

GRÜNDUNGSBERATUNG // Mohamed Amlouka berät und begleitet seit über zehn Jahren junge Zahnärzte auf dem Weg ins Berufsleben und in die erste eigene Praxis. Im Interview erzählt er über die Arbeit als Existenzgründer: von seinem ersten Job im student.shop, von den größten Herausforderungen bei der Praxisgründung – und davon, woran er erkennt, ob junge Zahnärzte bereit sind für die eigene Praxis.

GRÜNDUNGSBERATER FÜR ZAHNÄRZTE: VOM STUDIUM BIS IN DIE EIGENE PRAXIS

Natascha Hollingshead-Tamer/Langen

Herr Amlouka, wie wird man Gründungsberater und war dieser Job schon zu Beginn Ihr Ziel?

Als ich vor etwa 15 Jahren meine Ausbildung bei Henry Schein angefangen habe, fand ich viele Bereiche interessant. Schon damals wusste ich aber, dass mir der Kundenkontakt sehr wichtig ist, und ich gerne Menschen beraten möchte.

Nach meiner Ausbildung bekam ich die Gelegenheit, den student.shop von Henry Schein an der Zahnmedizinischen Fakultät in Frankfurt am Main mit zu betreuen. Etwas später habe ich dann den student.shop in Mainz mit aufgebaut. Das war eine sehr spannende Zeit, in der ich viel gelernt habe. Der Kontakt zu den Studenten ist direkt, persönlich und zum Teil sogar freundschaftlich – viele Studentinnen und Studenten kommen auf einen Kaffee in der Pause vorbei und nutzen den Shop auch mal als Rückzugsort.

Zu einem bestimmten Zeitpunkt habe ich gemerkt, dass ich die angehenden Zahnärzte gerne weiter begleiten möchte. Die Studenten, mit denen ich viel Zeit verbracht habe, haben sich weiterentwickelt, sind den nächsten Schritt gegangen. Dabei wollte ich sie gerne unterstützen: durch die Assistenzzeit bis zur Niederlassung. Also habe ich begonnen, neben dem Job im Uni-Shop gemeinsam

mit erfahrenen Außendienstkollegen Existenzgründungen zu begleiten. Parallel habe ich mich auch fachlich und methodisch weiterentwickelt und Seminare belegt, aber es war auch viel „Learning by Doing“, gerade im Team mit erfahreneren Kollegen.

Das war großartig, weil ich so die angehenden Zahnmediziner über einen sehr langen Zeitraum unterstützen konnte. Auf der anderen Seite konnte ich die Erfahrung aus der Gründungsberatung in die

Gespräche mit den Studenten einbringen. Henry Schein hat den Anspruch, den Zahnmedizinern umfassend und langfristig als Partner zur Seite zu stehen und sie vom Studium über die Gründung und durch das ganze Berufsleben hindurch zu unterstützen.

Später hatte ich dann die Gelegenheit, noch einen Schritt weiterzugehen und die Kunden wirklich von A bis Z zu begleiten. Angefangen mit einer Vertretung für eine Kollegin bin ich in die klassische



Außendienstbetreuung eingestiegen, so dass ich Praxisinhabern, die ich durch die Gründung begleitet habe, anschließend auch als permanenter Ansprechpartner und Berater zur Seite stehen kann.

Aber auch heute versuche ich regelmäßig für ein paar Stunden pro Woche für Gespräche und Beratung im student.shop präsent zu sein. Das Interesse, insbesondere bei den höheren Semestern, an Erfahrungsberichten über Praxisgründungen ist groß, und auch bei der Vermittlung von Assistenzstellen profitieren ja beide Seiten von meinen Kontakten.

Woran merken Sie, ob eine junge Zahnärztin oder ein junger Zahnarzt bereit ist für den Weg in die eigene Praxis?

Die meisten Assistenz Zahnärzte, die auf uns zukommen, brennen für das Thema. Aber wir nehmen ja auch von uns aus mit Assistenten Kontakt auf. Ein wichtiger Aspekt ist dann, ob die Assistenz Zahnärzte zahnmedizinisch selbstständig arbeiten, also ob sie fachlich so weit sind, eine Praxis zu führen. Ein anderer Aspekt ist tiefer liegend: Man kann häufig am Typ erkennen, wer seinen Weg in die Selbstständigkeit finden wird, und wer vielleicht eher im Angestelltenverhältnis glücklich wird. Es gibt sogar einen gar nicht so kleinen Anteil, der am Ende nicht als Zahnarzt arbeitet, sondern zum Beispiel in die Industrie wechselt.

