



# DURCHSTARTEN ohne Anfängerfehler

„Jedem Anfang wohnt ein Zauber inne...“ – dieser Meinung war zumindest der Dichter Hermann Hesse. Mit Magie hat der Einstieg in das zahnärztliche Berufsleben wenig zu tun.

Dipl.-Kfm. Christian Henrici, Damp

**E**s ist aber möglich, mit der eigenen Praxis eine Existenzgrundlage zu schaffen, die als Basis für ganz persönliche Zukunftsvisionen dient. Auch wenn ein junger Zahnarzt keine einschlägigen Erfahrungen als Selbstständiger hat – wenn er von Anfang an Fehler vermeidet, kann er diese Existenz genau nach seinen Vorstellungen gestalten und aufbauen: Ökonomisch sinnvoll, mit einem funktionierenden Team, das ihn vertrauensvoll unterstützt, und einer ausgewogenen Work-Life-Balance.

## Staatlich geförderte Beratung nutzen

Wer seine Praxis professionell führen will, tut gut daran, auch einen Profi um Rat zu fragen, wenn er nicht ins kalte Wasser springen will. Insbesondere weil der Staat professionelle Beratungsleistungen fördert, selbst wenn der Antragsteller noch unter einem Jahr selbstständig arbeitet. Kein Bäcker würde eine Bäckerei eröffnen, ohne dass ein Steuer-

berater, ein Anwalt und eine Werbeagentur einen Blick von außen auf sein Vorhaben geworfen haben. Angesichts dieser Tatsache erstaunt es immer wieder, wie blauäugig sich junge Zahnärzte in das Abenteuer „Selbstständigkeit“ stürzen. Abgesichert durch einen Berater, der den „Ist“-Zustand professionell überprüft, können Existenzgründer von Anfang an das betriebswirtschaftliche Fundament gießen, die strukturellen Weichen stellen und den korrekten Umgang mit dem Personal 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% Förderung auf eine Beratungsleistung, während ihre Kollegen aus Ostdeutschland sogar 75% Förderung auf eine Beratungsleistung geltend machen können. Das Beraterhonorar muss allerdings

in beiden Fällen unter 6.000 Euro liegen, was in der Regel der Fall ist. Auch dürfen Praxisgründer nicht schon andere staatliche Fördermittel erhalten haben.

## Wirtschaftlich auf gesunden Beinen

Liquiditätsengpässe sind typisch für den Einstieg in die Selbstständigkeit und bringen den Prozess der Praxisgründung und -entwicklung nicht selten ins Stocken. Regel Nummer eins lautet deshalb: Die meist knappen finanziellen Ressourcen möglichst effektiv einsetzen, um ökonomische „Kinderkrankheiten“ gar nicht erst aufkommen zu lassen. Mindestens für die ersten zwei Jahren gilt deshalb: „Liquidität vor Rentabilität“. Nicht empfehlenswert ist es zum Beispiel, wegen Vergünstigungen oder Rabatten massenhaft Material einzukaufen, sondern immer nur so viel, wie man über einen kurzen definierten Zeitraum (max. drei Monate) benötigt. Das Praxisteam geht in der Folge sorgsamer mit dem Material um, hat mehr Transparenz, und ent-



# Ein Sortiment mit unendlichen Möglichkeiten.

Es gibt für alles eine Lösung. Von A wie AlphaKite bis Z wie ZR-Schleifer. Denn bei Komet finden Sie eines der umfassendsten Hersteller- und Lieferprogramme an rotierenden Instrumenten und Systemen für die Zahnheilkunde.

Von der klassischen bis zur völlig neuen Therapie. Komet hält nicht nur konstant Schritt mit Entwicklungen, sondern treibt sie auch direkt mit an: als anerkannter Innovationsführer, der immer wieder Maßstäbe setzt.



wickelt ein Gefühl für die Nachbestellungen. Schlussendlich steht der Praxis mehr Liquidität zur Verfügung.

Eine zweite Meinung oder ein externer Einblick als Unterstützung für den Existenzgründer beinhaltet auch eine genaue Prüfung der finanziellen Ausgangsbasis. Dazu gehört nicht nur eine gründliche Analyse der betriebswirtschaftlichen Lage und wichtiger Kennzahlen, sondern auch die Entwicklung effektiver organisatorischer Strukturen. Denn fest steht: Eine vorausschauende Terminbuchplanung und ein aussagekräftiges Qualitätsmanagement fördern einen reibungslosen Praxisablauf.

