

INTERVIEW // Die Gründung einer eigenen Praxis ist ein komplexer Prozess, für den man gerne einen erfahrenen Partner an seiner Seite weiß. Hilfestellung und Orientierung bietet hierbei das Pluradent Existenzgründungsprogramm. Dr. Manuel Waldmeyer hat den Weg zur eigenen Praxis gemeinsam mit den ausgewiesenen Experten der Pluradent absolviert. Im Interview berichtet er über seine persönlichen Erfahrungen.

DER PRAXISSTART MASSGESCHNEIDERT AUF DIE BEDÜRFNISSE

Kerstin Oesterreich/Leipzig

Herr Dr. Waldmeyer, zunächst möchten wir wissen, wie Sie auf das Existenzgründungsprogramm von Pluradent aufmerksam geworden sind und was Sie letztlich davon überzeugt hat, gemeinsam mit den Spezialisten dieses Dentaldepots den Weg zu gehen?

Bereits während meines Studiums in Hamburg war der Kontakt zum Dental-Fachhandel vorhanden, da ich damals in der Fachschaft aktiv war. Als ich mich Mitte 2017 in Kassel mit dem Gedanken der Existenzgründung beschäftigte, habe ich den zuvor bestehenden Kontakt zur

Pluradent reaktiviert. Das Unternehmen war gerade dabei, das Existenzgründungsprogramm aufzubauen. Da ich zu dem Zeitpunkt schon einen eigenen Entwurf eines Businessplans in der Tasche hatte, habe ich mich zusammen mit Ulrich Münster – dem Pluradent-Bereichsleiter für Finanzdienstleistungen in Hamburg – zusammengesetzt und wir haben gemeinsam meine Ideen und Wünsche in das Konzept der Pluradent eingepflegt. Das war für beide Seiten spannend, da einige Aspekte im Praxiskonzept zu diesem Zeitpunkt noch in der Entwicklung waren und beide Seiten voneinander lernen konnten! Meine Niederlassung war somit eine der Pilotpraxen der Pluradent, die das Existenzgründungsprogramm durchlaufen hat.

Abb. 1: Dr. Manuel Waldmeyer ist Fachzahnarzt für Oralchirurgie und geprüfter Experte der Implantologie (ICOI Diplomate).



Ein wichtiger Baustein des Konzeptes ist, dass jeder Gründer einen persönlichen Existenzgründungscoach zur Seite gestellt bekommt. Welche Erfahrungen haben Sie während der Zusammenarbeit mit Ihrem Coach gemacht?

Mein lokaler Ansprechpartner in Kassel war Herr David Warnecke. Während des gesamten Gründungsprozesses war er meine Kontaktperson zur Pluradent. Gemeinsam haben wir das Praxiskonzept erarbeitet – quasi das Herzstück jeder



Abb. 2: Die 211 Quadratmeter große Praxis umfasst inzwischen fünf modern ausgestattete Behandlungszimmer.

Existenzgründung. Darin wurden alle wichtigen Meilensteine definiert: von der Auswahl des richtigen Standortes, der Zahnheilkunde, die man anbieten will, den Patienten, die man gewinnen will, über die Finanzierung der Praxisgründung bis hin zum eigentlichen Praxisstart. Man selbst gibt das Ziel und die Marschrichtung vor und die Pluradent begleitet einen Schritt für Schritt auf dem Weg dahin – und vermittelt bei Bedarf das dazugehörige Netzwerk an spezialisierten Partnern.

Das Pluradent Existenzgründungsprogramm verfolgt einen ganzheitlichen Ansatz mit einem modularen, individuell an die Ziele des Gründers anpassbaren Katalog von Service- und Beratungsleistungen. Welche dieser Module waren für Sie besonders interessant?

