



© DAMPSOFT

DR. LILLY QUALEN

... stammt gebürtig aus Timmendorfer Strand. Sie studierte von 2010 bis 2015 an der Universität Leipzig Zahnmedizin. Nach der Approbation folgte ein Teil der Assistenzzeit in einer Hamburger Praxis für Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgie. Die nächste Station war Lübeck: Hier arbeitete die junge Zahnärztin eineinhalb Jahre in einer Praxis für Allgemeine Zahnheilkunde. Am 1. April 2018 eröffnete sie ihre eigene Praxis in der Heimat.

„Für mich ist eine reibungslos funktionierende Praxissoftware **das Herzstück der Praxis“**

Text: Maximilian Voigt

INTERVIEW >>> Dr. Lilly Qualen eröffnete im April 2018 als damals jüngste Praxisgründerin – mit gerade einmal 26 Jahren – ihre eigene Zahnarztpraxis. Seitdem praktiziert Dr. Qualen erfolgreich in Niendorf/Timmendorfer Strand. „Die letzten zwei Jahre sind wie im Flug vergangen“, berichtet sie im Gespräch mit Maximilian Voigt, Ansprechpartner und Berater für Existenzgründer bei der DAMPSOFT GmbH.

Dr. Qualen, können Sie uns kurz Ihre Praxisgründung schildern?

Der Zeitpunkt meiner Praxisgründung ergab sich eher zufällig. Ich bekam die Möglichkeit, meine Praxisräume in einem entstehenden Ärztehaus selbst mitzugestalten. Nach einigem Überlegen dachte ich: So eine Chance kommt nicht wieder! Am Ende war es eine Bauchentscheidung. Vom Richtfest über den ersten Termin mit der Bank bis hin zur Finanzierung passierte alles während meiner Assistenzzeit. Knapp ein Jahr vor Eröffnung war das Projekt in trockenen Tüchern. Zumindest auf dem Papier. Ich hatte so geplant, dass ich nach meiner Assistenzzeit noch genügend Ruhe finden würde, alle meine Pläne umzusetzen. Dann aber erkrankte mein Chef und ich vertrat ihn noch bis zum letzten Tag. Für mich hieß das: Ich habe viel nach Feierabend und an den Wochenenden gemacht, war oft auf der Baustelle vor Ort, da ich über jede Steckdose mitentscheiden durfte. Das war zwar alles sehr stressig, aber gleichzeitig ein toller Testlauf für mich als Chefin eines ganzen Teams.



Wann haben Sie begonnen, sich darüber zu informieren, was mit einer Existenzgründung einhergeht?

Richtig aktiv wurde ich ein Dreivierteljahr vor Praxiseröffnung. Ich unterhielt mich mit verschiedenen Banken und am Ende entschied ich mich dann für eine Bank, die bereits Praxisneugründungen begleitet hat und deshalb auch das entsprechende Know-how besaß. Für mich ist es wichtig, starke Partner an meiner Seite zu haben. Den Businessplan habe ich zwei Wochen vor dem ersten

unter anderen Bedingungen ihre Praxen übernommen und auch nicht wie ich von null angefangen. Ich musste also vieles selbst herausfinden. Zum Glück bekam ich von einem Kollegen wichtige Hinweise und auch mein Depot hat natürlich viel Ahnung gehabt, was bei einer Bege-

kommunizierte mit den Laboren und machte rundum alles, was im Zahnarztberuf so anfällt. Es war eine harte Zeit, doch habe ich dabei wahnsinnig viel gelernt. Besonders, was die Abrechnung angeht, denn ich lernte alle Basics und arbeitete auch mit dem DS-Win von DAMPSOFT. Daher kannte ich die Software und ihre Vorzüge – und regte in der Lübecker Praxis, in der ich danach tätig war, an, von den Karteikarten wegzugehen und ebenfalls mit einer Softwarelösung von DAMPSOFT zu arbeiten. Ich konnte mich einbringen und habe sozusagen für einen Wandel gesorgt.

Von meinem Chef in Lübeck habe ich das sorgfältige Arbeiten gelernt. Was ich von meiner ersten Station in Hamburg an Selbstbewusstsein und Selbstständigkeit mitgebracht hatte, unterstützt durch die Arbeit mit einer leistungsstarken Software, wurde durch ihn feingeschliffen. Meine Lernkurve drehte sich hier vor allem auch um den „menschlichen Teil“: Wie geht man mit Personal und Patienten um? Wie behandelt man so gut, dass man am Ende des Tages sagen kann: Heute habe ich alles nach bestem Wissen und Gewissen getan – ich kann also als gute Zahnärztin in den Spiegel schauen. Mein Lübecker Chef hat mich viel bestärkt und mit seiner gewissen strengen Art auch das Handwerkliche aus mir herausgeholt. Das hat mir vor allem zu Beginn meiner eigenen Praxis sehr geholfen.

„Worauf ich besonders stolz bin:

Wir haben nach einem Dreivierteljahr unseren Break-even erreicht und müssen **weniger finanzielle Angst** haben.“

Banktermin gemacht. Dafür habe ich im Internet recherchiert, wie das geht und welches Investitionsvolumen realistisch ist. Von der Bank erhielt ich dann außerdem eine Checkliste. Zusammen mit meinen Recherchen ergab das einen kleinen Fahrplan, an den ich mich gehalten habe.

