

„Ich war mir immer meine eigene Messlatte ...“



Autorin: Marlene Hartinger

Zahnarzt Dr. Sandro Strößner hat im Januar 2018 seinen 270 Quadratmeter großen Praxisneubau in Weißenfels eröffnet – auf dem Weg bis zur Eröffnung hat er ganz bewusst alles anders gemacht als alle anderen und damit bewiesen, dass, wenn das Ziel im Kopf wie auf dem Papier klar ist, eigentlich keine Hürde und kein Risiko zu groß erscheinen. Und von beidem gab es, wie uns der junge Zahnarzt versichert, mehr als genug.



Anfang Januar 2018 wurde der Praxisbetrieb im Neubau in der Leopold-Kell-Straße 25 gestartet. Die helle und großzügige Praxis im unteren Teil des Gebäudes verfügt über drei Behandlungszimmer, allesamt mit Blick auf einen grün bewachsenen Garten. Die Popularität der Praxis zeigt sich unter anderem in der großen Zahl an Neupatienten pro Woche: Diese beläuft sich auf 20 Patienten aus Weißenfels und Region.

Herr Dr. Strößner, Sie haben Anfang 2018, mit nur 30 Jahren, Ihre komplett neu gebaute Praxis im Zentrum von Weißenfels eröffnet. Wie haben Sie alles – Studium, Assistenzzeit und Niederlassung – bis zur 30 geschafft?

Ich war schon sehr früh auf meine Ziele fokussiert, und meine Eltern haben meinen gesunden Ehrgeiz gefördert. Und weil ich später mein eigener Chef, finanziell vollkommen unabhängig und ganz frei in meiner beruflichen Gestaltung sein wollte, bot sich der Beruf des Zahnarztes einfach an. Nachdem ich den Entschluss gefasst hatte, bin ich zielgerichtet die notwendigen Schritte gegangen – Studium, Promotion, Assistenzzeit und Niederlassung. Dabei komme ich nicht aus einem zahnmedizinischen Elternhaus, hatte also weder Vater noch Mutter in dem Beruf und konnte somit auch nicht auf deren Erfahrungen oder Praxisräumlichkeiten zurückgreifen. Ich musste jede Erfahrung neu machen. Das war teilweise hart, und vieles, was ich in der Vorbereitungs- und Bauzeit meiner Praxis erlebt habe, war sehr ernüchternd.

Letztlich aber hatte ich mein Ziel ganz klar vor Augen, konnte die zum Teil großen Risiken und den Druck immer wieder auf eine einfache Formel runterbrechen: Ich mache alles anders als alle anderen. Ich war mir immer meine eigene Messlatte, und das hat sehr gut funktioniert.

Eine Praxisübernahme hat Vorteile – man übernimmt einen bestehenden Patientenstamm sowie bisherige Praxismitarbeiter und kann auf etablierte Strukturen zurückgreifen. Haben Sie jemals eine Übernahme erwogen?

Kurzzeitig hatte ich die Möglichkeit in Betracht gezogen, aber schnell verworfen. Damals hatte ich mir ausgewählte Praxen in der Umgebung angeschaut, die als „modern“ deklariert wurden und zur Abgabe standen, und musste ganz schnell feststellen, dass das nicht für mich infrage kam. Denn das Attribut „modern“ wurde hier sehr weit gefasst und entsprach in keinsten Weise meinen Vorstellungen von modern und zeitgemäß. Und das, was Sie als Vorteile einer Übernahme beschreiben, sehe ich als Nachteile.

Dr. Sandro Strößner, Jahrgang 1987, mit seinem Praxisteam. Momentan arbeiten drei angestellte Zahnärztinnen in der Praxis.



Der Empfangsbereich mit Blick auf den Beratungsraum aus Glas. Somit kann man von außen sehen, wenn eine Beratung stattfindet.

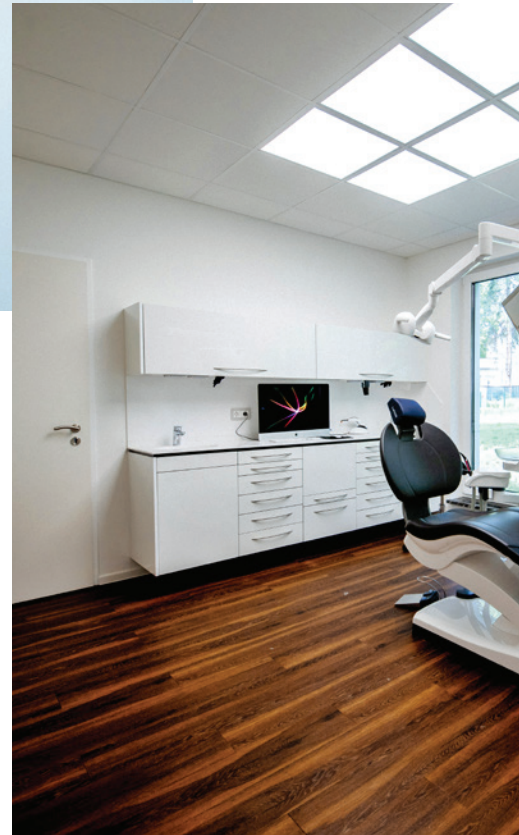
Wie das?

