

Praxisbeteiligung

Alles auf Anfang ODER ein Bayer in Baden

| Katarina Paul

Was gibt es Spannenderes als große, lebensverändernde Entscheidungen? In unserer Serie nehmen Sie Existenzgründer/-innen mit auf ihre Reise. Den Anfang macht Dr. Alexander Strohmenger, Miteigentümer einer Gemeinschaftspraxis in Rheinfeldern, direkt an der Grenze zur Schweiz.

Eigentlich hatte er immer gedacht, er geht zurück in seine bayerische Heimat. Doch schlussendlich kam dann alles ziemlich anders. Es begann an dem Tag, als Dr. Alexander Strohmenger das erste Mal die Zahnklinik Dreiländereck im beschaulichen – und sehr badischen – Rheinfeldern betrat. „Ich kam rein und war baff: Es war modern, alles wirkte sehr professionell, das Konzept und die gebotene Qualität haben mich einfach auf den ersten Blick überzeugt – für mich war klar: Hier soll mein erster Job als Assistenz Zahnarzt sein.“ Das war 2006. Fünf Jahre später war er Miteigentümer.

„Mein ursprünglicher Plan war, in den ersten zwei Jahren nach der Uni in einer Praxis zu lernen, Erfahrung zu sammeln und mich später selbstständig zu machen“, so Dr. Strohmenger. „Dass ich irgendwann mein eigener Chef sein würde, das stand für mich immer fest. Und ich war sicher, dass es eine Gemeinschaftspraxis sein soll. Als Alleinkämpfer habe ich mich nie gesehen“, ergänzt er. Zu sehr hat er es schon an der Uni genossen, sich mit Kommilitonen auszutauschen, die an den gleichen Themen interessiert sind, gemeinsam immer besser zu werden und auch mal Fragestellungen wälzen zu können, die eben nur andere Zahnmediziner nachvollziehen können.

In Dr. Marcus Werner hat er den idealen Kollegen und Geschäftspartner gefun-



Dr. Marcus Werner und Dr. Alexander Strohmenger, Praxisinhaber.

den. Sie verstanden sich von Anfang an auch privat gut, und noch wichtiger: Sie lagen in Sachen Zahnmedizin und Qualitätsanspruch absolut auf einer Wellenlänge. „Ich halte eine Probezeit für sehr wichtig, also eine Zeit, in der man erfahren kann, wie der jeweils andere arbeitet und was er erwartet. Denn natürlich muss man alle größeren Themen mit dem Partner besprechen. Wenn man sich nicht versteht, hat man ein Problem“, sagt Dr. Strohmenger.

„Ich kann mir überhaupt nicht vorstellen, dass das Projekt Gemeinschaftspraxis funktioniert, wenn man nur das Finanzielle im Blick hat. Man muss ver-

stehen, wie der andere tickt, und wissen, ob das zu einem selbst passt.“ Und auch die potenzielle Praxis vorab gut kennenzulernen, kann sich auszahlen. „Die Zahlen muss man so oder so wissen, wenn man sich für eine Praxis interessiert. Aber dem Papier sehe ich nicht an, ob ich bei den Patienten genauso gut ankommen und entsprechende Zahlen schreiben kann.“

Als feststand, dass Dr. Strohmenger und Dr. Werner in Zukunft als Geschäftspartner weitermachen wollen, haben sie sich noch einmal ein halbes Jahr Zeit genommen, ihre Vorstellungen vom gemeinsamen Unternehmen in

NSK

CREATE IT.



MEHR SICHERHEIT, MEHR KAPAZITÄT.

iClave plus

STERILISATOR



NSK Europe GmbH

TEL.: +49 (0)6196 77606-0 FAX: +49 (0)6196 77606-29
E-MAIL: info@nsk-europe.de WEB: www.nsk-europe.de

Worte zu fassen und in einen Vertrag zu gießen. Dass es sich lohnt, Zeit zu investieren und den Weg einer Gemeinschaftspraxis zu gehen, liegt aus Strohengers Sicht auf der Hand: „Wir teilen das Risiko und können zugleich Chancen besser nutzen. Zum Beispiel können wir größere Investitionen gemeinsam stemmen. Und: Für unsere Patienten ist immer ein Partner als Ansprechpartner da, auch wenn einer von uns mal in Urlaub ist. Zudem konnten wir so die Praxisöffnungszeiten sehr gut ausbauen. Für den Patienten bedeutet dies, er ruft bei uns an und findet immer jemanden, der ihm weiterhelfen kann. Ich bin überzeugt, das ist sehr positiv für die Patientenbindung.“



Das Praxisteam der Zahnklinik Dreiländereck.

