



Praxisübernahme

Selbstständigkeit bedeutet Flexibilität

| Katarina Paul

Wenn etwas passiert, dann alles auf einmal. Das Gefühl kennen Dr. Jasmin Bernhart und Dr. Miha Brezavscek sehr gut, denn sie sind innerhalb eines Jahres sowohl Eltern als auch Praxisinhaber geworden. In unserer Existenzgründer-Reihe berichten sie von den Vorteilen einer Praxisübernahme und davon, wie sich Beruf und Familie vereinbaren lassen.

Dass es die Selbstständigkeit werden soll, war für beide zuletzt sehr klar. Sie mochten ihre Jobs an der Uniklinik, aber irgendwie sollte da noch etwas anderes kommen. Dr. Jasmin Bernhart und Dr. Miha Brezavscek sind auf die Gebiete zahnärztliche Prothetik, Ästhetik und Implantologie spezialisiert, haben eine hochwertige Ausbildung, etliche Jahre Berufserfahrung und selbst Assistenzzahnärzte betreut: perfekte Voraussetzungen, um sich niederzulassen. „Wir sind in einer besonders glücklichen Situation: Wir sind nicht

nur zu zweit, sondern haben auch das gleiche Behandlungskonzept. Eine Einzelpraxis wäre für mich persönlich nichts gewesen“, resümiert Jasmin Bernhart.

Sorgen, dass es nicht klappen könnte in der Selbstständigkeit, hatten sie nicht. „Wir kennen viele Kollegen, bei denen es gut funktioniert. Klar, es ist anstrengend, aber wir arbeiten gerne und ich sehe da kein großes Risiko. Was wir jedoch nicht machen wollten, war eine Praxis neu gründen“, berichtet Bernhart. Auch diese Option sei ihnen immer mal wieder vorgeschlagen worden,

Das Praxisteam der Zahnarztpraxis Dr. Bernhart | Dr. Brezavscek im Millennium Tower Radolfzell.

als sie sich auf die Suche nach einer Praxis im süddeutschen Raum gemacht haben. „Die Investition bei einer Neugründung ist vielleicht nicht unbedingt größer als bei einer Übernahme, denn auch hier müssen meist weitere finanzielle Ausgaben beispielsweise in Renovierung und Anschaffungen etc. getätigt werden, aber man sitzt halt erstmal ohne Patienten da und muss alles neu aufbauen. Da müsste man schon einen Ort wählen, wo ein Zahnarzt dringend gebraucht wird, um das Bestellbuch von Anfang an voll zu bekommen“, ergänzt sie.

Planung unter Langfristigkeitsfokus ideal

Ist diese grundsätzliche Entscheidung für die Übernahme getroffen, folgen naturgemäß viele weitere. Zum Beispiel die der angestrebten Größe. „Wir haben uns zwei Varianten überlegt und entsprechend unterschiedliche Praxen angeschaut: Entweder was kleines Nettes für den Start, um loszulegen – oder eine Praxis mit Expansionspotenzial, in der man auch räumlich viele Möglichkeiten hat, ohne gleich komplett umbauen zu müssen. Vor allem wollten wir mit der Praxis nicht in fünf oder zehn Jahren, wenn es gut läuft, umziehen, was immer mit Stress und unvorhersehbaren Kosten verbunden ist.“ Diese Wahl wohlüberlegt zu treffen, befürwortet auch Existenzgründer-

coach Nadja Alin Jung: „Die wichtigste Frage ist: Was will ich selbst, was ist meine Vision? Ein „richtig“ oder „falsch“ gibt es da nicht. Für den einen ist die kleine Praxis perfekt, für den anderen ungeeignet, weil sie sich eigentlich nicht mit dem Zielbild vereinbaren lässt.“ Bernhart und Brezavscek entschieden sich zugunsten der Variante „größer und flexibler“. „Und gefallen musste sie uns natürlich auch“, lacht Bernhart.

