



*Dr. Tatiana und Dr. Jöran Felgner
in ihrer Praxis für Zahnerhaltung
in Leipzig. (Foto: © Tom Thiele)*

Unser Ratschlag: Einfach machen!

Eine Praxisübernahme erscheint im ersten Moment ein sanfterer Einstieg in die Niederlassung – sie ermöglicht ein langsames Investitionstempo, hält weniger Risiken bereit und bringt einen bestehenden Patientenstamm mit sich. Den Vorteilen können jedoch ungeahnte Herausforderungen gegenüberstehen, wie das junge Zahnärztepaar Dres. Tatiana und Jöran Felgner aus eigener Erfahrung zu berichten weiß.

Autorin: Marlene Hartinger

Frau Dr. Felgner, Herr Dr. Felgner, Sie haben 2019 Ihre eigene Zahnarztpraxis für Zahnerhaltung in Leipzig eröffnet. Sie kommen beide aus anderen Regionen Deutschlands. Warum haben Sie sich für den Standort Leipzig entschieden?

Tatiana Felgner (TF): Die Entscheidung für unsere gemeinsame Selbstständigkeit fiel 2018 während unserer Anstellung an der Charité. Auch wenn Berlin als Praxisstandort für uns zwar organi-

satorisch einfacher gewesen wäre, da wir dort bereits über ein gutes Netzwerk verfügt haben, konnten wir uns beide nicht vorstellen, unseren Lebensmittelpunkt langfristig nach Berlin zu verlegen. In der Wahl eines geeigneten Praxisstandorts kamen für uns die Regionen rund um Halle an der Saale oder Düsseldorf infrage, da wir gebürtig aus diesen Gegenden stammen. Entschieden haben wir uns deshalb schluss-

endlich für Leipzig. Zum einen aufgrund des familiären Bezugs und zum anderen waren das hohe Entwicklungspotenzial der Stadt sowie der große Freizeitwert Leipzigs ein großer Reiz.

Wie einfach oder wie schwierig war es, eine Praxiseröffnung aus der Ferne vorzubereiten?

Jöran Felgner (JF): Aus unserer Sicht war die Praxisgründung aus der Ferne nur

mithilfe eines Beraters zu bewältigen. Dieser unterstützte uns bei der Suche nach einem geeigneten Standort und kümmerte sich um viele Formalitäten vor Ort. Einiges konnten wir so telefonisch regeln und somit die Fahrten nach Leipzig stark reduzieren.

Wie lange dauerte Ihre Suche nach einer passenden Immobilie für Ihre Niederlassung?

JF: Wir haben uns im Oktober 2018 das erste Mal mit einem Berater zusammengesetzt, um unsere Vorstellungen, Wünsche und Ziele hinsichtlich unseres Projektes einer eigenen Praxis zu definieren und zu konkretisieren. Eingeplant haben wir für diesen Prozess etwa zwei Jahre. Für uns stand von Anfang an eine Praxisübernahme im Vordergrund, auch wenn wir eine Neugründung nicht kategorisch ausgeschlossen haben. Allerdings hatte die Praxisübernahme für uns einige Vorteile, da diese einfach besser planbar war, was uns – aufgrund unserer damals noch bestehenden Tätigkeiten in Berlin – wichtig gewesen ist. Unsere Vorstellungen zur Praxisgröße und Lage waren ziemlich konkret: Innenstadtlage mit vier bis sechs Behandlungszimmern. Solche Praxen gibt es natürlich auch nicht wie Sand am Meer auf dem Markt. Mit diesen Vorstellungen machte sich unser Berater auf die Suche nach passenden Praxen, die möglichst zeitnah Nachfolger suchten. Auch wenn die erste Praxis für uns aufgrund des Entwicklungspotenzials nicht infrage kam, fanden wir im Dezember 2018 – durch Zufall und mit sehr viel Glück – die Praxis, die genau unseren Vorstellungen entsprach.

Wie gestalteten sich die Übernahme und die Absprachen mit der Vorbesitzerin?

TF: Die größte Schwierigkeit des Übernahmeprozesses war die Unsicherheit und emotionale Achterbahn, die mit ihr einherging, denn trotz unserer sofortigen Entscheidung für die Praxis noch bei der ersten Besichtigung zog sich die Übernahme über viele Monate und war von Unsicherheit und Überraschungen geprägt. Wir warteten mehrere Monate auf die Zusage der Gegenseite, in dieser Zeit änderte die Übergeberin aber fast wöchentlich ihre Meinung: Verkauf, kein Verkauf, Übernahme durch die angestellte Zahnärztin oder neue Kaufinteressenten. Für uns waren die Monate eine aufreibende Zeit, denn der Schritt in die Selbstständigkeit ist natürlich ein großer Sprung. Einerseits aus finanzieller, aber auch aus lebensorganisatorischer Sicht, denn wir wechselten damit auch unseren Lebensmittelpunkt in eine neue Stadt.

Das klingt unnötig anstrengend. Wie hat sich die Situation am Ende gelöst?