Als das Drumherum den beiden Chefs über den Kopf zu wachsen drohte, kam die rettende Idee: Warum nicht jemanden für das „Unternehmen Praxis“ beschäftigen, der einem den Rücken freihält? Ein externer Manager sollte her.

„Das ist nicht nur gut für die Patienten, sondern auch für den Gründer“, ergänzt Nadja Alin Jung. Die Praxisberaterin ist auch Existenzgründercoach und kennt viele Beispiele, wo sich Gründer im ersten Jahr ernsthaft überlegen müssen, ob sie überhaupt Urlaub machen können. „Schließlich laufen die Kosten weiter, das Telefon ist in dieser Zeit nicht besetzt und das Bestellbuch wird somit nicht geführt und Gewinn natürlich auch nicht erwirtschaftet – das stresst viele Gründer, die unter diesen Gesichtspunkten dann lieber auf Urlaub verzichten“, erläutert sie.

Strohenger und Jung kennen einander seit drei Jahren. „Wir haben Frau Jung an Bord geholt, weil wir immer mehr gewachsen sind und immer weni-

ger Zeit für unsere eigentliche Arbeit hatten. Chef sein ist einerseits schön, man hat aber auch wahnsinnig viel administrative Arbeit – und dabei muss und will ich eigentlich am Behandlungsstuhl stehen.“ Die beiden Eigentümer und zwei angestellte Zahnärzte – eine Erfolgsgeschichte. Aber nur, solange die Praxis den Andrang auch aushält. Als das Drumherum den beiden Chefs über den Kopf zu wachsen drohte, kam die rettende Idee: Warum nicht jemanden für das „Unternehmen Praxis“ beschäftigen, der einem den Rücken freihält? Ein externer Manager sollte her. Jung hat überall da Strukturen eingezogen, wo die beiden Chefs vorher viel Zeit brauchten, sich immer wieder neu einzudenken: Verwaltung, strukturierte Neupatientengewinnung, Personal- und Hygienemanagement und dergleichen mehr. „Heute haben wir eingespielte Prozesse, und dank einer Reihe kluger Vorlagen brauchen wir beispielsweise für Personalausreibungen nur noch knapp fünf Minuten, was uns vorher immer viel Zeit gekostet hat und vor allem Überwindung, sich erst einmal aufzuraffen und sich zu kümmern“, freut sich Strohenger. „Auch bei so wichtigen Themen wie Praxisbegehungen bin ich froh, kompetente Beratung zu haben und mich nicht selbst über die laufend wechselnden Richtlinien auf dem Laufenden halten zu müssen. Außerdem besteht so nicht die Gefahr, betriebsblind zu werden.“

Durch die regelmäßige Zusammenarbeit habe sich schnell das nötige Vertrauensverhältnis aufgebaut. „Frau Jung musste verstehen, was wir uns vorstellen. Und wir freuen uns, dass wir für unsere Ideen für die Zukunft der Praxis jemanden gefunden haben, der uns unterstützt, wenn wir es brauchen, uns aber auch nicht abhängig macht, sondern unsere eigenen Strukturen so verbessert, dass sie ideal für uns sind“, resümiert Strohenger. Meist hat er die Zukunft im Blick, manchmal denkt Dr. Strohenger aber auch noch an seinen allerersten Tag als Chef. Und lacht: „Es war alles ganz genau wie vorher.“ Schließlich habe er mit demselben Team weitergearbeitet. „Ein großer Vorteil, und doch herausfordernd“, setzt er nach. Das kann Nadja Alin Jung nachvollziehen. Sie kennt nicht wenige Fälle, in denen vor allem die Übernahme von Personal bei der Gründung den Start erheblich erschwert hat. „Natürlich muss sich das Team normalerweise erst an die Neue oder den Neuen gewöhnen. Und dann versucht auch jeder, die Grenzen auszuloten, was möglich ist“, berichtet die Beraterin aus ihrer Erfahrung. Eine ganze Zeit lang hätten die Mitarbeiterinnen vom Chef gesprochen und ausschließlich immer noch Dr. Werner gemeint, aber das sei nur eine Frage der Zeit gewesen. „Da muss man erst rein wachsen. Mir hat sehr geholfen, dass Marcus und ich einander sehr vertrauen, Entscheidungen gemeinsam besprechen und dann auch zusammen vertreten“, sagt Dr. Strohenger.



