

Nach der Assistenzzeit in die **EIGENE PRAXIS**



Zahnarzt Dr. Tobias Feise entschied sich 2011 für die Selbstständigkeit. Diesem Entschluss ging eine achtjährige berufliche Laufbahn in verschiedenen Praxen und Einrichtungen voraus. Im Interview mit [dentalSUCCESS] sprach er über die besonderen Risiken und Herausforderungen einer Niederlassung, stellte die Besonderheiten seiner Praxisform dar und ließ uns an seinen Erfahrungen teilhaben.

Christin Bunn, Leipzig

ich dort zuerst als allgemein Zahnmedizinischer Ausbildungsassistent und dann von 2006 bis 2009 als oralchirurgischer Weiterbildungsassistent. Nach meiner bestandenen Fachzahnarztprüfung bin ich als Partner in die Bad Homburger Praxisklinik eingestiegen. Ende 2009 ging es dann für mich zwei Monate zur Hospitation an die Uni Bern zu Professor Sculean und Professor Buser, um im Bereich der Parodontalchirurgie und der ästhetischen Implantatchirurgie zusätzliche Erfahrung zu sammeln.

Nach meiner Rückkehr leitete ich dann eigenständig eine Dependence der Bad Homburger Praxisklinik. Zusätzlich übernahm ich die Leitung des oralchirurgischen Bereichs in einer anderen Gemeinschaftspraxis in der Nähe von Offenbach bei Frankfurt.

Und obwohl ich lange darüber nachgedacht habe, in eine der beiden Praxen langfristig einzusteigen, habe ich mich schlussendlich doch für die eigene Praxisgründung entschieden und mit Beginn des zweiten Quartals 2011 die Selbstständigkeit in Stuttgart gestartet.

Was bewegte Sie zur Selbstständigkeit?

Je länger die Zeit als Angestellter für mich dauerte und je mehr Erfahrung ich auf meinem Gebiet sammelte, desto genauer wurde die eigene Vorstellung von der Art und Weise wie man Zahnmedizin betreiben möchte. Das fängt bei Klei-

nigkeiten wie der Ansprache des Patienten an der Rezeption an und endet beim Führungskonzept der gesamten Praxis. Als Angestellter oder Partner (in Bad Homburg war ich einer von sechs) ist die Möglichkeit, entscheidenden Einfluss auf Dinge zu nehmen, begrenzt. Für mich war also der Schritt in die eigene Praxis die beste Möglichkeit, meine eigene Vorstellung ohne Kompromisse umzusetzen.

Handelt es sich in Ihrem Fall um eine Praxisübernahme oder um eine Praxisneugründung?

In meinem Fall handelte es sich um die Besonderheit einer Übernahme infolge eines Todefalls. Also eine Variante,

Herr Dr. Feise, bitte erzählen Sie uns kurz von Ihrer Ausbildung sowie Ihren praktischen Tätigkeiten bis zum Zeitpunkt der Existenzgründung.

Nach meinem Examen 2003 in Heidelberg habe ich für anderthalb Jahre in zwei unterschiedlichen allgemein Zahnmedizinischen Praxen im Großraum Rhein-Neckar gearbeitet.

Zuvor hatte ich bereits während der Examenzeit begonnen, mich für oralchirurgische Weiterbildungsstellen zu bewerben. Da Praxen mit einer dreijährigen Weiterbildungsberechtigung rar sind, erforderte die Stellensuche dementsprechend viel Zeit, Geduld und schlussendlich auch Glück. Anfang 2005 hatte ich dann dieses Glück und habe in einer großen Praxisklinik in Bad Homburg bei Frankfurt eine Stelle angenommen. Die Weiterbildungsstelle in dieser Praxisklinik war allerdings zu diesem Zeitpunkt noch ein Jahr lang anderweitig besetzt. Demnach arbeitete

„Von der ersten Besichtigung bis zum ersten Arbeitstag in der Praxis waren es gerade mal sieben Wochen.“





Abb. 1: Das qualifizierte und motivierte Team unterstützt Dr. Feise in insgesamt sieben zahnmedizinischen Kompetenzfeldern.

die nicht wirklich planbar ist und mit der ich mich zuvor gedanklich nicht wirklich intensiv auseinandergesetzt hatte.

Warum haben Sie sich für diese Form der Existenzgründung entschieden?