Das Schöne an diesen Musterbausteinen ist, dass man sich daran entlanghangeln kann. So hat man die Möglichkeit, über bereits vordefinierte Bereiche sein eigenes Konzept umzusetzen. Schlussendlich geht es darum, ein Erfolg versprechendes Praxiskonzept zu erstellen – zum einen für die Bank, zum anderen auch für sich selbst, denn darin ist alles noch mal detailliert zusammengefasst und die geplante Umsetzung von A bis Z insgesamt abge-

bildet. Es werden viele Aspekte bezüglich der Gründungspersönlichkeit abgefragt und anhand der Antworten eine persönliche Leitlinie erstellt. Das kann man wie ein Baukastenprinzip sehen: Immer wieder wird ein Teil eingefügt und dadurch das Gesamtbild konkreter.

Das Modulsystem der Pluradent war für mich sehr gut, denn ich konnte die Elemente des Praxiskonzepts wählen, die ich wirklich benötige, aber auch Bereiche bestimmen, die ich gern selbst umsetzen wollte: So wurde klar definiert, dass die dentale Einrichtung, die Installation der Großgeräte und deren Wartung durch Pluradent durchgeführt werden sollte. Andere Bereiche wurden in Eigenregie erarbeitet und umgesetzt. Im konkreten Fall waren dies bei uns der Möbelbau und das Lichtkonzept der Praxis. Hier sei erwähnt, dass durch die klare Abgrenzung der Zuständigkeiten sowohl für mich als Gründer aber auch für die Gewerke, die an der baulichen Umsetzung der Praxis beteiligt waren, immer der richtige Ansprechpartner leicht zu ermitteln war. Andere Anbieter hätten das in diesem Rahmen vermutlich nicht akzeptiert. Besonders sei hier hervorgehoben, dass Frau Kister (Pluradent Braunschweig) sich aufopferungsvoll um alle baulichen Aspekte der dentalen Installation in der

Praxis gekümmert hat! So musste ich als Gründer kaum bzw. keine direkte Kommunikation mit den lokalen Behörden betreiben. Trotzdem wurde ich natürlich über jeden Schritt per E-Mail oder im persönlichen Gespräch zusammenfassend informiert.

In welchem Bereich haben Sie aus heutiger Sicht persönlich am meisten von dem Existenzgründungsprogramm profitiert?

Das für mich wichtigste Leistungsmodul aus dem Existenzgründungsprogramm war die Erstellung eines Finanzplans: Wie viele Patienten brauche ich? Welche privaten Ausgaben habe ich? Ab wann arbeite ich wirtschaftlich? Das sind in meinen Augen die Aspekte, die der Zahnarzt in der Gründungsphase selbst am wenigsten überblicken kann. In der Assistenzzeit lernt man im Rahmen seiner Umsatzbeteiligung seinen eigenen Honorarstundenumsatz kennen; allerdings sagt dieser alleine betrachtet wenig über die wirtschaftliche Tragkraft einer Praxis aus. Meiner Meinung nach liegt hier die Stärke des Konzepts Praxisstart der Pluradent: Sie nimmt die Gründer am Start unterstützend an die Hand und erstellt gemeinsam ein realistisches tragfähiges Praxiskonzept – maßgeschneidert auf die Be-



Abb. 3: Seit 2018 behandeln Dr. Manuel Waldmeyer und sein Team in einer Innenstadtpraxis in Kassel.

dürfnisse und die individuelle Ausgangssituation.

Die Gründung einer Zahnarztpraxis ist ein langfristiger und komplexer Prozess, der nicht immer einfach und reibungslos funktioniert. Gab es in Ihrem Fall Überraschungen oder unerwartete Herausforderungen?

Die größten Überraschungen hatten wir während der Objektwahl. Ursprünglich war ein anderer Standort in Aussicht. Doch Nachfragen beim Amt für Denkmalschutz ergaben am Vorabend des Bankgesprächs, dass die ausgewählte Immobilie einem speziellen Denkmalschutz unterlag – Stichwort Brandschutz. Trotzdem wollten wir das Bankgespräch in den Räumlichkeiten der Pluradent Kassel führen, um zu sehen, ob wir die Finanzierung bekämen. Wie es der Zufall so will, hat meine Frau, die jetzt die Geschäftsführung der Praxis innehat, just an diesem Abend in einem Immobilienportal die heutigen Praxisräume entdeckt. Herr David Warnecke sowie Herr Ulrich Münster haben uns nicht hängen lassen, sondern sich direkt im Anschluss an das Bankgespräch am nächsten Tag mit uns gemeinsam das Objekt angesehen. Ein wahrer Glücksgriff des Schicksals!