Bei den Voraussetzungen für eine erfolgreiche Praxisgründung geht es nach meiner Erfahrung gar nicht um den Willen, viel Geld zu verdienen – auch angestellte Zahnärzte verdienen heute gut, wenn sie eine gute Umsatzbeteiligung aushandeln und fachlich etwas leisten. Viel wichtiger ist es, dass diese Zahnärzte den Willen haben, ihr eigenes Ding zu machen, dass ihnen Freiheit wichtiger ist als Sicherheit und dass sie Spaß daran haben, Entscheidungen zu treffen und Verantwortung zu übernehmen für Patienten, Mitarbeiter und den wirtschaftlichen Erfolg des eigenen Unternehmens.

Mit welchen Fragen und Anliegen kommen gründungswillige Zahnärzte beim ersten Beratungsgespräch zu Ihnen?

Die Fragen sind sehr unterschiedlich. Es gibt sehr gut vorbereitete Zahnärztinnen und Zahnärzte, die schon Seminare besucht haben und ganz spezifische Fragen

haben. Andere kommen schon zu mir, wenn sie anfangen, sich mit dem Thema Praxisübernahme oder Neugründung zu beschäftigen. Da ist dann eine häufige Frage „Wo fange ich an?“. Ich unterstütze mit individuellen Beratungsgesprächen und Hilfestellungen wie unseren Checklisten. Häufig empfehle ich außerdem unsere Existenzgründungsseminare, in denen wir sehr kompakt und umfassend über alle wichtigen Themen rund um die Existenzgründung informieren.

Aber es gibt auch typische Fragen, die immer wieder kommen, zum Beispiel die Wahl des richtigen Standorts, die Vor- und Nachteile einer Übernahme im Vergleich zu einer Neugründung oder rechtliche Themen wie den Unterschied zwischen einer Praxisgemeinschaft und einer Gemeinschaftspraxis.

Ein durchdachtes Praxiskonzept ist entscheidend für den Gründungserfolg – das liest man immer wieder. Was macht in Ihren Augen ein gutes Praxiskonzept aus?

Ja, das ist richtig – gerade Neugründungen sind ohne Praxiskonzept nicht machbar. Dabei geht es einerseits um das Finanzielle, den Businessplan – denn die Banken wollen erkennen können: Kommt das Geld wieder rein, hat der Gründer, die Gründerin sich Gedanken gemacht, was er kann, welche Zielgruppe er anspricht und wie er oder sie das in seiner Praxis umsetzen will.

Andererseits geht es beim Praxiskonzept um das Gesamtkonzept und den Gründer selbst. Die eigenen Motive zu hinterfragen, um die Ziele herauszuarbeiten, das ist ein Prozess. Denn es geht nicht nur um die Wünsche und Ideen, sondern auch um Befürchtungen oder Schwächen und um Strategien, damit umzugehen. Wenn sich ein angehender Praxisinhaber mit seinen Ängsten konstruktiv auseinandersetzt, dann schreibt er auch ein gutes Konzept. Meine Erfahrung ist: Diese Gründer sind zuversichtlicher und sie wissen besser, wie sie Potenziale ausschöpfen können.

Wir begleiten junge Zahnärztinnen und Zahnärzte bei der Konzeptentwicklung und stellen Tools wie Checklisten bereit. Grundsätzlich ist es ratsam, diesen Prozess nicht allein anzugehen, sondern sich verschiedene Sparringpartner zu suchen. Das

können andere Gründer und erfahrene Praxisinhaber sein, aber vor allem auch Profis mit Erfahrung und Beratungskompetenz in ihrem Bereich, wie Steuerberater und Existenzgründungsberater.

Was sind die größten Herausforderungen für Zahnärztinnen und Zahnärzte während der Gründung?

Besonders schwer fällt es vielen Gründern, den Überblick zu behalten. Als Praxisgründer hat man wahnsinnig zahlreiche Themen auf der Agenda, es müssen so viele weitreichende Entscheidungen in kurzer Zeit getroffen werden. Eine Herausforderung ist dabei, dass darunter viele Dinge sind, die man noch nie gemacht hat, wie Bauplanung, Gewerke koordinieren und rechtliche Bestimmungen.

