

Thies Harbeck

Von Anfang an gut aufgestellt

PRAXISMANAGEMENT Viele nehmen den Beginn eines neuen Jahres zum Anlass, um Fehler zu korrigieren und Abweichungen von gesetzten Zielen wieder in die richtige Bahn zu lenken. So löblich gute Vorsätze sein mögen – die bessere Alternative ist es, von Anfang an den richtigen Kurs zu fahren. Insbesondere bei so weitreichenden Herausforderungen wie einer Praxisgründung. Denn wer alle kritischen Punkte frühzeitig in die Planung einbezieht, schont seine Nerven und das verfügbare Budget.

Bevor sich ein angehender Praxisgründer überhaupt mit den Vorbereitungen zur Existenzgründung befasst, sollte er genau in sich hineinhören – denn nicht jedem liegt die Arbeit als Selbstständiger. Diese Art der Berufsausübung erfordert nicht nur ein hohes Maß an Engagement, Selbstdisziplin und Selbstverwaltung – der Zahnarzt als Praxischef verzichtet auch auf geregelte Arbeitszeiten und diverse Absicherungen. Darüber hinaus trägt er Verantwortung für die Entwicklung seiner Vision der Praxis und nicht zuletzt für angestellte Mitarbeiter. Bevor er also Businesspläne erstellt, Darlehensverträge unterschreibt oder passende Räume besichtigt, muss er sicher sein, dass die Entscheidung für die eigene Praxis vollständig durchdacht ist.

Kooperation oder Einzelpraxis

Der Existenzgründer sollte auch frühzeitig festlegen, ob er als Einzelbehandler arbeiten möchte oder eines der verschiedenen Kooperationsmodelle bevorzugt. Je nach Option unterscheiden sich Organisationsform, Personalführung und Leistungsportfolio. Die Wahl hängt nicht nur von der persönlichen Neigung des Zahnarztes ab. Gerade bei hohen Investitionssummen kann eine Partnerschaft entlasten und Sicherheit geben, denn die Zahnärzte nutzen gemeinsam Ressourcen, teilen Kosten und können sich auch gegenseitig vertreten. Damit die Vorteile einer Kooperation ungetrübter genutzt werden können, ist es nötig, dass die Beteiligten der vertraglichen Gestaltung ihrer Part-



Fest steht: Wer bei der Gründung mit Umsicht vorgeht und über branchenerfahrene Berater verfügt, investiert seine Energie an der richtigen Stelle und muss sich nicht mit Fehlerbeseitigung beschäftigen.

nerschaft genügend Aufmerksamkeit widmen – idealerweise mit der Unterstützung einer auf Medizinrecht spezialisierten Anwaltskanzlei. Alle rechtlichen und finanziellen Belange sollten im Voraus geklärt sein, um Konflikte zu vermeiden. Nicht selten versäumen es die zukünftigen Partner, ihre Arbeitsphilosophien zu vergleichen, bevor sie eine Kooperation miteinander eingehen. Eine frühzeitige und offene Kommunikation erspart den Zahnärzten Missverständnisse und kontraproduktive Streitereien.

Die Praxis im Lebenskonzept des Gründers

Grundsätzlich muss sich der Zahnarzt darüber im Klaren sein, dass eine Entscheidung in einem bestimmten Punkt möglicherweise weitere Themen rund um die Praxisgründung beeinflusst. So zum Beispiel bei der Wahl zwischen einer Praxis in einem städtischen Ballungszentrum oder in einer landwirtschaftlich geprägten Region. Zunächst

muss ein typischer „Städter“ prüfen, ob er sich einen Umzug in ein anderes Lebensumfeld überhaupt vorstellen kann. Dabei sollte er beachten, dass er sich möglicherweise auch hinsichtlich anderer Faktoren bereits festlegt. 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 Sinn ergeben.