Zwischen den beiden Optionen der Praxisübernahme oder Praxisneugründung hatte ich die erste Variante schon immer favorisiert. Natürlich bietet die Neugründung die einmalige Chance, Einrichtung, Team, Standort und Ausrichtung der Praxis komplett selbst festzulegen. Gleichzeitig ist die Ungewissheit über den Patientenzulauf ein großer Unsicherheitsfaktor. Eine Über-

nahme hingegen legt einen in vielerlei Hinsicht, wie beispielsweise mit dem Standort, den Räumlichkeiten etc., fest – hat aber zumindest den Vorteil, auf einen gewissen Patientenstamm bauen zu können. Somit besteht am Anfang zumindest eine wirtschaftliche Grund-sicherheit.

Die Variante der Übernahme infolge eines Todesfalls war natürlich nicht geplant. Sie erschien mir aber trotz aller Tragik als eine gute Chance.

Wie gestaltete sich der Weg von der ersten Idee der eigenen Praxis bis hin zur tatsächlichen Eröffnung?

Generell existierte bei mir der Gedanke an die eigene Praxis schon seit Längerem. In meinem speziellen Fall der Praxisübernahme musste die Umsetzung dann aber doch sehr rasch verlaufen. Von der ersten Besichtigung bis zum ersten Arbeitstag in der Praxis waren es gerade mal sieben Wochen.

Ziel war es, die Überbrückungszeit bis zum Neustart so knapp wie möglich zu halten, um den Patientenverlust zu minimieren. Lange Phasen der Renovierung bzw. des Umbaus der Praxis fielen dementsprechend leider flach oder mussten auf ein Mindestmaß reduziert werden. Die Zeit nach Vertragsunter-schrift war gefüllt mit der Gestaltung der Homepage, dem Fotoshooting des

Praxisteams, der Erstellung der Geschäfts-ausstattung sowie selbst den kleinsten Dingen wie der Organisation von einheitlicher Praxiskleidung für die Helferinnen. Eine Mitarbeiterin, die schon vor der Praxisübergabe gekündigt hatte, musste ersetzt und noch fehlendes Instrumentarium und Material besorgt werden. Alles in allem also ein dicht gepacktes Programm in einer extrem kurzen Zeit.

Welches Zeitfenster sollte man bei der Existenzgründung einplanen?

Rückblickend wäre ein Zeitfenster von drei bis sechs Monaten sicherlich empfehlenswert und auch angemessen, um die Gründung in Ruhe vorzubereiten. Teilweise kann man die erste Phase der Vorbereitung gut parallel zur bestehenden Angestelltentätigkeit bewältigen. Gedanken zu einem Konzept sollte man sich aber schon im Vorfeld gemacht haben oder spätestens bei Vertragsunterzeichnung an die Ausarbeitung eines solchen gehen. Der Kontakt zu einer Werbeagentur, die sich um die Gestaltung der Außendarstellung kümmert, sollte frühzeitig aufgenommen werden.

Für die Wochen direkt vor dem Praxisstart empfehle ich, sich ausschließlich dem Neustart zu widmen, denn viele Details lassen sich erst kurz vor der Eröffnung erledigen.

Marketing, Organisation, Personalmanagement – der perfekt organisierte Praxiseinstieg ist entscheidend für den späteren wirtschaftlichen Erfolg. Mit welchen Herausforderungen und Risiken hatten Sie zu kämpfen?

In meinem Fall habe ich mir für diese Bereiche Unterstützung von außen geholt. Denn gerade am Anfang, wenn die Bestrebungen Patientengewinnung und -akzeptanz sind, fallen strukturelle Dinge gerne unter den Tisch. Aber Mängel in der Praxisorganisation rächen sich im Regelfall sehr bald.

Um den Bereich Marketing abzudecken, macht es Sinn, mit einer erfahrenen Werbeagentur zusammenzuarbeiten. Eine solche bringt viel Routine in die perfekte Gestaltung eines Praxisauf-





Abb. 2: Eine perfekte Außendarstellung ist entscheidend für den Praxiserfolg. Durch professionelle Unterstützung überzeugt die Website der Stuttgarter Zahnarztpraxis mit Kreativität und einem attraktiven Look.

tritts mit. Achtung ist nur geboten, weil einige Agenturen ihren Kunden Standardseiten vorschlagen, die für die Agentur schnell und einfach zu konzipieren sind. Die Herausforderung liegt darin, der Konzeption Individualität und Einzigartigkeit zu geben, auch wenn das ein erhebliches Maß an Eigenengagement und Kreativität erfordert.

Was die Organisation angeht, macht es Sinn, sehr früh effektive Strukturen festzulegen. Zu Beginn eingeführte Abläufe werden im Regelfall von den Mitarbeitern konsequent umgesetzt. Nachträgliche Änderungen oder später getroffene Regelungen hingegen benötigen deutlich mehr Energie, um sie im Praxisalltag zu etablieren.