Ich hatte mir während der Assistenzzeit einen Patientenstamm aufgebaut, den ich, so war es vereinbart, in meine spätere eigene Praxis mitnehmen würde. Insofern brauchte ich keine weiteren Patienten. Zudem bin ich überzeugt, dass die Übernahme von bisherigen Mitarbeitern eher zu Konflikten führt als Vorteile birgt. Wie kann ich als junger Chef von 30 Jahren einer langjährigen und in der Regel deutlich älteren Mitarbeiterin eine neue Arbeitsweise abringen, ohne dass Frust und Missverständnisse entstehen? Das geht nicht. Und auch die Übernahme der Behandlungseinheiten ist eher eine Last als ein Gewinn, denn das, was man übernimmt, braucht in der Regel bald Updates, in die man dann zwangsläufig investieren muss. Deshalb war für mich klar, dass ich eine neu gebaute Praxis wollte, die vollkommen meinen Vorstellungen entspricht. Und das trotz aller damit einhergehenden Risiken. Aber diese Risiken sind, wenn man mal genau hinschaut, vertretbar. Denn was wäre, wenn es (was sehr unwahrscheinlich in unserem Beruf ist) vor den Baum geht, also das Worst-Case-Szenario eintritt? Man ist insolvent, muss über mehrere Jahre angestellt arbeiten und erreicht

dann einen Punkt zum Neustart. Das Leben endet nicht, sondern ändert sich allenfalls. Keiner kommt ins Gefängnis, keiner stirbt, wenn das Projekt aus irgendeinem Grund nicht funktioniert. Diese Einstellung hat mir sehr geholfen, auch mit dem großen Investitionsvolumen umzugehen und einen klaren Kopf zu behalten.

Wie hat sich die Standortsuche für Ihren Neubau gestaltet?

Meine Standort- bzw. Grundstückssuche war leider vor allem von einer Erkenntnis geprägt: Das mir keine Institution, die ich dazu kontaktierte, wirklich helfen wollte. Weder Stadt noch Land. Es hieß immer nur: „Nein, das geht nicht!“ – Es hieß nie: „Wir finden eine Lösung.“ In den Medien wird groß postuliert, dass man die jungen Zahnärzte in den kleineren Orten und im Osten halten möchte, aber meine Erfahrung hat leider das Gegenteil gezeigt. Und viele, die mit Regeln gegen meine Anfragen argumentierten, kannten diese Regeln nicht mal. Das war unglaublich. Dabei entsteht nicht alle Tage ein Neubau in der Größenordnung meiner Praxis in Weißenfels, der die Infrastruktur und das Stadtbild stärkt und zugleich attraktive und sichere Arbeits-



stellen bietet. Das schien aber keinen zu interessieren. Ich musste in dieser Zeit viel Geduld und Durchhaltevermögen entwickeln, um mein Projekt voranzubringen. Letztlich, nach langer Suche, fand ich das Grundstück, auf dem jetzt meine Praxis steht. Das war damals in einem absoluten Urwald-Zustand und keiner wusste, wem es gehörte. Meine Eltern haben dann den Besitzer, die WVV (Wohnungsverwaltung Weißenfels GmbH) ausfindig gemacht. Wir sprachen dort vor, ich zeigte meine genauestens ausgearbeiteten Pläne, einschließlich meines Praxiskonzeptes, und dann gab man mir die Zusage für mein Vorhaben. Das Grundstück war ideal gelegen, um-

Die Behandlungsräume der Praxis sind mit großen Fenstern ausgestattet, die viel Tageslicht ermöglichen.



geben vom Deutschen Roten Kreuz, einer Internistinnenpraxis, Grundschule, Kindergarten und Feuerwehr. Zudem ist das affluente Wohnviertel Weißenfels West auch gleich um die Ecke.

Stichwort Finanzierung: Wie sind Sie hier vorgegangen?

