



Jeder kann (mit etwas Hilfe) eine Praxis gründen!

INTERVIEW Erfolg von Anfang an – Wer sich heute als Zahnarzt bestmöglich entwickeln will, braucht ein fundiertes Konzept. Auf dem Gründer Camp, welches am 29. und 30. September in Frankfurt am Main stattfand, konnten sich Zahnärzte Impulse für den Start in die eigene Praxis holen. Referent und Existenzgründungsberater Dennis Schaffer erzählt im Interview, wie lange eine Praxisgründung dauert und worauf man bei der Ausstattung achten sollte.

Herr Schaffer, bitte erzählen Sie uns etwas über Ihren Arbeitsalltag.

Ich betreue Existenzgründungsprojekte in Baden-Württemberg und bin zusätzlich Gebietsverkaufsleiter für die Region Stuttgart. Mein Tätigkeitsbereich umfasst alles zum Thema Start-up einer eigenen Praxis. Dazu gehört unter anderem das Führen von Beratungsgesprächen – anfangen von der ersten Idee bis zur Eröffnung der eigenen Praxis, bis hin zur Organisation und Durchführung von Existenzgründungsveranstaltungen sowie die Vermittlung von Assistentenstellen und die Betreuung der Studenten vor Ort. Eine Aufgabe, die einerseits vielfältig, aber auch komplex ist und flexibles Denken erfordert. Einen klassischen Arbeitsalltag gibt es bei mir nicht. Die Menschen, mit denen ich zusammenarbeite, sind unterschiedlich und haben sehr individuelle Anliegen. Jeder Tag ist anders, und das ist auch gut so.



Sie sprechen von individuellen Anliegen. Welche Fragen werden Ihnen am häufigsten gestellt?

Praxisgründer bewegen eine Reihe Fragen, die mit viel Bedacht und Sorgfalt beantwortet werden müssen. Dazu gehören unter anderem: Soll ich mich wirklich selbstständig machen? Und

wenn ja, wer hilft mir dabei? Weitere Klassiker sind beispielsweise: Lassen sich Job und Familie vereinbaren? Was kostet das gewünschte Objekt? Wie sieht der wirtschaftliche Faktor aus? Wo soll ich mich niederlassen?

Wie wichtig ist denn der richtige Standort für den Erfolg einer Praxis wirklich?

In erster Linie hängt der Erfolg einer Praxis davon ab, wie verantwortungsbewusst und professionell sie geführt wird. Unternehmerqualitäten werden wichtiger. Der Standort ist ein Faktor – aber auch nicht alles. Fragen Praxisgründer mich nach der Lage, rate ich eher zu kleineren Städten bzw. Gegenden. Mit einer guten Infrastruktur im Umkreis von 40 bis 50 Kilometern zur Großstadt ist man schnell gependelt, aber trotzdem noch zentral angebunden. Ich sehe das beispielsweise an Ulm. Die Stadt stellt sich zu-



Erfolgreiche Parodontitis-Therapie? Mit molekularer Diagnostik kein Problem.

Um die multifaktorielle Erkrankung Parodontitis erfolgreich zu behandeln, muss die Therapie individuell auf den Patienten abgestimmt sein. Daher basiert ein umfassender Therapieplan nicht nur auf dem klinischen Befund, sondern bindet auch immer die molekulare Diagnostik mit ein. Braucht mein Patient aufgrund der Bakterienbelastung eine adjuvante Antibiose und wenn ja, welches Antibiotikum ist optimal wirksam? Wie muss ich den genetischen Risikotyp bei der Behandlung berücksichtigen? Diese und noch mehr Fragen beantworten Ihnen unsere Testsysteme **micro-IDent®** und **GenoType® IL-1**. Sie können damit das Keimspektrum und das individuelle Entzündungsrisiko Ihres Patienten bestimmen und mit diesem Wissen die Therapie erfolgreich planen.



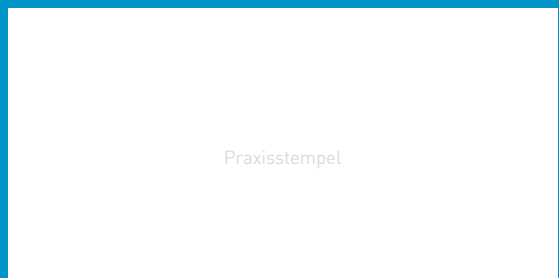
Kostenfreie Hotline: 00 800 - 42 46 54 33 | www.micro-IDent.de



Faxantwort an: +49 (0) 74 73- 94 51- 31

Bitte senden Sie mir kostenfrei:

- Infopaket Dentaldiagnostik (inkl. Probenentnahmesets)
- Probenentnahmeset **micro-IDent®**, **micro-IDent® plus**
- Probenentnahmeset **GenoType® IL-1**
- Probenentnahmeset **Kombitest Basis**, **Kombitest Plus**



Praxisstempel

Praxisstempel

kunftsorientiert auf und ist als Standort attraktiv geworden. Es ist keine Großstadt wie Stuttgart, für Praxen und Unternehmen aber durchaus lukrativ.

Was ist denn noch viel wichtiger als die Lage?

Ganz klar: Der Gründer selbst. Seine persönliche Einstellung und seine Motivation, eine eigene Praxis gründen zu wollen. Er sollte verantwortungsbewusst und realistisch sein sowie sein Team motivieren können. Mit realistisch meine ich, er sollte einen klaren „Lebensplan“ haben und alle Faktoren, die diesen beeinflussen, im Blick haben. Dazu gehört beispielsweise die Familien- oder Eigenheimplanung. Hat man ein Haus oder eine Wohnung in Stuttgart, plant aber eine Praxis in Berlin, wird es schwierig, beides unter einen Hut zu bekommen.