Ein großes Thema ist sicherlich der Bereich Personal. Im Falle einer Übernahme ist man meist auf das bestehende Praxisteam angewiesen. Ich habe die Erfahrung gemacht, dass es sehr wichtig ist, von Anfang an klare Vorgaben zu machen und dem Team das neue Konzept plausibel zu vermitteln. Schließlich muss man davon ausgehen, dass das Personal zumindest am Anfang den besseren Draht zum Patienten hat und somit ein wichtiges Binde- und

Kommunikationsglied darstellt. Ob alle aus dem Team mit den neuen Gegebenheiten gut zurechtkommen, zeigt sich meist relativ schnell. Leider gibt es immer wieder Mitarbeiter, mit denen sich eine Zusammenarbeit sehr problematisch gestaltet. In diesen Fällen rate ich dazu, schnell das Gespräch zu suchen und zum Wohle des Praxisklimas bei ausbleibender Besserung das Team zügig umzustrukturieren.

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

In der Zeit vor meiner Selbstständigkeit habe ich mich immer schon für die betriebswirtschaftlichen Eckdaten der Praxen, in denen ich gearbeitet habe, interessiert. Es macht durchaus Sinn, über die Jahre ein Gespür für gewisse

.....
„Eine Übernahme hat den Vorteil, auf einen gewissen Patientenstamm bauen zu können.“
.....

Kennzahlen zu entwickeln, da es einem später bei der Analyse potenziell interessanter Übernahmepraxen hilft.

Da das Thema zu meiner Zeit an der Uni noch keine Berücksichtigung gefunden hat, habe ich mir auf Workshops meines Steuerberaters die nötigen Informationen geholt.

Ist es ratsam, sich professionelle Unterstützung zu holen?

Mit der Entscheidung für die eigene Praxis fällt ein Strauß von Terminen, Erledigungen und Aufgaben an. Gespräche mit Banken sind zu führen, die von der Sinnhaftigkeit und Tragfähigkeit des eigenen Projekts überzeugt werden müssen. Für das Wissen, welche Bank der beste Ansprechpartner ist, also die besten Konditionen bietet und mit welcher Taktik bzw. welchen Argumenten man in ein Bankgespräch geht, benötigt man Hilfestellung von gut vernetzten Beratern. Steine werden einem so aus dem Weg geräumt und Probleme schon in der Entstehung vermieden. Abgesehen davon ist das Einholen notwendiger Informationen ohne Berater eine sehr zeitraubende Angelegenheit.

Ähnlich verhält es sich mit Versicherungen. Welche sind unerlässlich, welche am Anfang optional und erst später wichtig, welche Versicherungsgesellschaft bietet welche Konditionen – ein Dschungel, in dem man sich ohne Anleitung schnell verläuft.

Daher und wegen der guten Erfahrung, die ich mit meinen Beratern gemacht habe, kann ich professionelle Unterstützung nur empfehlen.

Zwischen universitärem Abschluss und der Selbstständigkeit liegen bei Ihnen rund acht Jahre. Konnten Sie in dieser Zeit alle notwendigen Erfahrungen zur Existenzgründung sammeln?

In der Tat, acht Jahre sind eine lange Zeit und viele Kollegen haben sich schneller nach dem Examen niedergelassen. Ich habe die Zeit für mich genutzt, mich auf vielen Gebieten der Zahnmedizin weiterzubilden und einen



Jetzt auch auf Facebook unter:
www.facebook.com/netdental

Ab zu NETdental – Informationen und coole Angebote abgreifen.



NETdental

www.netdental.de

So einfach ist das.

möglichst weiten und tiefen Einblick zu gewinnen. Die Zeit als Partner, als Leiter einer Filialpraxis und zeitgleich Verantwortlicher für die Sektion Oralchirurgie in einer anderen Gemeinschaftspraxis war für mich fachlich eine gute Vorbereitung auf die Selbstständigkeit. Aber gerade die Bereiche Organisation, Management und Personal stellen einen in der eigenen Praxis vor ganz neue Herausforderungen, auf die man sich in dieser Form nur bedingt vorbereiten kann. Ich denke daher, dass man den nervenaufreibenden und anstrengenden Lernprozess, den man als Jungselbstständiger durchmacht, auch mit der gewissenhaftesten Vorbereitung nicht ganz vermeiden kann.

Was raten Sie jungen Kollegen? Ab welchem Zeitpunkt ist der Gedanke an eine Existenzgründung sinnvoll?

