

WEG IN DIE SELBSTSTÄNDIGKEIT // Eine Existenzgründung ist vergleichbar mit bekannten Begrifflichkeiten aus dem Zahnarztalltag: Nach einer eingängigen Anamnese erfolgt die Untersuchung, bevor nach Bewilligung des Heil- und Kostenplans die gewünschte Behandlung starten kann. Um nichts dem Zufall zu überlassen, bedarf es eines kompetenten Behandlers – oder, im Fall der Praxisgründung, eines versierten Dentaldepots.

VON ANFANG AN IN BESTEN HÄNDEN

Thomas Thiel/Offenbach

So wie ein Patient sich heutzutage erst auf Empfehlung – sei es durch gute Freunde oder virtuelle Portale – für einen kompetenten Behandler seines Anliegens entscheidet, stehen auch approbierte Zahnärzte irgendwann vor der Entscheidung, wohin die berufliche Reise gehen soll. Denn nur, wenn die Richtung klar ist, kann man die für sich individuell passende Route dahin wählen. Im Fall des Traums von der eigenen Praxis ist der Weg zum Ziel vergleichbar mit einer zahnärztlichen Behandlung: Nur perfekt aufeinander abgestimmte Arbeitsschritte führen zum erwünschten Ergebnis. Ohne eine versierte Assistenz und allerlei Hilfsmittel geht es dabei nicht – ebenso wenig, wie eine Existenzgründung ohne die passende professionelle Unterstützung gelingen kann.

Eine ausgewiesene Expertise in puncto Selbstständigkeit bieten die Gründungsprogramme der Depots des dentalen Fachhandels in Deutschland. Als wahre Allroundtalente im Hinblick auf die Deckung des zahnärztlichen Bedarfs an Instrumenten, Geräten, technischem Service und Verbrauchsmaterialien haben sich Dentaldepots in den letzten Jahrzehnten vor allem im Bereich Dienstleistung weiterentwickelt. Dank der Vielzahl von oft modularen und teilweise softwaregestützten Beratungs- und Serviceleistungen profitieren Existenzgründer von einem umfassenden Know-how. Schritt für Schritt begleitet das Dentaldepot, ver-

einzelnt auch durch speziell ausgebildete Existenzgründercoaches, seine Kunden von der ersten Orientierung über die Standort-suche bis zur Praxiseröffnung – und darüber hinaus. Dabei ist jede Existenzgründung so individuell wie der Gründer selbst, und somit Vertrauenssache – ganz wie bei einer zahnärztlichen Behandlung.

Analyse = Anamnese

In der Medizin ist die Anamnese eine wesentliche Säule der Diagnostik: Eine Fülle von Fragen und deren wahrheitsgemäße Beantwortung hilft dem Behandler, sich ein genaues Bild von der Situation zu machen, um im Anschluss die notwendigen Maßnahmen zu ergreifen. Mindestens genauso strukturiert sollten Existenzgründungswillige sich zunächst ein Bild der eigenen Vorstellungen machen.

Was auf den ersten Blick einfach erscheint, entpuppt sich für Zahnärzte mit dem Wunsch nach Selbstständigkeit schnell als schier nicht enden wollende Liste mit Kriterien. Genau in dieser ersten und vielleicht wichtigsten Phase der Existenzgründung gilt es, mit der Wahl eines erfahrenen Ansprechpartners die Weichen frühzeitig Richtung Erfolg zu stellen. Das Dentaldepot des Vertrauens hilft bei der Orientierung, die nicht weniger als die elementare Planung des eigenen Berufs- und Lebenswegs darstellt.

Folgende grundsätzliche Fragen sollten auf der Liste stehen:

- Bin ich geeignet, ein Unternehmer zu sein?
- Bin ich bereit ein (finanzielles) Risiko zu tragen und Verantwortung zu übernehmen?
- Welche Qualitäten habe ich, um Personal zu führen?
- Welche privaten Ziele habe ich, welches Lebensumfeld möchte ich?
- Welche fachlichen Kompetenzen und Fähigkeiten besitze ich?
- Welche Weiterbildungen benötige ich?
- Welche Praxis ist für mich die richtige (Einzelpraxis vs. Kooperation – Neugründung vs. Übernahme)?
- Welche Prioritäten habe ich an den Standort?

Es gilt, die eigene Person ehrlich und auch reflektiert zu analysieren – inklusive der Durchleuchtung von Stärken und Schwächen. Stehen die Ampeln nach Erfassung aller Parameter, der sogenannten „Eigenanamnese“, auf grün, kann die nächste Phase eingeläutet werden: die Erhebung der Befunde.