Die Frage nach der Lage

Tritt der Existenzgründer dann in die Phase der Suche nach einem konkreten Objekt ein, ist ebenfalls eine Vielzahl von Punkten zu beachten. Spezialisten wie die OPTI Zahnarztberatung GmbH raten angehenden Praxisgründern, nicht impulsiv zu reagieren, sondern zuerst alle relevanten Informationen in die Entscheidung für die passenden Räumlichkeiten mit einzubeziehen. Insbesondere für unerfah-

rene Zahnärzte empfiehlt es sich vor einer Übernahme, einen Experten zu beauftragen, der mit unverstelltem Blick das Praxisexposé des Verkäufers überprüft. Es beinhaltet unter anderem Daten und Fakten zur Umsatzentwicklung sowie Informationen zur Personalsituation oder zum Patientenstamm. Darüber hinaus stellt eine Standortanalyse sicher, dass die Lage der Praxis zum geplanten Konzept passt – eine weitere Maßnahme, die hilfreich ist, um verschwendete Zeit- und Geldressourcen zu vermeiden.

Erfolg als Teamarbeit

Leider unterschätzen viele angehende Praxischefs immer noch die Rolle des Personals für den Erfolg einer Gründung. Um ihrer Doppelfunktion als Zahnmediziner und Unternehmer gerecht werden zu können, müssen sich selbstständige Zahnärzte auf ihr Team verlassen können – insbesondere in der turbulenten Phase der Existenzgründung. Denn wer eine bestimmte Vision für Leistungsangebot und Servicekultur für seine Praxis hat, benötigt motivierte Mitarbeiter, die seine Zielvorgaben verinnerlichen und umsetzen. Dabei ist er auch als Personalchef gefragt. Rekrutiert er neues Personal, muss er selbst genau wissen, welche Qualifikationen erforderlich sind, um seine Ziele zu erreichen. Im Falle einer Teamübernahme besteht die Herausforderung möglicherweise darin, alte Strukturen aufzubrechen und Überzeugungsarbeit für neue Ideen zu leisten. Junge Zahnärzte sind gut beraten, wenn sie dem Bereich „Führung und Personal“ die nötige Aufmerksamkeit schenken und sich entsprechend fortbilden.

Stiefkind Außenauftritt

Wenn ein überzeugendes Konzept, kompetente Mitarbeiter und eine ansprechende Praxisausstattung bereitstehen, wartet der Existenzgründer hoch motiviert auf Patienten – und vergisst dabei, seine Leistungen auch effektiv anzubieten. Gerade für Existenzgründer ist eine zielgruppenorientierte Außendarstellung ausschlaggebend für den Erfolg – auch weil sich nur ein kleiner Teil der Praxen an Standorten mit Frequenzbringern wie große Einkaufszentren befindet, die regelmäßige „Laufkundschaft“ garantieren. Praxisgründer mit Weitblick setzen deshalb auf ein stimmiges Marketingkonzept, das Vertrauen aufbaut. Professionelle Berater achten auf eine einheitliche Gestaltungslinie. Hierbei stellen sie nicht nur sicher, dass digitale Medien, wie die Praxiswebsite und Printelemente, inhaltlich und optisch harmonisieren, sondern beziehen auch Faktoren wie die Teambekleidung und eine gelungene Eröffnungsfeier in ihre Überlegungen mit ein.

INFORMATION

OPTI Zahnarztberatung GmbH
Gartenstraße 8, 24531 Damp
Tel.: 04352 956795
www.opti-zahnarztberatung.de

Infos zum Autor



hypo-A

Premium Orthomolekularia



Parodontitis-Studie mit Itis-Protect I-IV
sMMP-8 Laborparameter zur Entzündungshemmung

Optimieren Sie Ihre Parodontitis-Therapie!

55% Reduktion der Entzündungsaktivität in 4 Wochen!

60% entzündungsfrei in 4 Monaten
durch ergänzende bilanzierte Diät

- Stabilisiert orale Schleimhäute!
- Beschleunigt die Wundheilung!
- Schützt vor Implantatverlust!

Studien-
geprüft!



Itis-Protect I-IV

Zur diätetischen Behandlung
von Parodontitis

Info-Anforderung für Fachkreise

Fax: 0451 - 304 179 oder E-Mail: info@hypo-a.de

- Studienergebnisse und Therapieschema
 hypo-A Produktprogramm

Name / Vorname

Str. / Nr.

PLZ / Ort

Tel. / E-Mail

IT-ZWP 1+2.2017

hypo-A GmbH, Kücknitzer Hauptstr. 53, 23569 Lübeck
Hypoallergene Nahrungsergänzung ohne Zusatzstoffe
www.hypo-a.de | info@hypo-a.de | Tel: 0451 / 307 21 21

shop.hypo-a.de