„Das größte Glück für mich ist, …

INTERVIEW >>> Die Universitäts- und Saalestadt Halle mag für so manchen, im Vergleich zur großen „Schwester" Leipzig, etwas ab vom Schuss liegen – für andere, wie die junge Zahnärztin Michaela Sehnert, ist es der ideale Ort zur Verwirklichung eines klaren Ziels: mit 30 in der eigenen Praxis zu stehen. Und so bekommt der Standort Halle (Saale) durch die hochmoderne Praxis einer überaus charmanten und sympathischen Zahnmedizinerin neben fachlichem Know-how auch ein bisschen Großstadt-Glamour.

Frau Sehnert, Beruf und Familie – wie vereinbaren Sie beides? Wann denken Sie – aus Ihrer Erfahrung heraus – ist der beste Zeitpunkt für junge Zahnmedizinerinnen, die Familienplanung anzusetzen?
Ich habe meine beiden Söhne (8 und 11 Jahre) während des Studiums bekommen. Dies war für mich der beste Zeitpunkt. Ich habe mit 19 Jahren angefangen, zu studieren, und dann bis zum Physikum beide Kinder bekommen. Natürlich musste das Studentenleben einige Abstriche machen, und ich habe auch durch die Elternzeit 1,5 Jahre länger studiert. In der Phase der Praxisgründung (2016) waren meine beiden Söhne dann jedoch bereits in der Schule und hatten ein Alter, wo sie sehr gut verstanden, warum es drei Monate lang etwas hektischer einherging. Das war ein großer Vorteil für mich.
Es gibt nie den perfekten Zeitpunkt, um Kinder zu bekommen. Trotzdem kann man die Selbstständigkeit und das Familienleben sehr gut miteinander vereinbaren und organisieren. Ich arbeite drei Tage in der Woche bis 12 Uhr und habe somit die Möglichkeit, meine beiden Söhne nach der Schule zu betreuen.

Gehen wir nochmal einen Schritt zurück – wann und wo haben Sie studiert und danach Ihre Assistenzzeit absolviert? Hatten Sie einen Plan B in Bezug auf den späteren Beruf?
Als ich in der Grundschule war, wollte ich immer Lehrerin werden. Später kam dann das Interesse für einen medizinischen Beruf auf. In den letzten Jahren des Gymnasiums wusste ich, dass ich Zahnmedizin studieren wollte. Ich habe mein Studium in der Hansestadt Greifswald begonnen (bis zum Physikum) und, nach einem Studienplatzwechsel, den ich vornahm, um – schwanger mit meinem zweiten Sohn – wieder näher an der Heimat zu sein, an der Universität Leipzig beendet.

Wollten Sie schon immer eine eigene Praxis führen oder hat sich der Schritt mehr oder weniger ergeben?
Der Wunsch der eigenen Praxis bestand von Anfang an. Ich wusste stets, dass ich mein eigener Chef sein und eine Zahnarztpraxis nach meinen ganz eigenen Wünschen aufbauen und führen möchte. Bereits im Studium hatte ich mich dahingehend erkundigt, um mein klares Ziel – vor meinem 30. Lebensjahr in die Selbstständigkeit zu gehen – erreichen zu können.

Wie haben Sie Ihre heutige Praxis gefunden? Und wie liefen die Finanzierungsgespräche mit der Bank?
Ich hatte erstmals im Studium mit der Firma MLP Kontakt aufgenommen, die mir ab dann immer wieder beratend zur Seite stand. Nachdem ich meine zwei Jahre Assistenzzeit beendet hatte, konkretisierte ich meine Wünsche und Vorstellungen (Ort, Größe der Praxis, Finanzierungsvolumen) und suchte gemeinsam mit MLP eine passende Zahnarztpraxis. Es stand für mich fest, eine bestehende Praxis zu übernehmen, denn

… dass ich ein hoch motiviertes, ehrliches und stets freundliches Team habe.“

gerade in den neuen Bundesländern gab es doch das ein oder andere interessante Angebot. Eine Neugründung kam für mich nicht infrage. Nachdem ich eine geeignete Praxis gefunden hatte (welche aus Krankheitsgründen abgegeben wurde), wurden konkrete Ziele und Wünsche in einem sog. Businessplan festgehalten und gemeinsam mit der Beraterin besprochen. Es wurde gezielt geschaut, in welchen Umfang Finanzierungen getätigt werden können und über welchem Zeitraum eine solche Finanzierung gemacht werden soll. Meine Wünsche und konkreten Ideen (digitale Praxis, Sanierung aller Räume, inkl. neuer Ausstattung) wurden durch Kostenvoranschläge, insbesondere durch das Depot Henry Schein, der Firma IC-med und der Möbelmanufaktur Patrick Weiher, finanziell aufgezeigt und dann in einem Existenzgründerplan zusammengetragen. Diese Vorlage war dann wiederum Grundlage für die Verhandlungen mit der Deutschen Apotheker- und Ärztebank (Leipzig), sodass die Finanzierungsplanung vervollständigt und konkretisiert werden konnte. Selbstverständlich hatte ich mehrere Kostenvoranschläge und Bankangebote. Trotz allem ist es für die Berufsgruppe des Zahnarztes mit einem gut durchdachten und zu realisierenden Plan keine Hürde, eine Finanzierung zu bekommen und seine eigenen Wünsche und Pläne verwirklichen zu können. Ich konnte so im Mai 2016 meine eigene Praxis nach einer intensiven zweiwöchigen Modernisierungsphase eröffnen.

