Wie der Praxistraum **zur Traumpraxis wird**

Praxisstandort, Immobilie, Finanzierung oder Praxisplanung und -ausstattung: Die Gründung der eigenen Zahnarztpraxis will sorgfältig geplant und gut vorbereitet sein. Holger Kuhr, Vertriebsleiter bei **Nordwest Dental GmbH & Co. KG (NWD)**, erklärt im Gespräch mit der *ZWP*-Redaktion, warum es so wichtig ist, einen starken Partner an der Seite zu haben.

„Grundsätzlich empfiehlt sich bei einer Existenzgründung eine Vorlaufzeit zwischen 14 und 24 Monaten."

***Holger Kuhr**, Vertriebsleiter bei NWD, im Interview über die persönliche Beratung bei der Praxisgründung.*

Wenn ich mit dem Wunsch einer eigenen Praxis auf Sie zukomme, wie finde ich die für mich passende Praxis?
Viele junge Zahnärztinnen und Zahnärzte haben den Traum einer eigenen Praxis. Nach wie vor möchten 70 Prozent der Zahnmedizinabsolventen in Zukunft in ihrer eigenen Praxis arbeiten. Wie gelingt es, diesen Traum Wirklichkeit werden zu lassen? Auf dem Weg dahin gilt es, viele Fragen zu beantworten. Zum Beispiel: Wie gehe ich das Projekt an? Wie hoch ist mein Finanzierungsbedarf? Oder: Wie finde und halte ich mein Personal? So ein Berg an Fragen führt oft zu einer großen Unsicherheit. Hier stehen wir als kompetenter Partner zur Seite, gehen das Projekt gemeinsam an und helfen mit, das zukünftige Bild der Praxis zu schärfen.

So wie Zahnärzte nach der Befundung ihre Patienten kennen, so ist es für uns essenziell, die Bedürfnisse unserer Kunden zu verstehen, um gezielt beraten zu können. Deshalb machen wir zu Beginn eine Art Befundung und lassen die Existenzgründerinnen und -gründer stichpunktartig aufschreiben, wie sie in fünf Jahren leben möchten. Wie sieht ihr Lebensmodell aus: Familie, Eigenheim, Hobbys, Pendelbereitschaft? Für uns als Partner ist es enorm wichtig, die Wünsche und Ziele unserer Kundinnen und Kunden zu kennen, um sie an der richtigen Stelle abholen zu können und gemeinsam einen Plan zu entwickeln, der zum Lebensmodell passt. Es geht nicht darum, bei der Praxisgründung Glück zu haben, sondern glücklich zu sein.

Und wie sehen die ersten Schritte dann konkret aus?
Grundsätzlich empfiehlt sich bei einer Existenzgründung eine Vorlaufzeit zwischen 14 und 24 Monaten. Wenn ich in ein oder zwei Jahren eine Praxis gründen oder übernehmen möchte, braucht

Autor: Stefan Thieme

es einen Fahrplan. Im ersten Schritt unterstützen wir bei der Entwicklung des Praxiskonzepts. Was ist mir wichtig? Wie sieht meine Vision aus? Dazu gehört, wie ich mich meinen Patienten darstellen möchte und welche Ausrichtung meine Praxis haben soll. Wichtig ist dabei, seine eigenen Stärken zu kennen. Es gilt, ein Leitbild der Zahnarztpraxis festzulegen. Ein Schritt ist auch, die Erwartungen und Bedürfnisse der Patienten zu formulieren und so meine Zielgruppe zu definieren.

Auf dem Weg in die Selbstständigkeit gilt es, viele Faktoren zu bedenken. Wie finde ich für jedes Thema den richtigen Partner?
Bei jeder Existenzgründung gibt es verschiedene Disziplinen zu bewerkstelligen. Wir nehmen bei NWD nicht für uns in Anspruch, für alle Themen der richtige Partner zu sein. Wir arbeiten mit einem Netzwerk an Partnern mit Expertenwissen zusammen und können unseren Kundinnen und Kunden so maßgeschneiderte Lösungen für die Gründung einer eigenen Praxis anbieten.

Für ein erfolgreiches Projekt ist es wichtig, mit einem Netzwerk zusammenzuarbeiten, dem man vertraut. Dabei kann man sich fragen, inwieweit mein Partner vom Praxiserfolg abhängig ist. Eine Bank, die mir einen Kredit gewährt, hat beispielsweise ein Interesse daran, mich langfristig zu begleiten,

ANZEIGE

CGM Z1
Dentalinformationssystem

„Meine Software sollte flexibel genug sein, um meine zahnärztliche Zukunft und Karriere zu managen. Genau das ist CGM Z1.PRO: anfangs umfassend funktional, später individuell erweiterbar."

CGM CompuGroup Medical

und ist natürlich auch davon abhängig, dass meine Praxis nachhaltig erfolgreich ist.

