



**„Am Ende war es gut,
dass ich mir alles
selbst erarbeitet habe“**

Dr. Lilly Qualen studierte bis 2015 an der Universität Leipzig Zahnmedizin und eröffnete im April 2018 ihre Zahnarztpraxis in Niendorf/Timmendorfer Strand.

INTERVIEW >>> In der **dentalfresh 2** 2020 berichtete Dr. Lilly Qualen, wie sie mit gerade einmal 26 Jahren ins kalte Wasser gesprungen ist und ihre eigene Zahnarztpraxis gegründet hat. Seit ihrer Existenzgründung praktiziert sie erfolgreich in Niendorf/Timmendorfer Strand. Mit Maximilian Voigt, Ansprechpartner und Berater für Existenzgründer bei der DAMPSOFT GmbH, sprach sie im zweiten Interview über Bedarfs- und Standortanalyse sowie rechtliche Herausforderungen und Finanzierungsfragen.

Text: Maximilian Voigt

Was waren für Sie die wichtigsten Pfeiler bei der Existenzgründung?

Für mich war es extrem wichtig, ein sicheres Back-up zu haben: Kollegen, ehemalige Chefs, Freunde und Familie, die mein Vorhaben unterstützen. Wäre ich auf mich allein gestellt gewesen, hätte ich eher gezweifelt. Menschen, die mich unterstützt haben, mich daran erinnerten, warum ich das alles mache, waren genauso wichtig wie passende Räumlichkeiten, Liquidität, ein finanzieller Puffer, falls alle Stricke reißen, und ein klares Ziel vor Augen.

Sicherheit war also ein wichtiger Faktor. Worauf konnten Sie verzichten – und worauf definitiv nicht?

Worauf ich verzichten konnte, ist viel Urlaub, weil ich das tatsächlich gar nicht so sehr brauche. Natürlich brauche ich schon Urlaub, aber ich sehne mich nicht so sehr danach. Dementsprechend hatte ich im ersten Jahr auch nur ganz wenig Freizeit. Worauf ich definitiv nicht verzichten kann, ist gutes Personal, das mich in meinem Vorhaben unterstützt. Das habe ich zum ersten Mal wirklich merken müssen, als eine Mitarbeiterin gegangen ist. Das ist aus meiner Sicht der Super-GAU. Generell kann ich also sagen: Ich verzichte lieber auf meine eigene Freizeit als auf ein gut eingespieltes Team. Zum Glück ist mein Team jetzt seit eineinhalb Jahren sehr stabil. Doch anfangs hatte ich auch meine Schwierigkeiten, die richtigen Mitarbeiter zu finden.

Was ist der Vorteil einer Neugründung im Gegensatz zu einer Praxisübernahme und wie wichtig ist die Standortanalyse?

Der größte Vorteil ist, dass alles, was in meiner Praxis steht, von mir persönlich ausgesucht und teilweise schon erprobt wurde. Bei einer Praxisübernahme gibt es zwar schon einen Patientenstamm und eine Grundlage, aber auch Altlasten. Behandlungsstühle, die vielleicht bald den Geist aufgeben, Zahnersatzgarantien und vieles mehr. Wenn bei mir etwas ausfällt, weiß ich genau, an wen ich mich zu wenden habe. Deshalb habe ich besonders darauf geachtet, Anbieter aus der Region zu wählen, die bei Bedarf schnell erreichbar sind. Die Standortanalyse ist sehr wichtig. Ich habe zum Beispiel geschaut, wie viele Kollegen mit welchen Schwerpunkten sich in der Gegend niedergelassen haben. Wichtig ist auch die regionale Altersstruktur der Pa-

DEN BERG IN ETAPPEN ANGEHEN!

Bei einer Existenzgründung kommen viele Fragen auf. Nach der Bedarfs- und Standortanalyse, den medizinrechtlichen Fragen und der Finanzierung hört es nicht auf.

Eine Checkliste für Existenzgründer gibt es nicht – noch nicht! Daran arbeitet Dr. Lilly Qualen gerade gemeinsam mit Dampfsoft. Bis dahin können Sie sich auf das nächste Gespräch mit Frau Dr. Qualen freuen, in dem es um die Themen Marketing, Praxis- und Qualitätsmanagement sowie Herausforderungen rund ums Personal gehen wird.

Erfahren Sie mehr in der nächsten Ausgabe
dentalfresh 4 2020!





© DAMPSOFT GmbH

Maximilian Voigt,
Existenzgründerberater der
DAMPSOFT GmbH.

DAMPSOFT GmbH
Infos zum Unternehmen



tienten, an der ablesbar ist, wie der Bedarf an Zahnärzten sich entwickeln könnte. Die Frage, die allem vorangestellt ist: Was gibt der Standort her?

Sind ländliche Strukturen generell aussichtsreicher als städtische?

