

Gründen: **Think Big** und in einer Fünf-Jahres-Vision

Die Team Lieblings-Zahnarzt GmbH ermöglicht Zahnmedizinern, mit der erfolgreichen Marke „Lieblings-Zahnarzt“ ihre eigene Zahnarztpraxis neu zu gründen. Das Partnerschaftskonzept vereint die Sicherheit eines erprobten und modernen Praxiskonzeptes mit einem Höchstmaß an Entscheidungs- und Gestaltungsfreiheit – ganz ohne Beteiligung oder Mitspracherechte eines Dritten. Michael Steinbach, einer der Gründer und Geschäftsführer der Team Lieblings-Zahnarzt GmbH, verrät, worauf es unter anderem beim Gründen ankommt.

Interview: Marlene Hartinger

Michael Steinbach



... ist Co-Gründer der Team Lieblings-Zahnarzt GmbH und berät mit großem Know-how und Engagement angehende Praxisgründer bei ihrem „Abenteuer Niederlassung“.

Herr Steinbach, Sie sagen, man sollte beim Gründen eine Fünf-Jahres-Vision entwerfen. Warum dieser Zeitraum?

Die klassischen zwei bis drei Jahre Vorschau, wie sie zum Beispiel eine finanzierende Bank einfordert, sind unseres Erachtens zu knapp angesetzt, wenn es um die langfristige Selbstverwirklichung junger Gründer geht. Hier ermöglicht ein Entwurf von fünf Jahren, berufliche und private Ziele, einen hohen Grad an persönlicher Freiheit und Flexibilität zu durchdenken und anzuvisieren. Unser Ansatz für Gründer lautet: Richte dich und dein zukünftiges Leben nicht nach Praxisopportunitäten aus, sondern gestalte dir deine ganz persönliche Work-Life-Balance in deiner maßgeschneiderten Praxis. Um das zu erreichen, sollten bereits die ersten unternehmerischen

Schritte und Investitionen – sei es in Bezug auf den Standort, die Praxisgröße oder Behandleranzahl – unbedingt auf der Grundlage einer Vision von mindestens fünf Jahren fußen und auf deren Realisierung einzahlen.

Wie unterstützen Sie Gründer bei der Entwicklung eines solchen Zeitrahmens?

Indem wir einen Katalog von mehr als 50 Fragen gemeinsam mit den Gründern durchgehen. Dessen Antworten stellen die Grundlage der individuellen Vision dar, die uns in der Folge gemeinsam als Kompass dient. Dabei geht es um übliche Fragen nach Spezialisierungen und Prophylaxequote. Gleichzeitig aber gehen wir mit den Gründern weiterreichenden Fragen nach: Wie und wo möchtest du in fünf Jahren leben? Wie stellst du dir deine Familienplanung vor? Möchtest du längere Abwesenheiten, z. B. durch Reisen, möglich machen? Wie viele zahnärztliche Kollegen möchtest du einstellen? Aus den Antworten leiten wir die ganz persönliche Vision ab, welche wiederum über mögliche Standorte, passende Räumlichkeiten, die richtige Personalplanung und auch die Finanzplanung mit sinnvollen Investitionen im Zeitverlauf entscheidet. So entsteht am Ende eine ganzheitliche Strategie, die nicht nur das formell Notwendige beinhaltet, sondern



Michael Steinbach
[Infos zur Person]

auf dem Fundament aller Dimensionen der persönlich angestrebten Selbstverwirklichung fußt.

Wie viel Realität braucht eine praxistaugliche Vision?

Unsere Arbeit hat uns gezeigt: Wir bekommen die Zukunft, die wir uns wünschen, nur dann, wenn wir eine Vision von ihr haben, die wir uns auch konkret vorstellen können und die Bezugspunkte zur Realität hat. Meine Frau Christin hat ihre Vision der eigenen Praxis seit der Gründung 2016 Schritt für Schritt realisiert – mit ihrer persönlichen und unserer gemeinsamen selbst gewählten Work-Life-Balance. Mit dieser Erfahrung möchten wir Gründer als Partner unterstützen. Letztlich raten wir: Gerne richtig groß denken und sich mit Vorstellungskraft „reinfühlen“ in das künftige Leben mit der eigenen Praxis. Und dann besonnen und strategisch einen Schritt nach dem anderen gehen und kontinuierlich daran feilen, die eigene Vision, die sich natürlich wie das Leben selbst dynamisch weiterentwickeln darf, Realität werden zu lassen.

Weitere Infos unter:
www.teamliebblingszahnarzt.de und
www.liebblings-zahnarzt.de