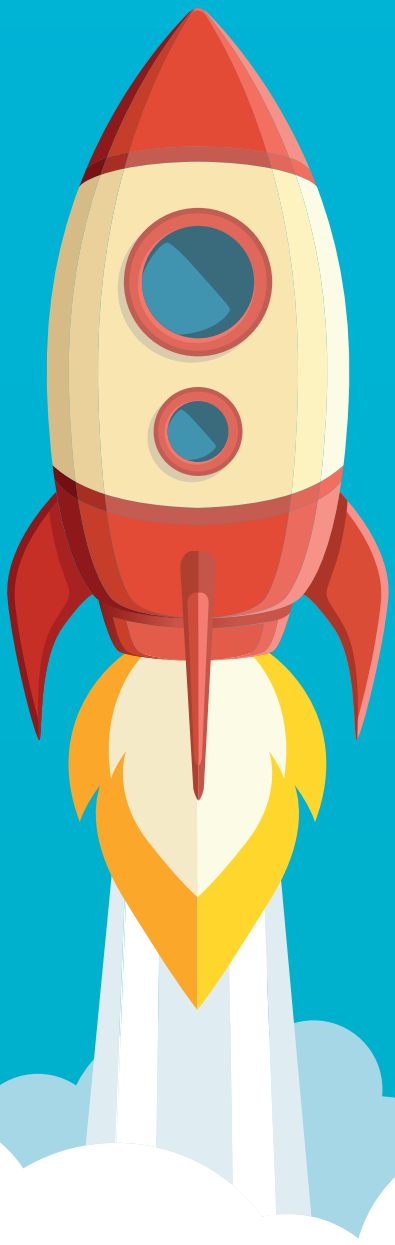
REIF *für die eigene* PRAXIS?

© Faberr Ink



Thomas Jans

Wer als angestellter Zahnarzt in einer Praxis mitarbeitet, muss sich über Verwaltung, Investitionen oder Personal weiter keine Gedanken machen. Die Verantwortung für all das liegt beim Praxisinhaber. Einerseits mag es angenehm sein, diese Last nicht tragen zu müssen, andererseits bleibt der eigene Entscheidungsspielraum eingeschränkt. Wann ist die Zeit reif, den Sprung in die Selbstständigkeit zu wagen? Medizinische Fachkompetenz allein reicht nicht aus, um eine Praxis erfolgreich zu gründen und zu führen. Welche wichtigen Fähigkeiten sollten Praxisgründer noch im Gepäck haben?

>>> Als angestellter Zahnarzt sind Sie in einer Praxis als Fachkraft angestellt, Sie wenden Ihr Wissen praktisch an und sammeln viele Erfahrungen. Wenn der letzte Patient des Tages versorgt ist und die Abrechnungspositionen eingegeben sind, können Sie nach Hause gehen. Der Feierabend gehört Ihnen. Das bringt viele Vorteile mit sich, aber können Sie sich dabei wirklich entfalten? Vielleicht würden Sie Ihren Schwerpunkt gern auf ein bestimmtes Fachgebiet setzen, aber Ihr Behandlungsspektrum ist eingeschränkt und Sie bekommen nicht die Patienten, die Sie gerne hätten? Vielleicht haben Sie ganz andere Vorstellungen und Ideen als Ihr Chef? Aber als Angestellter können Sie eine Praxis und deren Konzept in der Regel nicht umgestalten.

Eine eigene Praxis würde dies ermöglichen – Sie wären der Inhaber und könnten sie so auf- oder umbauen, wie Sie es möchten. Doch neben Ihrem zahnärztlichen Fachwissen gibt es noch andere Voraussetzungen, damit Ihre eigene Praxis erfolgreich startet und sich etablieren kann.

Die erste Eigenschaft, die Sie brauchen, ist Mut zur Veränderung. Das gewohnte Umfeld zu verlassen, fällt nicht immer leicht. Ein gesundes Selbstvertrauen und eine Portion Optimismus machen manches leichter.

Probieren Sie gern einen neuen Weg aus, auch wenn Sie nicht genau wissen, wohin er führt? Sind Sie lieber auf der sicheren Seite oder riskieren Sie gern auch mal etwas?

Wenn Sie weltoffen, neugierig und vielseitig interessiert sind, bringen Sie eine weitere wichtige Voraussetzung für die Selbstständigkeit mit. Ihr Wissensdurst sollte sich nicht beschränken auf zahnärztliche Fachspezifika. Sie sollten auch Lust haben, zu erfahren, wie man Menschen begeistert und führt, wie man Abläufe und Prozesse festlegt und wie man den Praxisalltag organisiert. Diese Dinge kann man zwar in Büchern nachlesen oder bei Seminaren hören, aber wirklich lernen kann man sie nur, indem man sie tatsächlich tut.

Schauen Sie gern über den Tellerrand medizinischen Fachwissens hinaus?

Eine wichtige Antriebsfeder ist die Eigeninitiative. Sie erkennen, was zu tun ist, und nehmen es in Angriff – ohne dass jemand Sie darauf hinweist oder darum bittet. In einer eigenen Praxis gibt es für Sie keinen Chef mehr, der sagt, was ansteht.

Übernehmen Sie gern Verantwortung und haben Sie einen gut funktionierenden inneren Antreiber?

Empfehlenswert ist auch, eine gute Portion Vorstellungskraft mitzubringen, wo es hingehen soll. Wenn Sie sich für die Selbstständigkeit und eine eigene Praxis entscheiden, weil Sie „weg wollen von …", dann ist das unter Umständen eine Motivation, die auf Dauer nicht wirklich trägt. Vielmehr sollten Sie diesen Schritt tun mit der Intention „hin zu …" – und das nennt sich „Vision".