Einfluss auf den zeitlichen Fahrplan nimmt wesentlich die Frage, ob eine Spezialisierung angedacht ist oder eher der frühestmögliche Niederlassungszeitpunkt (also zwei Jahre nach Examen) angestrebt wird.

Ist Zweites der Fall, sollte man die kurze Zeit als Assistent nutzen, möglichst viel Wissen von seiner Ausbildungspraxis zu gewinnen. Im Falle einer Spezialisie-

rung bleibt einem zum Wissensgewinn sicherlich mehr Zeit. In beiden Fällen gilt: sich rechtzeitig über die Art und Weise der angestrebten Selbstständigkeit Gedanken zu machen und entsprechende Einstiegsmöglichkeiten zu suchen. Ist es also die Mehrbehandlerpraxis oder soll es doch eher eine Neugründung sein? Ist man sensibel für das Thema, erkennt man sich bietende Chancen besser und kann Möglichkeiten besser beurteilen.

Seit Ihrer Praxiseröffnung im April 2011 ist gut ein Jahr vergangen. Sind Sie zufrieden mit dem ersten Geschäftsjahr? Welches Fazit lässt sich rückblickend ziehen?

Im Großen und Ganzen war es sicherlich ein gutes erstes Jahr. Glaubt man dem zufriedenen Kopfnicken des Steuerberaters und den Zahlen, so trifft das zumindest auf den betriebswirtschaftlichen Teil zu.

Aus meiner Sicht als Praxisinhaber war es aber vor allem ein sehr arbeitsreiches und anstrengendes Jahr. Geprägt durch zwei Schwangerschaften und Umstrukturierungsmaßnahmen innerhalb des Praxisteam, hat einen das Thema Personalsuche immer wieder in Atem gehalten. Aber auch die Tatsache, dass es

sich um eine Übernahme infolge eines Todesfalls gehandelt hat und viele Dinge bei Praxisübernahme im Dunkeln lagen, führte dazu, dass man mit einigen zum Teil unliebsamen Überraschungen im Laufe des ersten Jahres konfrontiert wurde. Gleichzeitig ist es aber auch sehr motivierend, zu sehen, dass die Organisation und Struktur der Praxis sich den eigenen Vorstellungen entsprechend entwickelt und man es mittlerweile geschafft hat, ein qualifiziertes und motiviertes Team zusammenzustellen.

All das lässt mich sehr zuversichtlich ins zweite Jahr starten. ◀

Herr Dr. Feise, vielen Dank für das Gespräch!

KONTAKT

Dr. Tobias Feise

Praxis für Zahnmedizin

Weimarstraße 48

70176 Stuttgart

Tel.: 0711 613461

E-Mail: info@praxis-drfeise.de

www.praxis-drfeise.de

VITA

Zahnarzt Dr. Tobias Feise



1997–2003

Studium der Zahnmedizin an der Universität Heidelberg

2004

Promotion an der Chirurgischen Universitätsklinik Heidelberg

2003–2005

Vorbereitungsassistent in Mannheim und Hockenheim

2006–2009

Spezialisierung zum Fachzahnarzt für Oralchirurgie in der Avadent Praxisklinik Dr. Henrich und Kollegen, Bad Homburg

2007

Erlangung des Tätigkeitsschwerpunktes Parodontologie

2008

Erlangung des Tätigkeitsschwerpunktes Implantologie

seit 2009

Fachzahnarzt für Oralchirurgie

2009–2010

Partner in der Avadent Praxisklinik Dr. Henrich und Kollegen, Bad Homburg

2009

Fachspezifischer Auslandsaufenthalt bei Prof. Sculean und Prof. Buser an der Universitätsklinik Bern, Schweiz

2010–2011

Leiter des Bereichs Implantologie und Oralchirurgie der Praxis Dr. Pietsch, Lauterbach & Partner, Mühlheim/Main

2010–2011

Leitung der Avadent Praxisklinik Dr. Henrich und Kollegen, Kronberg

seit April 2011

Eröffnung der Praxis für Zahnmedizin, Stuttgart

DAS BESTE

für intraorales Röntgen ist ein perfektes Team.



Dream Team

VistaIntra
+ VistaScan Mini View
= Die Röntgenlösung

Neu: Intraoraler Röntgenstrahler VistaIntra

Vorbildliche Ergonomie • Perfekte Abstimmung auf jeden Bildempfänger • DC-Technologie für konstante und reduzierte Strahlung

Neu: Speicherfolienscanner VistaScan Mini View

Hochauflösendes Touch-Display • WLAN • ScanManager für optimalen Praxis-Workflow • Höchste Bildqualität • Alle intraoralen Formate

Mehr unter www.duerr.de