Wir bei NWD verstehen etwas von Regionalität und kurzen Wegen, wir kennen Experten vor Ort. Wir stehen für eine persönliche Beziehung mit direkten Ansprechpartnern und unterstützen Gründerinnen und Gründer mit Standortanalysen, Praxisbewertungen, erstellen Projektpläne, Investitionsplanung und Praxispläne. Dabei gehen wir innerhalb unseres Gründungskonzeptes gemeinsam Schritt für Schritt den Weg bis zur eigenen Praxis. Das gibt Sicherheit.

Ganz am Anfang steht auch die Entscheidung für den Praxisstandort. Welche Rolle spielt der passende Standort und wie finde ich ihn?
Natürlich spielt der Standort eine wichtige Rolle bei meiner Zukunftsplanung. Zuallererst muss der Standort zu meinen persönlichen Lebensvorstellungen passen. Es gilt, Fragen nach dem Wo und dem Warum klar und präzise beantworten zu können. NWD unterstützt hier gerne mit einer professionellen Standortanalyse, wir untersuchen die Praxisumgebung, beurteilen die Wettbewerbssituation und ermitteln Chancen und Risiken.

Eng verbunden mit der Wahl des richtigen Standorts ist auch die Frage der Praxisräume. Gibt es eine passende Übernahmepraxis oder geeignete Räumlichkeiten? Viele Gründer haben bereits ein genaues Bild, wie ihre Praxis optisch aussehen soll. An dieser Stelle kommen unsere Planerinnen und Planer ins Spiel. Sie unterstützen dabei, das Praxiskonzept in den Räumen umzusetzen und zeigen verschiedene Möglichkeiten auf. Jedes Konzept entsteht individuell nach den Wünschen unserer Kundinnen und Kunden.

Es lohnt sich, bereits in der Planungsphase zu berücksichtigen, ob die Praxis später erweiterbar sein soll. Denn oft ist das Wachstum nicht sorgfältig geplant. Wenn zum Beispiel eine 130-Quadratmeter-Praxis mit zwei Behandlungszimmern und einem Prophylaxezimmer nun noch eine Kollegin oder einen Kollegen aufnehmen möchte und dafür mehr Platz braucht, die Fläche aber zu klein ist, entsteht ein Problem. Manchmal ist eine Erweiterungsfläche erst auf den zweiten Blick ersichtlich, etwa wenn man eine leerstehende Wohnung neben der eigenen Praxis mieten kann.

Eine eigene Praxis soll sich rechnen. Wie kann ich erfolgreich wirtschaften?
Der wirtschaftliche Erfolg einer Zahnarztpraxis hängt wesentlich von der Unternehmerin Zahnärztin bzw. dem Unternehmer Zahnarzt ab. Ist sie oder er eher Unternehmer oder Unterlasser? Eine Praxis ist ein Wirtschaftsunternehmen und auch als solches zu betrachten. Viele Gründer sind fachlich auf einem hohen Niveau. Wird die Kompetenz in der Unternehmensführung geschärft und findet Anwendung, stehen einem wirtschaftlichen Erfolg alle Türen offen. Als starker Partner helfen wir Gründerinnen und Gründern bei Fragen rund um die Themen Businessplan, Liquiditätsplan, Ertragsvorschau, Personalführung, Investitionsplanung u.v.m.

Die jährlichen Studien der apoBank und des Instituts Deutscher Zahnärzte in Köln zeigen: Die Chancen für Existenzgründerinnen und -gründer in der heutigen Zeit sind großartig. Wir als NWD erleben das intensiv mit: In der Woche vor der Eröffnung können viele Gründerinnen und Gründer vor Nervosität kaum schlafen, zwei Wochen nach der Eröffnung können sie dann vor Glück nicht mehr schlafen – denn es läuft!

Vielen Dank für das Gespräch!

ZUR PERSON

Holger Kuhr verantwortet gemeinsam mit Michael Beckers und Stephan Tafferner den Vertrieb bei NWD. Als Vertriebsleiter Nord ist Holger Kuhr für die Standorte Bielefeld, Flensburg, Hamburg, Münster, Oldenburg und Rostock zuständig und lebt dort das Motto „einfach näher dran“, um Kundinnen und Kunden vor Ort gezielt zu unterstützen.

INFO

NWD – Nordwest Dental GmbH & Co. KG ist eines der führenden Handels- und Dienstleistungsunternehmen der Dentalbranche in Deutschland.
Rund 800 Mitarbeiter an 24 Standorten betreuen deutschlandweit Zahnarztpraxen und zahntechnische Labore mit einem Vollsortiment und umfassendem Know-how. Das Unternehmen wurde 1928 gegründet und gehört seit 2000 zur finnischen Planmeca-Gruppe. Das Leistungsspektrum umfasst fachkundige Beratung, schnelle Lieferung von zahnmedizinischen Produkten und Investitionsgütern inklusive Montage und Installation sowie ein umfangreiches Service- und Fortbildungsangebot. Die Dienstleistungen reichen von der Hilfe bei der Praxissuche über die professionelle EDV-Betreuung bis hin zur Organisation von fachspezifischen und -übergreifenden Seminaren und Fortbildungen.
Im NWD Zentrallager in Münster sind 120.000 Artikel jeden Tag verfügbar.