

Thies Harbeck

Existenzgründung mit Zukunft – Teil 1



PRAXISMANAGEMENT Die Freiberuflichkeit ist für junge Zahnärzte oft zunächst ein Abenteuer, dessen Reiz in der Chance liegt, sich zu beweisen und die eigene Praxis erfolgreich zu gestalten. Bei der Planung gibt es jedoch Risiken, die von Anfang an minimiert werden können. Diese Vorgehensweise schont Geldbeutel und Nerven, denn wenn Fehlentscheidungen ihre Wirkung erst einmal entfaltet haben, ist es wesentlich schwieriger, die Folgen zu beseitigen.

Die Darstellung der Leistungen selbst ist ebenso wichtig wie deren Qualität. Gerade für Existenzgründer ist ein attraktiver und zielgruppenorientierter Außenauftritt ausschlaggebend für den Erfolg ...

Eine der wichtigsten Fragen, die sich ein Existenzgründer stellen sollte, liegt im Begriff der Freiberuflichkeit selbst. Fakt ist, dass sich der Großteil der Studienabgänger für die Selbstständigkeit entscheidet, ohne zu wissen, was mit dieser Art der Berufsausübung auf sie zukommt. Laut eines Wortspiels arbeitet der Freiberufler „selbst“ und „ständig“. Dies beinhaltet nicht nur ein hohes Maß an Engagement, sondern auch Selbstdisziplin, Selbstverwaltung, Verzicht auf geregelte Arbeitszeiten und verschiedene Absicherungen, Verantwortung für die eigenen Belange und nicht zuletzt für angestellte Mitarbeiter – ein ganzes Arbeitsleben lang. Es empfiehlt sich also durchaus, genau in

sich hineinzuhören, bevor Businesspläne erstellt, Darlehensverträge unterschrieben und Praxisräume angemietet werden. Entdeckt der Existenzgründer zu spät, dass er eigentlich kein „Typ“ für die Selbstständigkeit ist, hat er nutzlose Investitionen getätigt und kostbare Zeit verschwendet.

Stadt oder Land?

Ob ein Zahnarzt Praxisräume neu einrichten oder die Praxis eines abgabewilligen Kollegen übernehmen möchte, hängt unter anderem von der Höhe der Investitionssumme ab. Grundsätzlich muss sich ein Existenzgründer, bevor er konkret nach geeigneten

Praxen sucht, noch über andere Punkte klar werden. Dies betrifft zum Beispiel die Bereitschaft, für den beruflichen Erfolg umzuziehen. Nicht unerheblich ist dabei, ob sich ein Städter auch vorstellen kann, seinen Lebensmittelpunkt in einem ländlich geprägten Umfeld einzurichten, und umgekehrt. Einerseits sind Zahnarztpraxen auf dem Land dringender nachgefragt, andererseits wirkt sich diese Entscheidung gleichzeitig auf andere Faktoren der Planung aus. Denn ein Standort in ländlicher Umgebung spricht eher für ein allgemeinärztliches Konzept, während in städtischen Ballungszentren aufgrund des hohen Konkurrenzdrucks eine Spezialisierung oder eine Gemeinschaftspraxis von Vorteil sein können.

Interessiert sich der angehende Praxisbetreiber dann für ein konkretes Objekt, ist ebenfalls Umsicht gefragt. Das berühmte „Bauchgefühl“ in allen Ehren – selbst wenn auf den ersten Blick alles perfekt scheint – einen so bedeutenden Schritt sollte ein Berufseinsteiger nicht angehen, ohne vorher alle relevanten Informationen zu kennen. Gerade

Zahnärzte, die auf diesem Gebiet nicht über Vorkenntnisse verfügen, sollten sich nicht scheuen, die Hilfe von professionellen Beratern in Anspruch zu nehmen. Experten wie die OPTI Zahnarztberatung GmbH prüfen deshalb das Praxis-Exposé des Verkäufers, das Daten und Fakten zur Umsatzentwicklung, Personalsituation oder zum Patientenstamm enthält. Der übernahmewillige Zahnarzt kann darüber hinaus eine Standortanalyse beauftragen, die sicherstellt, dass die Lage der Praxis zum geplanten Konzept passt.

Einzelkämpfer oder Teamplayer?