Planen = Untersuchen

Analog zur zahnärztlichen Inspektion der Mundhöhle des Patienten konkretisiert die Planungsphase das Prozedere der Existenzgründung. Was ist ein Muss, was wäre



Die Existenzgründer Dr. Madeleine Hänschen und Nils Schütt haben sich mit der Praxis „ZahnMedizin zu Jever“ ihren Traum erfüllt. Der Empfangsbereich besticht durch sein einzigartiges Design.

lediglich „nice to have“, worauf lässt sich notfalls verzichten? Jetzt fällt der Startschuss für die Erstellung des individuellen Praxiskonzepts, das folgende Aspekte beinhalten sollte:

- Entwicklung eines Gründerprofils
- Standortanalyse und Wettbewerb
- Behandlungskonzept
- Marketingkonzept
- Praxismanagement
- Personalmanagement
- Investitions- und Finanzierungsplanung
- Mindestumsatzplanung
- Fachgruppenvergleich
- Liquiditätsplanung

Starten = Heil- und Kostenplan

Bevor die eigentliche Behandlung durch den Zahnarzt beginnen kann, dokumentiert in der Regel ein detaillierter Heil- und Kostenplan, wie diese aussehen soll und welche Kosten voraussichtlich entstehen. Vergleichbar damit ist die nächste Phase im Existenzgründungsprozess – vom Pläneschmied zur Durchstarter. Jetzt steht die Finalisierung des eigenen Konzepts an, der konkrete branchenspezifische Businessplan muss erstellt und die benötigte Finanzierung sichergestellt werden.

Dazu gilt es, alle Kosten auf Grundlage des Praxis- und Behandlungskonzepts zu ermitteln: Investitionen, Finanzierung, die private Lebenshaltung sowie Steuern,

Praxisführung (BWA) u.v.m. Demgegenüber sind alle Einnahmen zu erfassen: von der Mindestumsatzkalkulation über das Benchmarking mit Vergleichspraxen bis hin zur Liquiditätsplanung.

Wachsen = Behandeln

Der Zahnarzt ist vom Beginn der Behandlung bis zu deren Abschluss um eine qualitativ hochwertige Versorgung bemüht – schließlich sichert ihm ein zufriedener Patient dessen wohlwollende Weiterempfehlung im eingangs erwähnten Freundeskreis. Analog dazu haben Dentaldepots als Partner der Existenzgründung ein großes Eigeninteresse an rundum professioneller Arbeit – schließlich ist das Ergebnis, die erfolgreich eröffnete Zahnarztpraxis, ihr Aushängeschild gegenüber den Wettbewerbern.

Umso wichtiger sind in der Umsetzungsphase die exakte Praxisplanung und Baubetreuung. Dentaldepots verfügen über ein umfangreiches Experten Netzwerk bestehend aus Marketingspezialisten, Personalberatern, Rechtsanwälten sowie Steuerberatern und arbeiten eng mit den Partnern aus der Industrie und Dienstleistungsunternehmen zusammen. Gleichzeitig sichert ihr internes Netzwerk aus Planungs-, Einrichtungs-, IT- und Material-Experten, dass der Kunde sich in allen Belangen voll und ganz auf erfahrene Ansprechpartner verlassen kann.

Fortsetzung erwünscht

Nur wer die korrekte Reihenfolge der einzelnen Schritte beachtet, stets mit Leidenschaft bei der Sache ist, sein Ziel nie aus den Augen verliert und auf dem Weg dahin einen kompetenten Partner an seiner Seite weiß, wird zum Zielerreicher. Im Fall einer zahnärztlichen Behandlung spiegelt sich der Erfolg in der Gewinnung eines zufriedenen und damit treuen Patienten wider, am Ende des spannenden Prozesses der Existenzgründung in der Eröffnung der langersehnten Traumpraxis.

Professionelle Unterstützung von Anfang an erhalten Gründungswillige von den erfahrenen und leistungsstarken Depots des dentalen Fachhandels in Deutschland, die den Gründer stets in den Mittelpunkt allen Tuns stellen. Und die Zusammenarbeit endet nicht mit dem Praxisstart: Dentaldepots sind Full-Service-Anbieter und verfolgen das Ziel, eine langfristige und vertrauensvolle Kundenpartnerschaft aufzubauen – auf Basis einer erfolgreichen Existenzgründung.

PLURADENT AG & CO KG

Kaiserleistraße 3
63067 Offenbach am Main
Tel.: 069 82983-0
offenbach@pluradent.de
www.pluradent.de