Sind Sie angetrieben von einer positiven Motivation? Haben Sie ein Ziel und eine Vorstellung, wie Ihre Zahnarztpraxis aussehen soll?

„Es ist nicht genug, zu wollen, man muss auch tun", sagte schon Goethe. Die Idee von der eigenen Praxis ist ein wichtiger Wegweiser, aber der Weg dorthin ist kein Spaziergang, sondern eine Reise. Sie sollte unterteilt werden in einzelne Etappen, an denen Sie kontinuierlich und konsequent arbeiten. Vielleicht erinnern Sie sich an Ihre Doktorarbeit. Wie ist es Ihnen damit ergangen? Natürlich brauchen Sie keinen Doktortitel für eine erfolgreiche Praxis. Und es ist kein Geheimnis, dass mehr als die Hälfte aller zahnmedizinischen Doktorarbeiten fachfremd gemacht werden und nur wenig über zahnärztliche Fähigkeiten aussagen. Die Frage ist: Können Sie so eine Arbeit konsequent durchziehen? Oder leiden Sie an „Aufschieberitis", sodass Sie erst in Aktion treten, wenn der Abgabetermin kurz bevorsteht?

Sind Sie ein guter Planer mit einem strukturierten Zeitmanagement? Bleiben Sie konsequent am Ball, auch wenn es mühsam wird?

Es läuft nicht immer alles wie geplant – haben Sie Resilienz? Das muss man einen Zahnarzt eigentlich nicht fragen. Wer dieses Studium geschafft hat, der hat definitiv Durchhaltevermögen. Die Frage ist eher: Haben Sie es auch im Berufsalltag? Es wird sicher Momente geben, da sehnen Sie sich nach dem Angestelltendasein und nach geregelten Arbeitszeiten, da wollen Sie sich keine Gedanken machen, wie Sie den vollen Terminkalender am nächsten Tag ohne die beste Helferin bewältigen. Diese Momente kommen aber so sicher wie das Amen in der Kirche.

Haben Sie einen langen Atem für schwierige Aufgaben? Können Sie auch aus Steinen, die man Ihnen in den Weg legt, etwas bauen? Stehen Sie wieder auf, wenn Sie gestolpert sind?

Eine Praxisübernahme oder -neugründung ist mit hohen Investitionen verbunden, in der Regel zwischen 200.000 und 400.000 Euro. Die meisten Gründer haben so eine Summe nicht auf dem Konto liegen und müssen die Praxis über einen Kredit finanzieren. Neben dem Eigenheim ist die eigene Praxis fast immer eine der größten Anschaffungen im Leben. Finanzexperten tüfteln mit Ihnen ein tragbares Finanzierungskonzept aus und geben Ihrer Praxis genügend Luft für die Anfangsphase. Wenn Sie Ihren Kontoauszug anschauen und Sie sehen dort ein Minus von 350.000 Euro – können Sie dann noch ruhig schlafen?

Ist es für Sie in Ordnung, eine Zeit lang mit Schulden zu leben?

Als Praxisinhaber tragen Sie auch Verantwortung für Ihre Patienten und Mitarbeiter. Das ist manchmal auch mit unbequemen Entscheidungen verbunden.

Sind Sie bereit, Verantwortung zu übernehmen, auch wenn es unbequem wird? Können Sie Nein sagen?

Schließlich ist es gut, nicht im Alleingang zu operieren. Man muss nicht jede Erfahrung selbst gemacht haben. Holen Sie sich für Ihr Projekt „eigene Praxis" gute Berater ins Boot. Denn alles alleine zu machen, wäre, als ob man sich selber einen Zahn zieht, ein Haus ohne Architekten baut oder ohne Landkarte oder Navigation von Stuttgart nach Peking reist. Das klappt vielleicht auch – irgendwie. Ein guter Berater erspart Ihnen Umwege, Zeit und Lehrgeld. Er unterstützt Sie in vieler Hinsicht und kennt Abkürzungen auf dem Weg.

Holen Sie sich Unterstützung, wenn Sie sich auf einem Gebiet selbst nicht auskennen? Sind Sie bereit, in gute Beratung zu investieren?

Wenn Sie all diese Fragen mit „Ja" beantworten, dann sind Sie reif für Ihre eigene Zahnarztpraxis!

Wenn Sie Fragen mit „Nein" beantworten mussten, dann können Sie bereits in Ihrer Zeit als angestellter Zahnarzt entsprechende Curricula oder Fortbildungen besuchen, Fachliteratur lesen oder im Alltag bewusst bestimmte Veränderungen vornehmen.

Zu den weiteren Etappenzielen auf dem Weg gehören die Erstellung eines Businessplans, eine Investitionskosten-Aufstellung, ein Absicherungsplan – und natürlich Gespräche mit potenziellen Vermietern oder mit Zahnärzten, die eine Praxis abgeben möchten. <<<

↗ Über den Autor

Thomas Jans, zertifizierter Ärzte- und Zahnärzteberater, Certified Financial Planner, Dipl.-Bankbetriebswirt und Qualitätsmanager (DGQ), begleitet Zahnärzte in Bayern und Baden-Württemberg von der Assistenzzeit durch alle Phasen ihrer beruflichen Laufbahn, insbesondere bei der Praxisneugründung, -übernahme oder beim Einstieg in eine Gemeinschaft. Dabei legt er besonderen Wert darauf, Praxis und private Lebensplanung ganzheitlich in den Blick zu nehmen.

tjans@zsh.de
www.zsh.de | www.praxisgruendungen.de