Fündig geworden sind sie schließlich in Radolfzell am Bodensee mit einer traumhaften Aussicht auf die Stadt und den See: sieben Behandlungsräume, davon aktuell drei für Prophylaxe. „Wir haben gleich Potenzial in der Praxis gesehen. Bei der insgesamt großen Räumlichkeit und den sieben Behandlungszimmern haben wir jede Möglichkeit, das auch mal umzugestalten“, so Bernhart. Ob die Praxis tatsächlich zu ihnen passt und sie zu der Praxis, haben die beiden ausprobiert: Drei Monate haben sie mit ihrem Vorgänger mitgearbeitet, bevor sie die Leitung zum 1. April 2015 übernommen haben. „Für einen begrenzten Zeitraum kann ich das jedem empfehlen. Ein großer Vorteil ist zum Beispiel, dass man viel besser einschätzen kann, welchen Patientenstamm man übernimmt. Durch die Probemonate wurde der Übergang für uns auch deshalb einfacher, weil wir die Abläufe in der Praxis schon kannten und somit schon vor der Übernahme uns Gedanken über mögliche Veränderungen machen konnten. Welche Strukturen möchte man beibehalten, welche ändern? Wie kann man Personalressourcen besser nutzen und vieles mehr?“ Im Falle einer geplanten Übernahme eine Probezeit zu vereinbaren, empfiehlt auch Praxisberaterin Nadja Alin Jung. Aber: Natürlich verlaufe das nicht immer ganz ohne Reibungen: „Es ist schon für alle Seiten eine Herausforderung: Um einen guten Einblick in den Praxisalltag zu erlangen, müssen sich zunächst die künftigen Eigentümer in das bestehende Praxiskonzept integrieren. Und auch dem Abgeber/der Abgeberin fällt es nicht immer leicht, nach vielen Jahrzehnten Chef/Chefin in der eigenen Praxis zu sein, plötzlich loszulassen. Ich denke aber, wenn man sich

dessen bewusst ist, kann man gut damit umgehen und die Vorteile überwiegen.“

Überzeugt von Anfang an

Die Praxisberaterin und die beiden Neuunternehmer hatten sich an der Uniklinik in Freiburg im Breisgau kennengelernt, als Nadja Jung dort einen Vortrag hielt. „Ich hatte gleich das Gefühl: Sie versteht, worauf es uns bei einer Existenzgründung ankommt, wichtige Punkte die man als Gründer zu Beginn leicht übersieht, die wir uns aber für unsere Praxis vorstellen: Eine professionelle und nachhaltige Außendarstellung, um langfristig erfolgreich zu sein. Vor allem hat uns ihr großes Gespür für Ästhetik und für die Wünsche der Patienten gefallen. Das sieht man an den Praxen, die sie betreut: Alles sehr modern, aber nicht kühl sondern menschlich und für die Patienten ansprechend. Das Marketing-Know-how, kombiniert mit dem Know-how aus bestehenden erfolgreichen Zahnarztpraxen, hat uns überzeugt“, erinnert sich Bernhart. Aus ihrer Erfahrung wusste Jung auch zu berichten, wie lohnend ein Patientenbrief im Vorfeld der Übernahme ist. „In diesem Fall war besonders klasse, dass der abgebende Zahnarzt in dem Patientenbrief auch zu Wort kam und seine Nachfolger gleichsam vorgestellt und empfohlen hat. Das ist natürlich Gold wert“, freut sich Nadja Jung. Bernhart bestätigt: „Wir wurden häufig von Patienten auf den Brief angesprochen, man hat gemerkt, sie nahmen das sehr positiv und interessiert auf. Ich kann das nur empfehlen, denn ohne Brief fühlen sich viele schon sehr ins kalte Wasser geworfen.“ Gerade am Anfang heißt es ohnehin: Geduld haben. „Beratung und Aufklärung nehmen im Augenblick noch viel Zeit ein. Aber selbstverständlich muss erst ein Vertrauensverhältnis wachsen – gerade dann, wenn man Dinge anders machen möchte als das bisher der Fall war. Bei der Umsetzung von Änderungen muss man vor allem bei langjährigen Patienten Fingerspitzengefühl besitzen“.

Praxismarketing – mehr als „nur“ Werbung

Neben dem Patientenbrief, der primär der Bindung der Bestandspatienten diene, unterstützte Jung auch beim

SUNSTAR



GUM® PAROEX®



GUM® PAROEX® 0,06 %
zur täglichen Pflege für
gesundes Zahnfleisch.