Meine Empfehlung ist es, sich für diese Themen kompetente Hilfe an Bord zu holen und dabei mit Spezialisten zusammenzuarbeiten, die sich mit Gründungen von Zahnarztpraxen auskennen. Gerade in der heißen Phase des Umbaus ist es Gold wert, jemanden an seiner Seite zu haben, der einem hilft, den Überblick zu behalten, z. B. einen Montageleiter, der die Kommunikation und Koordination mit den Handwerkern übernimmt. Das betrifft aber auch Partner wie Steuerberater und Finanzdienstleister – auch die sollten sich im Dentalbereich gut auskennen.

Eine weitere Herausforderung ist es für viele Praxisinhaber, gute Mitarbeiter zu finden und diese zu einem guten Team zusammenzuführen. Denn das ist ein ganz wichtiger Faktor für den Erfolg der Praxis – und die eigene Zufriedenheit bei der Arbeit.

„Make or Buy“ ist eine wichtige betriebswirtschaftliche Frage, auch in Zahnarztpraxen. Wie finde ich als Gründer heraus, für welche Aufgaben ich externe Leistungen einkaufen sollte und wo ich besser selbst oder mit eigenem Personal arbeite?

Das ist sehr individuell. Es gibt große Praxen, die haben für alle Aufgaben das passende Personal. Auf der anderen Seite gibt es Praxen mit wenig Personal oder Schwierigkeiten, gutes Personal zu finden – hier kann es sinnvoll sein, auch ganz klassische Aufgaben wie Empfang und Terminvergabe auszulagern. Aber die Größe allein ist kein Argument. Das



© Dubrovina Olgar/Shutterstock.com

Ich hatte jetzt gerade eine Praxisgründung, genauer gesagt eine Neugründung plus Übernahme, bei der das Praxisteam überfordert war, weil so viel gleichzeitig neu eingeführt wurde. In diesem Fall wurde die kluge Entscheidung getroffen, eine externe Abrechnungsfirma einzusetzen, um das Team zu entlasten.

Das ist ein gutes Beispiel für eine allgemeingültige Regel: Bei den Bereichen, die am meisten Sorgen bereiten oder die bereits zu Problemen führen, sollte man sehr ernsthaft überlegen, diese auszulagern, vielleicht auch nur für die Anfangszeit, um das Team und sich selbst zu entlasten.

Wie hat sich die Coronapandemie in den letzten zwölf Monaten auf Praxisgründer ausgewirkt? Gab es Gründer, die ihr Projekt auf Eis gelegt haben?

Ich hatte das befürchtet, damals im März 2020. Am Ende des Jahres war ich überrascht über die vielen Anfragen, die ich bekommen habe – ich habe in meiner Zeit als Gründungsberater noch nie so viele junge Zahnärzte bei diesem Schritt begleitet wie im Corona-Jahr 2020. Was mich am meisten überrascht hat, war unsere Existenzgründerveranstaltung Ende 2020 mit der Landeszahnärztekammer – mit 60 Teilnehmern war das Seminar so gut besucht wie nie.

Ich glaube, dass die Pandemie viele junge Zahnärztinnen und Zahnärzte motiviert hat, über die eigene Praxis nachzu-

denken. Vielleicht auch, weil sie gerade in der Anfangszeit der Pandemie, mit Kurzarbeit und anderen Einschränkungen, erkannt haben, welche Vorteile es gerade in unsicheren Zeiten haben kann, selbst der Chef zu sein und selbstbestimmt zu arbeiten.

Sie beraten seit über zehn Jahren junge Zahnärzte auf dem Weg ins Berufsleben und in die eigene Niederlassung. Welche großen Trends haben Sie im Bereich der Praxisgründungen beobachtet?

Einer der großen und offensichtlichen Trends ist es, dass der Anteil der Frauen stark steigt. Das war schon zu meinen Zeiten als student.shop-Betreuer deutlich zu merken. Heute haben wir etwa rund 65 Prozent weibliche Absolventinnen¹ – und das in einem Berufsfeld, das noch vor ein oder zwei Generationen sehr stark männlich dominiert war.

