

Selbstständigkeit mit „Zufriedenheitscheck“

GRÜNDERPORTRÄT >>> Das Projekt „Selbstständigkeit“ lässt sich verschieden porträtieren. Man kann ein Bild in Rosarot entwerfen, mit Fokus auf all jenen Schritten, die problemlos aufgingen und (angeblich) automatisch von Tag eins an erfolgreich liefen. Oder aber (fast) alles großflächig schwarzmalen und sich auf die Probleme mit der Bank, den Architekten und womöglich noch mit dem Personal konzentrieren und die Enttäuschungen betonen, die leidlich durchlebt wurden. Letztlich käme keine Variante der Wirklichkeit nahe. Denn der Schritt in die Selbstständigkeit umfasst mehr als nur den Kauf von vier Wänden und etwas Equipment und ist, wie eigentlich alles im Leben, von Höhen und Tiefen gekennzeichnet. Was unterm Strich zählt, ist eine bleibende „Beweglichkeit“ der Akteure, die dann auch den Schwung aus der Tiefe möglich macht. Genau das, und natürlich noch viel mehr, zeichnet auch Dr. Sonja Goupil aus, die 2015 eine Zahnarztpraxis im baden-württembergischen Rust übernahm



Fangen wir, entgegen gängiger Porträts, mit der Enttäuschung an. „Unsere größte Enttäuschung vom Zeitpunkt der Gründung bis jetzt“, so resümiert Sonja Goupil, „war die Steuerkanzlei, mit der wir zusammengearbeitet haben. Das war kein kleines Büro, sondern ein renommierter Anbieter im süddeutschen Raum, aber in unserer Zusammenarbeit ist extrem viel schiefgegangen, und wir haben lange geglaubt, es läge an uns unbedarften Anfängern, bis wir dann gemerkt haben, dass nicht wir, sondern die gravierenden Fehler der Kanzlei das Problem war.“

Schlechte Erfahrungen bringen weiter

Diese Erfahrung, so unschön sie war, habe aber letztlich, so betont es die junge Zahnärztin, zu zwei ganz wichtigen Erkennt-

nissen geführt: Dass ein großer Name und etabliertes Unternehmen (wie das der Steuerkanzlei) nicht per se Garant für den Erfolg einer Sache ist und das man wach und beweglich bleiben muss. Goupil fasst Letzteres treffend als „Zufriedenheitscheck“ zusammen, den man immer wieder in Bezug auf eigentlich alle Aspekte des zahnmedizinischen Praxisalltags

„Man muss Menschen wirklich mögen, und zwar aufrichtig.“

absolvieren sollte. Natürlich hören sich zu Beginn die Angebote von Dienstleistern immer großartig an, was aber zählt sind letztlich die Ergebnisse in der konkreten Zusammenarbeit. Sind diese unbefriedigend, gelte es, nachzufragen und nicht auszuhalten. Nur durch solch ein Hinterfragen eröffnet sich Veränderungspotenzial. Nichts ist eigentlich schlimmer als ein unbefriedigender, eingefahrener Status quo. Das gilt für private Beziehungsfelder ebenso wie für eine Zahnarztpraxis.

Arbeit teilen, Zeit gewinnen

Trotz oder vielleicht sogar wegen dieser Enttäuschung, weil sie ein wichtiger Lernprozess war, würde Sonja Goupil bei einer Gründung heute alles wieder genauso machen wie damals. „Ich entschloss mich mit Mitte 30 und während der Schwangerschaft ganz bewusst zur Selbstständigkeit. Für mich kam nichts anderes infrage, um meine persönlichen Ziele und Wünsche, meinen Anspruch an eine hohe Lebensqualität und den Beruf miteinander zu vereinbaren.“ Denn eine Arbeitswoche mit fünf Tagen von 8 bis 18 Uhr war genau das, was die junge Zahnärztin für sich und im Hinblick auf die entstehende Familie nicht wollte. Deshalb entschloss sie sich, von Anfang an einen Kollegen mit ins Boot zu holen, einen jungen Zahnarzt, der die Arbeit mit ihr teilte. So ergab sich für beide Seiten eine optimale Work-Life-Balance.



Dr. Sonja Goupil, ZA Christian Behnke und das gesamte Praxisteam in Rust.

