

Erfolgreich Richtung

TRAUMPRAXIS

Text: Lena Enstrup

PRAXISGRÜNDUNG >>> Die richtige Praxisform, eine passende Immobilie und gutes Personal finden: Bei der Gründung der eigenen Praxis treffen Zahnärztinnen und Zahnärzte viele Entscheidungen. Die Profis von NWD begleiten Gründer von Anfang an und unterstützen bei der Entwicklung einer Strategie für den erfolgreichen Start.

Viele junge Zahnärztinnen und Zahnärzte haben den Traum einer eigenen Praxis. Nach aktuellen Umfragen wollen auch zukünftig über die Hälfte der Zahnmedizinabsolventen in ihrer eigenen Praxis arbeiten. Wie gelingt es, diesen Traum Wirklichkeit werden zu lassen? „Auf dem Weg dahin gilt es, viele Fragen zu beantworten“, erklärt Holger Kuhr, Vertriebsleiter beim Handels- und Dienstleistungsunternehmen NWD. „Zum Beispiel: Wie entwickle ich überhaupt mein persönliches Praxiskonzept und welche Meilensteine brauchen hier volle Aufmerksamkeit? Eine gute strukturelle Vorgehensweise bei Themenfeldern wie Planung, Mietvertrag, Personal und Finanzierung lässt aus Unsicherheit Sicherheit werden. Hier stehen wir als kompetenter Partner zur Seite, gehen das Projekt gemeinsam an und helfen mit, das Bild der zukünftigen Praxis zu schärfen.“

Ganz am Anfang steht immer eine Art Befundung: „Dabei schreiben die zukünftigen Praxisstarter stichpunktartig auf, wie sie in fünf Jahren leben möchten. Wie sieht ihr

Lebensmodell aus: Familie, Eigenheim, Hobbys, Pendelbereitschaft? Für uns als Wegbegleiter und 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 später im Beruf und mit der eigenen Praxis glücklich zu sein.“

Holger Kuhr empfiehlt bei einer Existenzgründung eine Vorlaufzeit zwischen 14 und 24 Monaten. Wenn man in einem oder zwei Jahren eine Praxis gründen oder übernehmen möchte, braucht es einen Fahrplan. Im ersten Schritt unterstützen die Profis bei der Entwicklung des Praxiskonzepts. „Was ist mir wichtig? Wie sieht meine Vision aus? Wie möchte ich mich meinen Patienten darstellen und welche Ausrichtung soll meine Praxis haben? Um ein Leitbild für seine Praxis festzulegen, ist es wichtig, seine persönlichen Stärken zu kennen“, rät der Experte.



© NWD

Starke Partner an der Seite

Bei jeder Existenzgründung sind verschiedene Disziplinen im Spiel. NWD arbeitet mit einem Netzwerk an Partnern mit Expertenwissen zusammen und bietet Kundinnen und Kunden so maßgeschneiderte Lösungen für die Gründung einer eigenen Praxis an.

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

Passenden Standort finden

Ein wichtiger Baustein ist der Praxisstandort. Ein Standort sollte zu den persönlichen Lebensvorstellungen passen und wirtschaftlichen Erfolg ermöglichen. Eine professionelle Standortanalyse gibt Antworten zum infrastrukturellen, kulturellen und demografischen Praxisumfeld sowie zu ökonomischen Standortfaktoren. „Wir untersuchen die Praxisumgebung, beurteilen die Wettbewerbssituation und ermitteln Chancen und Risiken.“

Eng verbunden mit der Standortwahl ist auch die Frage der Praxisräume. Gibt es alternativ 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

NWD

NWD ist eines der führenden Handels- und Dienstleistungsunternehmen der Dentalbranche in Deutschland. Rund 850 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter an 23 Standorten betreuen Zahnarztpraxen und zahn-technische Labore mit einem Vollsortiment und umfassendem Know-how.

und Planer ins Spiel. Sie unterstützen dabei, das Praxis-konzept in den Räumen umzusetzen, und zeigen verschiedene Möglichkeiten auf. Jedes Konzept entsteht individuell“, zeigt Holger Kuhr die persönliche Beratung durch die Gründungsspezialisten und Planungsprofis bei NWD auf.

Langfristig erfolgreich

Selbstständig zu sein, ist reizvoll, keine Frage – sofern sich die Selbstständigkeit auch auszahlt. Der wirtschaftliche Erfolg einer Zahnarztpraxis hängt wesentlich vom Unternehmer Zahnarzt bzw. der Unternehmerin Zahnärztin ab. Viele Gründende sind fachlich auf einem hohen Niveau. Wird die Kompetenz in der Unternehmensführung geschärft und anschließend angewendet, stehen einem wirtschaftlichen Erfolg alle Türen auf. <<<

Weitere Informationen unter www.nwd.de