göttingen
2000–2001 Vorbereitungsassistentin in Hannover in einer BAG
2002–2009 niedergelassene Zahnärztin in Rohrsen in einer BAG, diverse Fortbildungen in Parodontologie, Mikrochirurgie, Schienentherapie, Funktionsdiagnostik, Kinderzahnheilkunde, Endodontie, Hypnose uvm.
2009 Neugründung der eigenen Praxis in Steimbke
2010 Curriculum für minimalinvasive Implantologie
2011 Fortbildung für Einzelzahnimplantologie

Schwerpunkte
Prophylaxe, Zahnkosmetik, Zahnerhaltung, Parodontologie, Endodontie, Schienentherapie, ästhetische Zahnheilkunde, Prothetik, Implantologie, Oralchirurgie, psychologische Betreuung von Angstpatienten, Kinderzahnheilkunde, Alterszahnheilkunde, Betreuung der hiesigen Seniorenzentren

Mehrwerte durch Services:

Das InteraDent Kundenportal.

Kurze Wege mit hoher Sicherheit.

Preis. Wert. Fair.
InteraDent

Zahlreiche Zahnarztpraxen nutzen bereits das eigens für InteraDent entwickelte Service-Portal. Als modernes Kommunikations- und Informationsinstrument verkürzt es die Wege zwischen der Praxis und InteraDent. Das Service-Portal erleichtert den Zahnarztpraxen administrative Abläufe und spart Arbeitsschritte ein – und setzt somit wertvolle Zeit frei für zusätzliche Patientenbehandlungen.

Informieren Sie sich unter der kostenlosen InteraDent Service-Line: 0800 - 4 68 37 23 oder besuchen Sie uns im Internet: www.interadent.de

TÜV SÜD ISO 9001

ISO 9001: 2008
Produktionsstätten
Lübeck und Manila

InteraDent Zahntechnik – Meisterhaft günstiger Zahnersatz.

Ich möchte mehr über InteraDent erfahren!

☐ Bitte senden Sie mir die Service-Broschüre und die aktuelle Preisliste.

☐ Ich habe noch Fragen. Bitte rufen Sie mich an.

Name

Straße/Hausnummer

PLZ/Ort

Telefon