TF: Schlussendlich hatten wir Glück und konnten im Juni 2019 den Praxisübernahmevertrag unterzeichnen, die Übernahme war für Januar 2020 geplant. Die nächste Überraschung ließ allerdings nicht lange

CGM Z1.PRO - Meine Zukunft. Mein Weg.

cgm-dentalsysteme.de



ZAHNARZTSOFTWARE

„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.“



CompuGroup
Medical

Die größte Schwierigkeit des Übernahmeprozesses war die Unsicherheit und emotionale Achterbahn, die mit ihr einherging, denn trotz unserer **sofortigen Entscheidung** für die Praxis noch bei der ersten Besichtigung zog sich die Übernahme über viele Monate und war von Unsicherheit und Überraschungen geprägt.

auf sich warten: Zum Zeitpunkt der Vertragsunterzeichnung war die Übergeberin bereits seit mehr als einem Jahr nicht mehr in der Praxis tätig. Als das Team von der geplanten Praxisabgabe erfuhr, kam es zu großen Unsicherheiten bei den Mitarbeitenden, sodass der Praxisablauf nicht mehr gewährleistet werden konnte. Wir haben uns daher kurzerhand entschlossen, die Übernahme vorzuverlegen, und terminierten die Übergabe spontan für August 2019. Unsere Idealvorstellung einer Praxisübergabe – ein kollegiales Miteinander und gemeinschaftliches Projekt, bei dem am Ende die Übergabe des Lebenswerks des Abgebers an den Übernehmer steht – konnten wir leider nicht umsetzen. Nichtsdestotrotz sind wir froh, dass alles so gekommen ist, da man ja bekanntlich mit den eigenen Aufgaben wächst.

Wie haben Sie die Situation mit dem Personal weiter gehandhabt und was konnten Sie daraus lernen?

JF: Sobald es für uns möglich war, traten wir mit allen Mitarbeitenden der Praxis in Kontakt und signalisierten, dass wir an einer gemeinsamen Zukunft interessiert sind. Ein Vertrauensvorschuss unsererseits, da man sich natürlich nicht kennt. Das Praxisteam hat grundlegend positiv auf uns reagiert und war zunächst erleichtert, dass Arbeitsplatz und die Zusammenarbeit im Team erhalten werden können. Aber natürlich gab es auch Mitarbeiter, die den Weg nicht mit uns gehen wollten, dies traf auch auf die zahnärztlichen Kolleginnen zu. Rückblickend würden wir das Thema Übernahme aller Mitarbeitenden

entspannter angehen. Zu Beginn war es uns sehr wichtig, jeden mit auf unsere Reise zu nehmen, weshalb wir viel Zeit und Energie investiert haben. Mittlerweile wissen wir, dass man die Praxisphilosophie und Werte nicht jedem überstülpen kann. Heute arbeiten nur noch drei der ehemaligen vierzehn Mitarbeitenden des „alten Teams“ mit uns zusammen. Auch wenn uns Bekannte vorgewarnt haben, dass nicht alle Mitarbeitenden durch die neue Praxisleitung übernommen werden wollen, waren wir uns sicher: Bei uns wird das anders sein – am Ende war es das aber nicht. Heute haben wir ein großartiges Team mit insgesamt siebzehn Teammitgliedern und sind sehr stolz auf jeden Einzelnen – vor allem darauf, wie wir unsere Praxisphilosophie leben.

Neben dem Personal sind auch die Patienten eine Größe, die man bei einer Praxisübernahme nicht sofort einschätzen kann: Was waren da Ihre Erfahrungen?

JF: Mit Beginn des vierten Quartals sind wir mit vollen Bestellbüchern gestartet – ein toller Einstieg und ein wesentlicher Vorteil gegenüber einer Neugründung. Ein Vorteil war auch, dass die Vorgängerpraxis unserem Konzept zwecks der Ausrichtung (Zahnerhaltung) und auch von der Preisstruktur sehr ähnlich war. Trotzdem merkte man schnell, dass die Patienten seit Jahren treue Stammgäste waren und zum Teil nicht zu uns passten. Ähnlich wie mit den Mitarbeitenden machte auch der Patientenstamm einen Wandel durch. Unserer Meinung nach ist das ein völlig normaler Prozess, und das ist auch gut so.

Alles zusammengefasst: Was hat Sie Ihr Projekt „Niederlassung“ vor allem gelehrt?

TF: Dass man sich nicht beirren lassen und der eigenen Vision folgen sollte. Man muss auf das eigene Bauchgefühl hören – besonders im Bereich der Personalentscheidungen, da muss es einfach menschlich passen. Zudem sollte man sich vor Augen führen, was bereits geschafft wurde, und dies muss auch gewürdigt werden, sonst verliert man sich in niemals endenden To-do-Listen. Unser Ratschlag: Einfach machen!

Noch nicht satt gesehen?



Hier geht's zum
Video.



GEMEINSAM AUF ERFOLGSKURS MIT DAMPSOFT AN IHRER SEITE



Als Lösungsanbieter unterstützen wir Existenzgründer ganz besonders dann, wenn es darauf ankommt: In der Startphase der eigenen Praxis. Sie wollen auch durchstarten?



Bleiben Sie auf dem Laufenden:

info@dampsoft.de | www.dampsoft.de/startup



DAMPSOFT
Die Zahnarzt-Software