Das würde ich so nicht sagen, es kommt darauf an, wie das persönliche Ziel aussieht. Auf dem Land sind eher Allrounder gefragt. Wenn man eine Spezialisierung verfolgt, kann auch eine Praxisgründung im Hamburger Stadtzentrum erfolgreich sein.

Worauf sollte man bei einer Neugründung achten?

Auf zukunftsorientiertes Denken. Ich habe darauf geachtet, dass meine Praxis barrierefrei ist und die Räumlichkeiten Erweiterungen zulassen, wie neue Behandlungszimmer. Ich bin zwar Einbehandler, aber ich schließe nicht aus, dass ich irgendwann auch Kollegen dazuhole.

Warum haben Sie sich zunächst für eine Einbehandlerpraxis entschieden?

Mehrbehandlerpraxen haben viele Vorteile, der größte ist sicherlich, dass

man nicht alles allein stemmen muss. Aber man muss sich natürlich auch abstimmen, kann nicht eigenmächtig entscheiden. Da muss wirklich alles harmonisieren, sowohl beruflich als auch privat. Dem wollte ich zunächst aus dem Weg gehen und mich ganz auf die Gründung konzentrieren. Der private und fachliche Rückhalt war durch Familie, Freunde und berufliches Netzwerk ja zum Glück da.

Rechtliches und Finanzen: Haben Sie hier externe Berater herangezogen?

Ich habe alles selbst recherchiert oder mich durch Kollegen und mein Depot informiert. Das war teilweise sehr kompliziert, denn im Internet gibt es zum Beispiel keine Businessplanvorlage zur Gründung einer Zahnarztpraxis. Ich habe Zahlen im KZBV-Jahrbuch recherchiert und versucht, alle Einnahmen und Ausgaben durchzurechnen. Mein Bankberater brachte es gut auf den Punkt: „Es kann so laufen, es kann sich auch ganz anders entwickeln.“ Das ist halt das Risiko, das man tragen muss. Am Ende war es gut, dass ich mir alles selbst erarbeitet

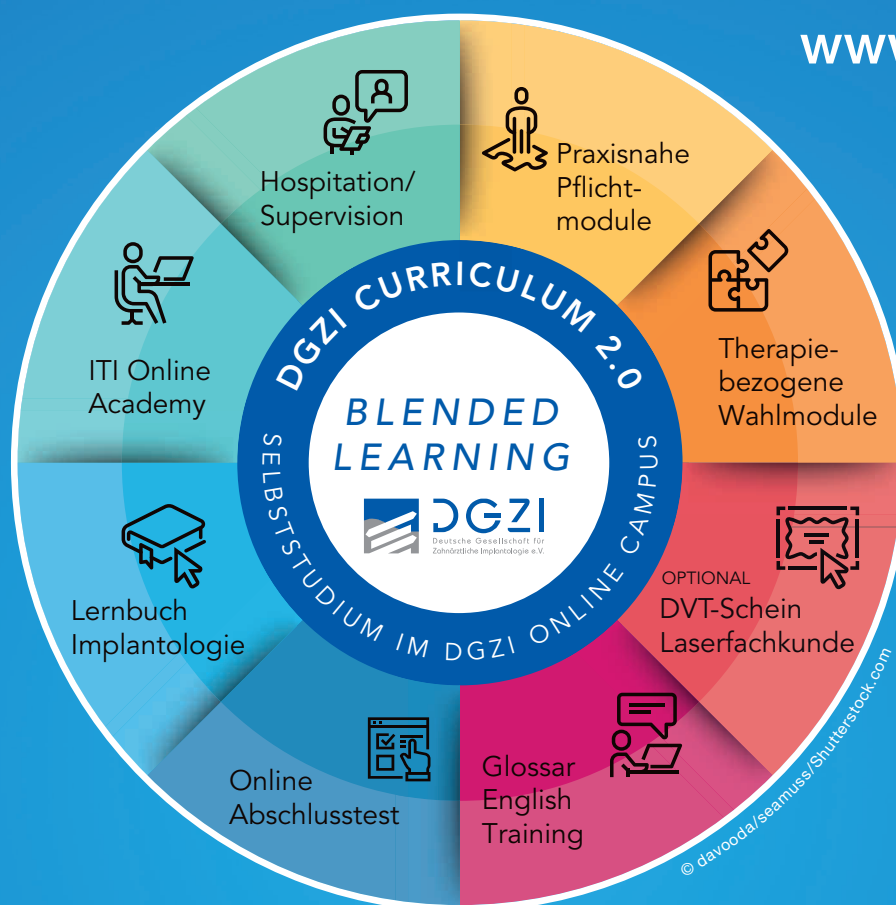
habe. So war ich gezwungen, mich detailliert mit meinem Profil, meinen Kompetenzen, meinem Konzept, den Risiken, den Markt- und Standortanalysen, aber auch mit Konkurrenzen und Zielgruppen wirklich auseinanderzusetzen. Das ist eine sehr gute Grundlage für alles Weitere. <<<

Zum Beitrag in der
dentalfresh 2 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.