Ob ein Existenzgründer lieber als Einzelbehandler tätig ist oder eine der verschiedenen Kooperationsformen für seine Praxis wählen sollte, hängt nicht nur von der Persönlichkeit des Zahnarztes ab. Gerade bei hohen Investitionssummen kann eine Partnerschaft entlasten und Sicherheit geben. Die Partner nutzen Ressourcen gemeinsam, teilen Kosten und können sich gegenseitig vertreten. Die perfekte Harmonie der Synergieeffekte wird jedoch schnell zum ständigen Konfliktherd, wenn die Beteiligten der vertraglichen Gestaltung ihres Kooperationsmodells nicht die nötige Aufmerksamkeit widmen. Auch diese Aufgabe gehört in die Hände eines Profis, wie eine auf Medizinrecht spezialisierte Rechtsanwaltskanzlei oder andere fachkundige Berater. Klärungsbedarf herrscht nicht nur bezüglich gesellschaftsrechtlicher oder finanzieller Gesichtspunkte. Wenn beispielsweise die Arbeitsphilosophien der Partner stark voneinander abweichen, ist Streit vorprogrammiert.

Die meisten Praxisbetreiber unterschätzen die Rolle des Personals für eine erfolgreiche Praxisgründung. Wer eine bestimmte Vision für seine Praxis hat, benötigt motivierte Mitarbeiter, die die Zielvorgaben verinnerlichen und umsetzen. Ob der Zahnarzt sein Personal selbst rekrutiert oder mit einer Praxis ein bereits bestehendes Team übernimmt – er ist in jedem Falle als Chef mit Führungsqualitäten gefragt. Die Herausforderung besteht darin, entweder die passenden Mitarbeiter zum Praxiskonzept zu finden oder beim übernommenen Team alte Strukturen aufzubrechen und Überzeugungsarbeit zu leisten. Junge Zahnärzte sollten diesen für Praxisführung unabdingbaren Kompetenzbereich nicht unterschätzen und sich entsprechend fortbilden.

Werben oder sterben?

Ein typischer Anfängerfehler unterläuft Zahnärzten ebenso häufig wie Existenzgründern aus anderen Branchen: Sie verfügen über ein überzeugendes Konzept, fähiges Personal und eine schicke Praxis – und erwarten nun, dass die Patienten wie selbstverständlich das Wartezimmer füllen. Wer etwas Besonderes anbietet, sollte jedoch keine Hemmungen haben, darüber zu sprechen. Im Klartext heißt das, die Darstellung der Leistungen selbst ist ebenso wichtig wie deren Qualität. Gerade für Existenzgründer ist ein attraktiver und zielgruppenorientierter Außenauftritt ausschlaggebend für den Erfolg, denn die wenigsten Praxen befinden sich an Standorten, die regelmäßige „Laufkundschaft“ garantieren. Ein gelungenes Marketingkonzept nimmt die Patienten an die Hand und baut Vertrauen auf.

Professionalität zeigt sich unter anderem in einer durchgehenden Gestaltungslinie. Das heißt zum Beispiel, dass digitale Medien wie die Praxiswebsite und Printelemente perfekt aufeinander abgestimmt sind und inhaltlich wie optisch harmonisieren.

Fazit

Zusammenfassend lässt sich feststellen: Existenzgründung mit Zukunft ist kein Zufall. Wer von Anfang an die richtigen Fragen stellt, kann seine Energie in die fachliche und wirtschaftliche Entwicklung seiner Praxis investieren anstatt in Schadensbegrenzung.

Die Teile 2 und 3 des Artikels erscheinen in der ZWP 6/16 sowie 7+8/16.

INFORMATION

OPTI Zahnarztberatung GmbH

Gartenstraße 8
24531 Damp
Tel.: 04352 956795
www.opti-zahnarztberatung.de

Infos zum Autor



Erfahren Sie, wie angenehm einteilige Implantologie sein kann.

- ✓ **Patientenschonend**
- ✓ **Schnell**
- ✓ **Einteilig**
- ✓ **Preiswert**



Upgrade

Die Fortbildungsreihe für Zahnmediziner



MINIMALINVASIVE EINTEILIGE IMPLANTOLOGIE

Workshops 2016

Mi. 01.06	Mi. 24.08
Mi. 19.10	Sa. 26.11

49,- € netto / 4 Punkte / Live OP

Weitere Informationen unter
www.nature-implants.de

Nature Implants GmbH
In der Hub 7
D - 61231 Bad Nauheim
Telefon: +49 (0) 6032 - 869843 - 0