Das „Reinwachsen“ in die Chefrolle war dann auch gar nicht so einfach. Am Anfang stand ein Aushandeln. Der bisher alleinige Chef musste Aufgaben abgeben, sie dem „Neuen“ zutrauen. Und der wiederum musste viel lernen. Ein Stück weit haben sie die Aufgaben nach Vorlieben aufgeteilt, danach, was wem am besten liegt. „Ich habe dann gleich die Personalthemen übernommen. Rückblickend muss ich sagen: Das klang leichter als es ist“, erinnert sich Strohmenger. „Ich bin zum Beispiel jemand, der nicht so viel gelobt hat, und ich musste lernen, dass es wichtig ist, es auch zu sagen, wenn man zufrieden ist mit bestimmten Mitarbeitern oder der Teamleistung.“ Zufriedene Mitarbeiter – zufriedene Patienten. Wer diesen

direkten Zusammenhang übersehe, riskiere einiges für seine Praxis, weiß Jung. „Deshalb richten wir unsere Aufmerksamkeit auch auf interne Kommunikation, auf Teammeetings, bauen eine Gesprächskultur aus. Und auch ganz handfeste Dinge wie ein Urlaubsplan oder Einsatzpläne tun einiges für den Betriebsfrieden – wo Transparenz herrscht und eine offene Gesprächskultur, ist kein Raum für Missgunst und Ärger“, rät Jung. Strohmenger und Werner haben Spaß an ihrem Team und schätzen den Einsatz ihrer Mitarbeiter/-innen. „Ich bin einfach gerne Zahnarzt“, so Dr. Werner. „Und ich bin froh über mein gutes Team, das macht einfach Spaß. Kürzlich waren wir zum Beispiel alle zusammen im Kino. Ich finde das schön.“ Und nicht zuletzt schätzt er sich glücklich, einen Geschäftspartner gefunden zu haben, mit dem ihn auch eine enge Freundschaft verbindet.

Während Strohmenger erzählt, mit dieser leichten sprachlichen Färbung, fällt der ursprüngliche Plan wieder ein: Hat er Sehnsucht nach dem Ballungsraum München? „Aus Praxissicht: Auf keinen Fall. Der ländliche Raum und die Nähe zur Schweiz haben für uns viele Vorteile, auch fachlich. Unsere Patienten kommen teilweise mehr als 100 Kilometer angereist. Aufgrund der Größe, auf die wir angewachsen sind, können wir auch größere Kombinationsarbeiten anbieten, was ich sehr spannend

finde“, schwärmt Strohmenger. Der Mediziner bildet sich ständig fort, ist mittlerweile unter anderem auf Ästhetisch-Rekonstruktive Zahnheilkunde und Prothetik spezialisiert. Und auch die Zahnklinik Dreiländereck entwickle sich immer weiter. „Wir wollen die eingeführten Strukturen, mit denen wir nun so gute Erfahrungen gemacht haben, weiter festigen – und dann, würde ich sagen, sind wir bereit: Für die nächsten Erweiterungen und den nächsten Schritt unserer Expansionsstrategie“, lacht Strohmenger.

kontakt.

Nadja Alin Jung

Dipl. Betriebswirtin
m2c | medical concepts & consulting
Tel.: 069 46093720
info@m-2c.de
www.m-2c.de

Dr. Alexander Strohmenger

www.zahnklinik-dreilaendereck.com

ANZEIGE

Spülen mit System

NEU!
NaOCl 3%



Mehr drin als man sieht:
Bei unseren Endo-Lösungen ist das ESD-Entnahmesystem bereits fest eingebaut.

Einfach - Sicher - Direkt

lege artis Pharma GmbH + Co. KG
D-72132 Dettenhausen, Tel.: +49 (0) 71 57 / 56 45 - 0
Fax: +49 (0) 71 57 / 56 45 50, E-Mail: info@legeartis.de
www.legeartis.de