Bevor Goupil sich in Rust niederließ, lebte und arbeitete sie viele Jahre als Zahnärztin in London und konnte dort diese Art der Arbeitsteilung als gängiges und erfolgreiches Modell erleben. Neben der Hinzunahme eines Kollegen und dem Aufbau eines harmonisierenden Praxisteam, sind es zwei weitere Aspekte, um die sich Sonja Goupil von Anfang an gezielt gekümmert hat: Um eine gute und zuverlässige Kinderbetreuung, die zwar sehr viel kostet, aber sicherstellt, dass die Zeit, die die junge Behandlerin arbeitet, frei von Bedenken ist. Und um ein familiäres Netzwerk aus Partner, Eltern und Schwiegereltern,

vornherein sowohl auf Kleinstpatienten, d. h. Babys und Kleinkinder, als auch auf Uromas und jede Alterststufe dazwischen ausgerichtet. „Ich wollte mich nicht festlegen auf eine Patientengruppe oder auch eine Spezialisierung, weil ich es vielfältig mag. Deshalb kann man sagen: Ob Endo, Implantologie, CEREC, Prothetik, KONS oder Narkosebehandlungen – es gibt eigentlich nichts, was wir nicht machen.“ Diese ausgesprochene Bandbreite hat sich bis heute bewährt und macht den Arbeitsalltag für die junge Behandlerin, ihre Kollegen sowie ihr Praxisteam ausgesprochen abwechslungsreich.

„**Ich wollte mich nicht festlegen** auf eine Patientengruppe oder auch eine Spezialisierung, **weil ich es vielfältig mag**. Deshalb kann man sagen: Ob Endo, Implantologie, CEREC, Prothetik, KONS oder Narkosebehandlungen – es gibt eigentlich nichts, was wir nicht machen.“

das ebenso verlässlich feste Aufgaben übernimmt und so nichts dem Zufall oder Last-Minute-Arrangements überlässt. Nach anfänglichen Anpassungen waren alle privaten und beruflichen „Stellschrauben“ dieses Zusammenspiels festgezogen und gaben der jungen Zahnärztin die Möglichkeit, sich (trotz Kind) auf ihre beruflichen Ziele zu konzentrieren und ihre Rolle als Praxisinhaberin souverän auszufüllen.

Empathie ist Trumpf

Neben einem funktionierenden Praxisteam und einem verlässlichen Netzwerk ist für Sonja Goupil vor allem ein weiterer Aspekt für den Praxiserfolg und die Erfüllung im Beruf entscheidend: die Fähigkeit zur Empathie. „Man muss Menschen wirklich mögen, und zwar aufrichtig“, betont Goupil voller Überzeugung. Nur dann zieht man positive Energie aus dem, was man tut und mit wem man es tut, und kann die Herausforderungen des Zahnarztberufes meistern. Diese zwischenmenschliche Stimmigkeit ist für Goupil auch in der Zusammenarbeit mit externen Anbietern entscheidend. Letztlich unterscheiden sich ja die Angebote der Depots nur geringfügig voneinander. Umso wichtiger ist die zwischenmenschliche Komponente der Mitarbeiter. 2015, als Sonja Goupil bei mehreren Depots ihr Interesse bekundete, war es letztlich die Außendienstmitarbeiterin von Henry Schein, die am besten zu ihr passte. Bis heute ist Henry Schein für den Support an Bord, und Goupil fühlt sich ernst genommen und durchweg unterstützt.

Dass Goupil der Umgang mit Menschen leichtfällt, spiegelt sich auch im breiten Patientenstamm wider. Goupils Praxis war von

Vereinbarkeit von Familie und Beruf

Bleibt noch ein Punkt zu erwähnen, den die Ruster Zahnärztin im Zusammenhang mit ihrer Berufswahl ganz klar als „Karierekiller“ bezeichnet: das Berufsverbot für angestellte Zahnärztinnen. „Das ist in meinen Augen absolut überholt und in keinem anderen Land so wie bei uns. In Großbritannien kann man im Angestelltenverhältnis arbeiten, bis sprichwörtlich die Blase platzt. Man kann selber und frei entscheiden, ob und wie lange man arbeitet. Damit sind Zahnärztinnen in Anstellung vor keine Wahl zwischen Kind und Beruf gestellt.“

Abzüglich dieser Einschränkung ist und bleibt für Goupil der Zahnarztberuf der „tollste Beruf der Welt“, den Frauen wie Männer gleichermaßen erfüllend ausüben können, der aber vor allem Frauen in Selbstständigkeit die reale Chance gibt, wirklich selbstbestimmt zu agieren, beruflich wie privat genau das zu erreichen, was man sich zum Ziel gesetzt hat. Insofern ist die vorliegende Gründerbiografie das beste Testimonial für einen durchdachten Schritt in die Selbstständigkeit. <<<

KONTAKT

Zahnarztpraxis Dr. Sonja Goupil

Karl-Friedrich-Straße 6

77977 Rust

Tel.: 07822 865167

www.zahnarztpraxisrust.de