Im weiteren Verlauf gab es dann noch einige Hürden zu meistern – diese erstreckten sich von der Koordination der Handwerker für den dentalen Einbau bis

hin zu einem barrierefreien Zugang zur vorgeschriebenen behindertengerechten Toilette. Hierbei konnte mir die Pluradent sehr viel Last von den Schultern nehmen und wir konnten uns auf die zahnärztlichen Aspekte der Gründung konzentrieren.

Im Prozess einer Praxisgründung müssen viele verschiedene Partner zusammenarbeiten. Welche Rolle hat dabei die Beratung durch das Pluradent Existenzgründungsprogramm für Ihr Auftreten gegenüber Dritten – etwa in Verhandlungen mit der Bank – gespielt?

Ich unterhielt mich bereits in der Planungsphase mit den Pluradent Fachbereichsleitern Ulrich Münster (Finanzdienstleistungen) und Thomas Thiel (Praxisbörse), beide Finanzexperten. Ein Kernelement im Pluradent Existenzgründungsprogramm ist die Ausschreibungsfähigkeit eines Projektes: Die Banken bewerben sich um das Projekt und nicht, wie es klassischerweise in der Vergangenheit oft der Fall war, andersherum. Man selbst fühlt sich also nicht als Bittsteller. Das Konzept funktioniert sehr gut, weil die Banken versuchen, sich mit noch attraktiveren Konditionen gegenseitig zu unterbieten.

Die Pluradent arbeitet sehr gerne mit einem bereits etablierten Angebotsstamm von Banken zusammen. Aufgrund der Ausschreibung hatten wir letztlich

mehrere „Bewerber“ für unser Konzept und konnten dadurch gute Konditionen erzielen – viel bessere, als wenn man es auf eigene Faust versucht hätte. Das partnerschaftliche Auftreten gegenüber der Bank war laut Aussage einer Bankangestellten für sie ein Kernelement, dass sie so bisher nur selten erlebt hatte.

Ihre Praxis ist inzwischen gelebte Realität. Inwieweit konnten Sie mithilfe der Pluradent Ihre ganz eigenen Vorstellungen und individuellen Wünsche für Ihr Praxiskonzept umsetzen? Würden Sie das Pluradent Existenzgründungsprogramm weiterempfehlen?

Seit Februar 2018 behandle ich jetzt in meiner 211 Quadratmeter großen Innenstadtpraxis in Kassel. Ursprünglich dachte ich, dass ich zum jetzigen Zeitpunkt allein hier sitzen würde mit drei Behandlungseinheiten. Jetzt teile ich mir bereits mit einer Vorbereitungsassistentin und einer ganztägigen Prophylaxekraft fünf Behandlungszimmer. Außerdem habe ich inzwischen zweimal im Monat Vollnarkose-Tage, die ursprünglich im Konzept gar nicht vorgesehen waren, aber tatsächlich zu einer der Kernsäulen meiner Praxis geworden sind.

Das Pluradent Existenzgründungsprogramm hat dafür den richtigen Grundstock geliefert, darum kann ich diese systematische Herangehensweise nur weiterempfehlen. Momentan sind wir in Deutschland in einer Phase, in der viele Altpraxen schließen. Daher sollte man sich – mit dem richtigen Partner – trauen, auch neu zu gründen. Es lohnt sich wirklich!

Vielen Dank für das Gespräch!

**ZAHNARZTPRAXIS
DR. MANUEL WALDMEYER**

Opernstraße 2
34117 Kassel
Tel.: 0561 70169955
info@drwaldmeyer.de
www.drwaldmeyer.de

PLURADENT AG & CO KG

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