#### Synergieeffekte durch Partnerschaft

Modelle der Selbstständigkeit auf Basis von Partnerschaften, wie beispielsweise der Gemeinschaftspraxis oder der Praxisgemeinschaft, werden auch bei Existenzgründern immer beliebter. Der grundlegende Unterschied zwischen beiden Optionen ist: In der Gemeinschaftspraxis werden Kosten und Einnahmen, in der Praxisgemeinschaft ausschließlich die Kosten geteilt. Eine solche Kooperation kann Synergieeffekte schaffen, birgt aber meist auch Konfliktstoff in sich. Daher ist es wichtig, die Zusammenarbeit auf ein sicheres rechtliches Fundament zu stützen – den „Gesellschaftsvertrag“. Dieser sollte in jedem Fall von einem Fachmann erstellt werden, der mit den beteiligten Zahnärzten alle offenen Fragen und kritischen Punkte durchspricht: Wie sind die Gewinne zu verteilen? Wie oft ist eine Gesellschafterversammlung einzuberufen und über welche Punkte ist dort mit welchen Mehrheiten zu entscheiden? Und schließlich sollte der Vertrag auch sehr genau regeln, was im Falle einer Trennung der Praxispartner passiert. Wie ist beispielsweise der Wert einer Praxis im Falle einer Trennung und einer daraus resultierenden Abfindungszahlung genau zu berechnen? Und welcher der beteiligten Partner darf die Telefonnummer oder die Internetadresse der Praxis behalten? Dies sind nur zwei Beispiele,



die von erheblicher wirtschaftlicher Relevanz sein können. Doch auch menschliche Aspekte spielen eine Rolle: Ein typischer Fehler ist sicher, dass Zahnärzte allzu häufig den Partner, mit dem sie eine Kooperation eingehen, vorher nicht gut genug kennen. Hinterher stellt sich dann umso schneller heraus, dass man in Bezug auf Praxis- und Lebensplanung eigentlich gar nicht zusammenpasst. Wenn die Investitionen dann aber schon getätigt sind, kann dieser Irrtum teuer werden.

#### Chef und Zahnarzt in Personalunion

Eine weitere Herausforderung, die 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 Zukunftspläne 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. Unzufriedene Mitarbeiter sind öfter krank, weniger innovativ und fühlen sich nicht ausreichend an die Praxis gebunden. Wer seinen Mitarbeitern Wertschätzung entgegenbringt und bereit ist, außerge-

wöhnliche Leistungen fair und transparent zu belohnen, tut damit sich und den Angestellten einen Gefallen.

Ein weiterer Aspekt ist: Zahnärzte gehören zu den Berufsgruppen, die oft erst zu spät merken, dass sie physischen und psychischen Schaden nehmen, wenn sie sich selbst vernachlässigen. Die Gefahr eines Burn-outs wird häufig nicht ernst genommen. Auch in diesem allzu menschlichen Bereich können Profis Hilfeleistung geben, um etwaige Alarmzeichen rechtzeitig zu erkennen und gegenzusteuern. Denn letztendlich ist ein ausgeglichenes Verhältnis zwischen Zahnarzt, Personal, Patienten und Familie das beste Mittel, um zufrieden und gesund zu bleiben und eine Praxis erfolgreich zu führen. ◀◀

## KONTAKT



**Dipl.-Kfm. Christian Henrici** ist seit 2006 Mitbegründer und Geschäftsführer der OPTI Zahnarztberatung GmbH. Zuvor war er für die DAMPSOFT Software Vertrieb GmbH unter anderem als Assistent der Geschäftsführung tätig. Er schreibt regelmäßig Fachbeiträge zu den Themen Betriebswirtschaft, Organisation und Führung & Personal in der Zahnarztpraxis.

**OPTI Zahnarztberatung GmbH**  
Vogelsang 1, 24351 Damp  
Tel.: 04352 9171-16  
Fax: 04352 9171-90  
E-Mail:  
henrici@opti-zahnarztberatung.de  
www.opti-zahnarztberatung.de

# Der Nachwuchs ist schon da.

Bauer  
& Reif

D E N T A L

Praxisübergabe



## DIE PRAXIS DER PRAXISÜBERGABE. WIE WIR IHNEN SERIÖS UND PROFESSIONELL DABEI HELFEN, IHREN RUHESTAND ENTSPANNT ZU GENIESSEN.

Mehr und mehr Zahnärzte wollen aus Altersgründen ihre Praxis in gute Hände übergeben. Wir können bei dieser sensiblen Aufgabe mit unserer großen Erfahrung sehr effektiv helfen.

Unsere Hilfe beginnt mit der diskreten Suche nach einem vertrauensvollen und seriösen Nachfolger. Wir ermitteln den korrekten Wert der Praxis, helfen bei der Abfassung des Übergabevertrages und geben Ihnen Hilfestellung bei steuerlichen Fragen. Unser persönlicher Stil und unsere Erfahrung sind einzigartig. Kurz: Ihr Ruhestand fängt gut an.

Dieter Reif, Bauer & Reif Dental, Heimeranstr. 35, 80339 München, Tel. 089-767083-16

[www.bauer-reif-dental.de](http://www.bauer-reif-dental.de)