© OEMUS MEDIA AG/Katja Kupfer

„Je mehr eine Mitarbeiterin das Konzept der Praxis versteht und täglich sieht, desto besser kann sie es auch leben.“

© Fotostudio ShootingStar/Halle

Das komplette Praxisteam.

Würden Sie heute – im Rückblick – etwas anders machen bei der Praxisübernahme?
Nein, ich würde keinen Schritt ändern. Die Beratung durch eine Finanz- bzw. Vermögensfirma, welche mich immer noch betreut, sollte die Grundlage aller Verhandlungen sein, da man sich als Zahnarzt eher mit Zähnen und, vor allem zu Beginn der Karriere, weniger mit all den anderen Dingen, wie Finanzierungsplanung usw., auskennt. Der Kontakt zu dem Vorbesitzer der Praxis hat mir auch sehr geholfen, die Praxis und die Patienten zu übernehmen. Eine Art Übergangszeit, wo evtl. mit dem Praxisabgeber gemeinsam gearbeitet wird, ist bestimmt empfehlenswert, aber auch ohne diese Zeit – wie es bei mir war, da sich durch Krankheit des Vorbesitzers eine solche Übergangszeit nicht bot – ist eine Praxisübernahme gut möglich. Ich rate Praxisneugründern, sich immer professionelle Unterstützung zu holen, auch wenn diese Geld kostet. Aber es spart nicht nur viel Zeit und Nerven, sondern verhindert unnötige Fehler und gibt Sicherheit in Bereichen, die man selbst durch fehlende Erfahrung einfach nicht abdecken kann.

Wie groß ist Ihr Praxisteam und welche Tätigkeitsschwerpunkte bieten Sie an?
Nach Übernahme der Praxis waren wir zu dritt – zwei Mitarbeiterinnen und ich. Jetzt habe ich eine angestellte ZÄ, zwei ZMP, zwei ZMF und eine ZMV. Wir sind also in relativ kurzer Zeit deutlich gewachsen. Wir bieten ganzheitliche Zahnmedizin an und sind chirurgisch, implantologisch, parodontologisch, prothetisch und kieferorthopädisch aufgestellt, um unseren Patienten eine allgemeinzahnärztliche Behandlung in einer Praxis anbieten zu können. Natürlich arbeiten wir sehr eng mit Spezialisten aus den Bereichen MKG und KFO zusammen, um alle Indikationen unserer Patienten und deren erforderlichen Behandlungen abdecken zu können.

Und zum Schluss: Wie motivieren und binden Sie Ihre Mitarbeiterinnen?
Durch meine Zeit als angestellte ZÄ habe ich ganz schnell gelernt, dass die Motivation der Mitarbeiter das allerwichtigste ist. Meine Mitarbeiterinnen sind umsatzbeteiligt, denn ich denke, dass auch das Geld heutzutage eine große Motivation darstellt. Außerdem ist es wichtig, ein Klima zu schaffen, wo sich jeder Typ von Mensch wohlfühlen kann. Wir haben alle zusammen viel Spaß in der Praxis und lachen viel. Obwohl ich die Chefin bin, bekomme ich meistens Aufgaben von meinen Mitarbeiterinnen. Sie haben stets einen Gesamtüberblick über alles Relevante. Es gibt keine Geheimnisse in unserer Praxis, auch was das Thema Finanzen betrifft. Ich bin überzeugt: Je mehr eine Mitarbeiterin das Konzept

© Fotostudio ShootingStar/Adelle

der Praxis versteht und täglich sieht, desto besser kann sie es auch leben. Und ich hinterfrage stets, ob ich mich als eine Angestellte meiner Praxis wohlfühlen würde. Das ist ein ganz wesentliches Kriterium für mich. Zudem haben wir angenehme Arbeitszeiten, sind familienfreundlich und versuchen, individuell auf jede einzelne Rücksicht zu nehmen.

Das größte Glück für mich ist, dass ich ein hoch motiviertes, ehrliches und stets freundliches Team habe. Alle meine „Mädels“ arbeiten Hand in Hand und ergänzen mich täglich. Das Motto unserer Praxis und somit die Motivation unserer täglichen Arbeit ist es, Menschen glücklich zu machen und den Menschen durch ein neues Lächeln Selbstvertrauen zu geben oder es zu stärken. <<<

„YOUR DAYS“

Treffen und Fortbildung für junge Mitglieder der Zahnärztekammer Sachsen-Anhalt

Halle (Saale) unterliegt der Zahnärztekammer Sachsen-Anhalt. Diese bietet jungen Zahnärztinnen und Zahnärzten auch in diesem Sommer wieder ein Welcome-Wochenende, die sogenannten „Your Days“. Im Fokus stehen das Kennenlernen der Kammer sowie wichtige **Hinweise zu Fortbildungsangeboten** und **Tipps zur Existenzgründung**. Zudem ermöglichen die alle sechs Monate stattfindenden Zahnärztetreffs den Kontakt und Fachaustausch mit Kolleginnen und Kollegen. Das Kurzcurriculum „Praxiseinstieg – Der Weg in die Niederlassung“ gibt wichtige Informationen und Erfahrungsberichte für einen erfolgreichen Start in die Selbstständigkeit.

Weitere Informationen unter: **www.zaek-sa.de** und **info@zahnaerztekammer-sah.de**