Und welche Rolle spielt die Ausstattung einer Praxis für den späteren wirtschaftlichen Erfolg?

Insbesondere bei Praxisübernahmen ist es wichtig, nicht zu alte Geräte in der Praxis zu belassen; denn ein Ausfall der Behandlungseinheit oder des Röntgengerätes bedeutet Umsatzverlust, der schnell in die Tausende Euro gehen kann. Eine Software, die Erfolgsfaktoren einer Praxis messbar macht und effiziente Prozesse, wie bspw. die Warenwirtschaft, das Qualitätsmanagement oder die Dokumentation, unterstützt, ist ebenfalls empfehlenswert. Man sollte auf keinen Fall am falschen Ende sparen und bei der Finanzierung einen entsprechenden Puffer einbauen. Bei diesen Faktoren achten wir als Berater darauf, dass alles in dem finanziellen Rahmen bleibt, der auf den Existenzgründer abgestimmt ist. Alles Weitere richtet sich nach dem individuellen Behandlungs- und Praxiskonzept.

Wie lang dauert die Umsetzung vom Kennenlernen, den ersten Ideen und Entwürfen bis hin zur Praxiseröffnung?

Das ist unterschiedlich und kommt auf die Art der Gründung an. Bei einer kompletten Neugründung sollte man ca. eineinhalb Jahre einplanen, wenn das Gebäude projektiert ist und in absehbarer Zeit fertig wird. Steht das Objekt und man kann direkt loslegen, geht es auch kürzer. Dann würde ich sagen, dass sechs Monate das Mindestmaß sind, wenn man einigermaßen stressfrei planen möchte. Die



Professionelle Unterstützung auf dem Weg zum Erfolg: Dennis Schaffer im Kundendialog.

Praxisausstattung ist schnell umgesetzt, wirklich zeitintensiv sind meist der Innenausbau der Praxis, das Ausarbeiten des Konzepts, das Marketing und die Vorbereitung der Finanzierung.

Wie gestaltet sich die Zusammenarbeit zwischen Kunde und Henry Schein, und aus welchem Leistungsspektrum kann der Zahnarzt wählen? Er begibt sich in die Hände eines Spezialisten, der aus der langjährigen Zusammenarbeit mit vielen Zahnarztpraxen die nötige Erfahrung hat, um zukünftige Entwicklungen realistisch einzuschätzen. Der Gründer spart sich die zeitraubende Prüfung seiner Partner und profitiert von zuverlässigen Kontakten zu Banken, Steuerberatern, Rechtsanwälten und Handwerkern. Eine vollumfängliche Beratungsleistung ist selbstverständlich, denn es geht nicht nur darum, gemeinsam ein passendes Objekt zu finden, sondern auch ein Behandlungs- und Marketingkonzept auszuarbeiten sowie Personal zu suchen und einzustellen. Durch diese Zusammenarbeit entsteht eine Partnerschaft, die viele Jahre bis hin zur Praxisabgabe im Rentenalter anhält.

Warum ist der Zahnarzt mit der Planung durch einen Fachhändler besser aufgehoben als bei der Beauftragung herkömmlicher Bauunternehmen, Architekten und Designer?

Der Gründer plant seine Selbstständigkeit nur einmal im Leben. Diese Lebensplanung verlangt verantwortungsbewusstes Handeln und einen 360°-Rundumblick. Unsere Architekten und Netzwerkpartner verfügen über lang-

jährige Dentalexpertise und berücksichtigen rechtliche Vorgaben bereits von Anfang an. Eine Praxis muss gesetzliche und behördliche Vorschriften erfüllen und auch bei der technischen Ausstattung gibt es viele Besonderheiten, die man kennen muss, damit die Praxis am Ende auch betrieben werden kann. Hierfür müssen alle Gewerke und Netzwerkpartner Hand in Hand arbeiten.

Und zum Schluss, welchen Tipp möchten Sie Existenzgründern mit auf den Weg geben?

Sich nicht beirren lassen und den eigenen Weg gehen! Wer sich langfristig in der eigenen Praxis sieht, sollte sein Ziel verfolgen. Jeder kann eine Praxis gründen, wenn er es auch wirklich möchte. Davon bin ich fest überzeugt.

INFORMATION

Dennis Schaffer
Gebietsverkaufsleiter/
Existenzgründerberater
Henry Schein Deutschland GmbH
Industriestraße 6
70565 Stuttgart
Tel.: 0711 7150992
start.up.stuttgart@henryschein.de
www.denttalents.de



Henry Schein
Deutschland GmbH
Infos zum Unternehmen

Schlafqualität ist Lebensqualität!

1.003/05_16-DE



Digitale Schienentherapie der Obstruktiven Schlafapnoe

SICAT Air und **OPTISLEEP** sind die erste 3D-Lösung, die neben der Analyse der oberen Atemwege auch die Visualisierung und schienengeführte Therapie ermöglicht – komplett digital und intuitiv:

- Direkte Visualisierung von Engstellen und vereinfachte Patientenkommunikation
- Vollständig digitale Planung und Fertigung für einen effizienteren Workflow
- Hervorragender Tragekomfort durch schlankes Schienen-Design

Mit der Kombination von SICAT Air und **OPTISLEEP** verbessern Sie die Schlafqualität Ihrer Patienten nachhaltig – weitere Informationen auf WWW.SICAT.DE.



 **OPTISLEEP**

BETTER TECHNOLOGY. BETTER SLEEP.