Der hohe Frauenanteil wirkt sich auf die Praxisgründungen aus. Auch Zahnärztinnen gehen überwiegend in die Selbstständigkeit. Aber sie gründen häufig später als die Männer – in der Regel erst, wenn die Familienplanung abgeschlossen ist, und dann sind die Gründerinnen schon eher Ende 30 oder über 40 Jahre. Frauen gründen kleiner und häufiger Gemeinschaftspraxen.²

Eine andere Entwicklung ist, dass viele Zahnärzte keine Nachfolge finden, gerade in den ländlichen Gebieten. In diesen

Gegenden sehen wir vermehrt andere Formen der Praxisgründung, zum Beispiel Investoren, die in ländlichen Gebieten ein MVZ gründen. Dieser Trend wird noch zunehmen. Auch die MVZ haben allerdings Probleme, Mitarbeiter zu finden. Diese Herausforderung wird bleiben und Gründer sind gut beraten, sich frühzeitig auf die Führungsaufgabe vorzubereiten. Dabei können zum Beispiel Seminare oder gute Bücher helfen. Sie profitieren dann nicht nur von weniger Fluktuation, sondern haben bei guter Stimmung im Team auch deutlich mehr Spaß an der Selbstständigkeit.

1 <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/200762/umfrage/entwicklung-der-anzahl-der-zahnmedizinstudenten>

2 <https://www.idz.institute/publikationen/online-journal-zahnmedizin-forschung-und-versorgung/investitionen-bei-der-zahnaerztlichen-existenzgruendung-2019.html>

HENRY SCHEIN DENTAL DEUTSCHLAND GMBH

Monzastraße 2a
63225 Langen
Tel.: +49 6103 757-6200
dent.talents@henryschein.de



VENUS DIAMOND ONE



Venus Diamond ONE Eine einzige Farbe für die täglichen Restaurationen. Effizient, wirtschaftlich und verträglich.

Setzen Sie auf Effizienz – das Einfarbkonzept vereinfacht Bestellung, Logistik und Anwendung in der Praxis.

Bieten Sie Langlebigkeit – langlebige Restaurationen mit über 10 Jahren klinischer Venus Diamond-Erfahrung.

Profitieren Sie von Sicherheit und Kompatibilität – Ein System zur Zahnerhaltung „made in Germany“.

Empfehlen Sie Verträglichkeit – Frei von Bis-GMA und Bisphenol A-verwandten Monomeren.



Exklusives Aktionspaket
Venus Diamond ONE Basis Kit

© 2021 Kulzer GmbH. All Rights Reserved.
Kulzer GmbH · Leipziger Straße 2 · 63450 Hanau · Deutschland · kulzer.de



KULZER
MITSUI CHEMICALS GROUP

Jetzt Aktionspaket bestellen per Fax an 06181 9689 2982.

Menge (max. 5 Kits pro Praxis)	<input type="checkbox"/> Venus Diamond ONE Basis Kit – Spritzen (2x4 g Spritzen Venus Diamond ONE, 1x1,8 g Spritze Venus Diamond Flow Baseline, 1x 2ml Flasche iBOND Universal)	129,-€* (Sie sparen ca. 39%)
	<input type="checkbox"/> Venus Diamond ONE Basis Kit – PLT (30x0,25 g PLT Venus Diamond ONE, 1x1,8 g Spritze Venus Diamond Flow Baseline, 1x 2 ml Flasche iBOND Universal)	129,-€* (Sie sparen ca. 36%)

Handelspartner/Depot _____ Ort _____

Ansprechpartner/Name der Praxis _____

Firmenstempel

Straße/Hausnummer _____

PLZ/Ort _____ Datum/Unterschrift _____

Mit meiner Unterschrift willige ich in die Speicherung und Verarbeitung meiner personenbezogenen Daten (Name, Adresse und E-Mail-Adresse) für Zwecke der Beratung durch die Kulzer GmbH ein. Wenn ich mich auf der Kulzer Webseite für Newsletter anmelde oder Informationen zu Produkten und Dienstleistungen anfordere, wird Kulzer meine personenbezogenen Daten unter Umständen dazu nutzen, die E-Mail-Aussendungen für mich zu optimieren und mir weitere Informationen per E-Mail zuzusenden. Falls ich hiermit nicht einverstanden sein sollte, kann ich dies jederzeit mitteilen, damit Kulzer meine personenbezogenen Daten entsprechend sperren bzw. löschen kann. Ich kann mich von den Mailings selbstverständlich jederzeit wieder abmelden.
* Lieferung und Berechnung der Ware erfolgen über Ihren Handelspartner. Es gelten die Preise Ihres Handelspartners. Aktion nur gültig bei teilnehmenden Fachhandel.