Einen Gründungsberater hatten Sie demnach nicht?

Nein, aber mein Vater, der selbst Zahnarzt gewesen ist, und mein ehemaliger Chef standen mir zur Seite. Doch beide hatten zu anderen Zeiten und

hing alles gecheckt wird. Mein Wissen puzzelte ich mir auf diese Weise zusammen und erstellte mir so meine eigene Checkliste.

Welche Kenntnisse und Erfahrungen aus der Assistenzzeit haben Ihnen bei der Praxisgründung helfen können?

Ich habe zwei Anstellungen während meiner Assistenzzeit absolviert: in Hamburg und Lübeck. Die Assistenzzeit in der Hamburger Praxis hatte mich extrem gefordert. Ich machte Behandlungen und Dokumentationen alleine, erstellte Heil- und Kostenpläne,

DAMPSOFT bietet mit Ihnen Unterstützung für potenzielle Existenzgründer an und initiiert einen regen gegenseitigen Austausch. Haben Sie selbst solche Netzwerk-Formate vermisst?

Ich hatte mein Staatsexamen mit 23 Jahren und war, nach der Assistenzzeit, dann die Erste, die eine Praxis gegründet hat. Daher konnten meine Kommilitonen eher von meiner Erfahrung profitieren. Natürlich wäre es schön gewesen, wenn auch ich einen Pool aus jungen Kollegen oder einen jungen Qualitätszirkel um mich gehabt hätte. Diesen habe ich erst später auf Instagram gefunden. Auf die Idee, hier nach Antworten zu suchen, war ich während der Planung meiner Selbstständigkeit nicht gekommen. Mittlerweile bekomme ich viele Fragen von Existenzgründern, die anstelle ihren Bankberater oder ihr Depot zu kontaktieren, mich befragen. Sie wünschen sich den Rat von jemandem, der direkte Gründungserfahrungen gemacht hat – und das nicht schon vor Jahrzehnten, sondern erst vor einigen Jahren. Durch meine Zusammenarbeit mit DAMPSOFT kann ich den Mehrwert

meiner Erfahrungen anbieten und ausbauen – dabei stehe ich als junge Praxisgründerin für Fragen und Antworten zur Verfügung und DAMPSOFT als Lösungsanbieter für die Verwaltung und Abrechnung in Zahnarztpraxen.

Wie wichtig ist für Sie eine Praxissoftware wie DS-Win?

Für mich ist eine reibungslos funktionierende Praxissoftware das Herzstück der Praxis. Wenn sie ausfällt, liegt in der Praxis alles brach. Bei uns läuft alles vordigitalisiert: DAMPSOFT ist für mich ein starker Partner, der immer ansprechbar ist. Die Software verbindet beispielsweise unser digitales Röntgen, verbindet uns mit dem Kartenlesegerät und auch die ganze Abrechnung ist digital. Deshalb ist die Praxisverwaltungssoftware das Schlüsselstück in unserer Zahnarztpraxis.

Was war Ihr bisher größter Erfolg?

Dass wir nach einem Dreivierteljahr unseren Break-even erreicht hatten und dadurch finanziell auf sicheren Füßen stehen. Nach dem ersten Jahr eröffnete ich das dritte Behandlungszimmer, das aufgrund des Patientenaufkommens auch gebraucht wird. Mittlerweile sind über 1.000 Patienten in unserer Kartei. Jetzt, nach zwei Jahren, sind wir aus dem Größten raus. Ein weiterer Erfolg ist mein Team: Ich freue mich jedes Mal, wenn ich am Morgen in die gleichen Gesichter schaue. Dass alle so glücklich sind, ist für mich ein Erfolg als Chefin. <<<



Maximilian Voigt, Existenzgründerberater der DAMPSOFT GmbH.

DR. QUALEN VERSICHERT: MAN SCHAFFT DAS!

Das erste Jahr der Existenzgründung ist hart, aber wenn man sein Ziel vor Augen behält und sein Bestes gibt, kommt man da durch. Und auch Rückschläge bringen einen weiter. Ich hätte damals gerne eine perfekte Checkliste oder auch ein Handbuch mit allen Antworten gehabt. Und auch junge Kollegen, die ich mit allen Fragen hätte löchern können. Das wäre toll gewesen und das wünsche ich mir für andere Existenzgründer, die zukünftig durchstarten wollen. Gemeinsam mit DAMPSOFT möchte ich so eine Checkliste für Existenzgründer zusammenstellen.

Erfahren Sie mehr in der nächsten Ausgabe **dentalfresh 3** 2020!

IHRE CHANCE ZU MEHR ERFOLG!

www.DGZI.de



Curriculum Implantologie

Jederzeit starten im DGZI Online Campus

- ITI Online Academy Zugang inklusive während des Curriculums
- Praxisbezogene Pflicht- und therapiebezogene Wahlmodule
- Online Abschlussklausur
- Für Mitglieder reduzierte Kursgebühr: 4.900 Euro

Bei Abschluss einer mindestens dreijährigen Mitgliedschaft in der DGZI,
ansonsten Kursgebühr: 5.950 Euro

Informationen, Termine und Anmeldung unter www.DGZI.de
sowie im aktuellen Fortbildungskatalog auf der Homepage.