Für die Finanzierung über die Bank musste ich eine Baufirma finden, die mir eine Planung des Gebäudes erstellte. Allein für eine solche Erstellung werden zehn bis 15 Prozent vom Gesamtwert veranschlagt. Ich hatte also zu diesem Zeitpunkt schon Kosten für das Grundstück und die Planung generiert, ohne eine wirkliche Summe auf dem Konto zu

haben. Doch die Suche nach einer Baufirma lief ins Leere: Zwar sagten mir die Firmen im Ort anfänglich schnell einen Hausbau zu, als ich aber den an meinen Skizzen orientierten, fertigen Entwurf der Räumlichkeiten von der Innenarchitektin vorlegte, war Funkstille. Keine Firma meldete sich zurück. Schließlich machte mein Unternehmensberater eine Firma aus Bautzen ausfindig, die den Bau dann umsetzte. Ich arbeitete damals mehr als 40 Stunden in der Praxis am Stuhl, nahm ständig Termine nebenbei wahr und promovierte noch dazu! Das war eine kräftezehrende Phase.

Mit der Kalkulation stellte mein Unternehmensberater die notwendigen Unterlagen für die Banken zusammen, von denen ich allesamt eine Zusage bekam. Als dann das Onlinebanking bei der Bank meiner Wahl freigeschaltet wurde und ich plötzlich mit einer riesengroßen Summe hantieren konnte, hatte ich vor meinem eigenen Einsatz doch etwas Ehrfurcht. Mit nur 30 Jahren überwies ich Summen im sechsstelligen Bereich. Das war keine Kleinigkeit. Letztlich aber habe ich einen großen Vorteil gegenüber anderen mittelständischen Unternehmen, die mit ähnlichen Summen kalkulieren – während man im freien Handel Kunden von einem Produkt überzeugen muss, ist das bei mir nicht der Fall. Mich sehen die Patienten und wissen sofort, dass sie mich brauchen. Das ist, wenn man es so betrachtet und etwas salopp formuliert, total easy.

Die Baugenehmigung ist ja oftmals ein heikles Thema. Wie war das bei Ihnen?

Ende 2016 hatte ich alle notwendigen Unterlagen beim Bauamt eingereicht und dann zog sich der eigentliche Bau nochmal in die Länge, da ich mich ständig wegen Details in Ämtern rückversichern musste. Vieles davon war wirklich absurd. Zum Beispiel rief mich das Gesundheitsamt an und sagte: „Herr Strößner, was ist eigentlich ein OP-Eingriffsraum?“ Als ich dann um den dafür zuständigen Verantwortlichen, der das genehmigen sollte, bat, sagte mir die Dame am Telefon: „Ja, das bin doch ich.“ Wie war das möglich! Die Person, die diesen Raum genehmigen sollte, wusste nicht mal, was diesen Raum ausmachte. Ich verant-

wortete ein Projekt über Millionen und bekam dann solche Anrufe! Ich habe manchmal wirklich gedacht, ich komme bei „Verstehen Sie Spaß“ raus. Denn solche Telefonate musste ich jede Woche führen. Und gleichzeitig lief mir die Zeit davon. Ich hatte meine Patienten ab dem 2. Januar 2018 einbestellt. Wenn ich diesen Zeitpunkt nicht geschafft hätte, wären die Patienten woanders hingegangen. Der Druck war spürbar und wurde durch die zahlreichen bürokratischen Hürden nicht weniger. Letztlich war dann die Praxis innerhalb von acht Monaten fertiggestellt und ich eröffnete wie geplant am ersten Werktag im Januar 2018.

In einer Anleitung zur Gründung – Was würden Sie unbedingt festhalten?

Ich kann aus ganzer Überzeugung sagen: Man macht schon vieles richtig, wenn man es anders macht als alle anderen. Ich wurde am Anfang von fast allen Seiten nur belächelt. Der Tenor war: „Was ich da vorhabe, das wird nichts.“ Hätte ich auf die anderen und ihre Agenda gehört, wäre ich heute nicht hier. Es ist wichtig, dass man sich entscheidet, einem bestimmten Kreis an Menschen ohne Abstriche zu vertrauen. Und man sollte versuchen, wenn auch nur kurzzeitig, zu verstehen, was man unterschreibt. Das sind ja zum Teil wahnsinnige Verklausulierungen und viel Kleingedrucktes. Ich habe mir immer alles von meinem Unternehmensberater erklären lassen und dann sofort unterschrieben, solange ich noch wusste, worum es ging. Es ist wichtig, dass man eine gute Mischung aus Vertrauen und Verstehen entwickelt und auch einen Plan B im Hinterkopf hat, für den (wenn auch unwahrscheinlichen) Fall, dass etwas schiefgeht und man von vorne starten muss. Aber da man ja nicht alleine im Boot sitzt und viele (allen voran die Bank) daran Interesse haben, dass man Gewinne einfährt, hat das Risiko von Plan A gewissermaßen eine Rückversicherung. Das Ganze so zu denken, hat mir sehr geholfen und ich kann es nur empfehlen.

Fotos: © Maxi Sänglerlaub