- Zur Reinigung und Pflege von gereiztem Zahnfleisch.
- Fördert den langfristigen Schutz vor Zahnfleischproblemen.
- Antibakterielle Inhaltsstoffe wie CHX und CPC zum Schutz vor Zahnfleischbluten.
- Mit Vitamin E, Aloe Vera und Provitamin B5 zur Revitalisierung des Zahnfleisches.
- Angenehm frischer Geschmack.

Mehr Produktinformationen unter:
www.GUM-professionell.de



Sunstar Deutschland GmbH
Telefon Apotheke: +49 7673 885 10833
Telefon Zahnarzt: +49 7673 885 10855
service@de.sunstar.com

Dr. Jasmin Bernhart und Dr. Miha Brezavscek mit ihrem Sohn.

Organisieren einer Eröffnungsveranstaltung, die in erster Linie auf neue Patienten abzielte. „Das war unglaublich“, lacht Bernhart. „Wir hatten über 200 Gäste – und ehrlich gesagt gar nicht damit gerechnet, dass die Menschen so viel Interesse an den neuen Zahnärzten in der Stadt haben würden.“ An diesem Tag haben die Neuinhaber ihr Konzept vorgestellt und auch Partnern wie dem Dentallabor ermöglicht, sich zu präsentieren. „Es war wirklich sehr nett, die Patienten hatten auch einen großen Redebedarf und haben die Gelegenheit genutzt und sich vorgestellt. Allein an diesem Tag konnten wir viele Termine im Bestellbuch vereinbaren. Toll war auch das Feedback von vielen zahnmedizinischen Mitarbeiterinnen, die auf uns aufmerksam wurden und die Gelegenheit genutzt haben, sich an diesem Tag persönlich vorzustellen und ihre Bewerbung anzukündigen“, freut sich Bernhart.

Diese Rückmeldung freut auch Nadja Jung, die die Entwicklung der gestalterischen Linie der Praxis eng begleitet hat. „Von der Webseite über Printmedien und Empfehlungsmarketing für die Bestandpatienten – wenn alles



aus einem Guss ist und einen hohen Wiedererkennungswert hat, muss man nachher noch nicht mal mehr die Adresse et cetera drauf schreiben – die Praxis wird zur Marke“, so Jung. Basis der Außendarstellung war ein Fotoshooting, das sowohl die beiden Ärzte und ihr Team als auch die schönen lichtdurchfluteten Räumlichkeiten im Radolfzeller Millennium Tower richtig in Szene setzte. Gerade das Thema Bildsprache stand für die Praxisberaterin im Fokus, um die Emotionen auf Website und Printmittel entsprechend zu wecken und die Praxis so in Szene zu setzen, dass man neugierig wird.

Flexibilität – das schönste Geschenk der Selbstständigkeit

Nach den ersten Monaten in der eigenen Praxis sind Dr. Jasmin Bernhart und Dr. Miha Brezavscek nach wie vor begeistert. Trotz der Herausforderungen, die dieses Modell natürlich auch mit sich bringt. „Wenn man nicht so viel Erfahrung als Unternehmer hat, braucht man mit Sicherheit etwas Zeit oder auch Unterstützung, um sich in die betriebswirtschaftliche Seite einzuarbeiten, um die Zahlen zu verstehen. Durch meine Arbeit an der Uniklinik im Bereich des Managements war ich hier klar im Vorteil. Aber ich sehe auch viele Vorzüge für die Familie“, sagt Bernhart. Ihr Sohn kam zwei Monate vor dem Umzug an den Bodensee zur Welt, sämtliche Termine bei Banken, Beratern etc. hat sie parallel zu ihrem Job an der Uniklinik schwanger absolviert. „Eine Gründungsphase mit Kind und Umzug ist schon heiß. Ich glaube, das geht nur zu zweit bzw. eine Berufsausübungsgemeinschaft hat da große

Vorteile. Wenn unser Sohn zum Beispiel heute mal krank ist und Fieber hat, kann mein Partner wichtige Patienten übernehmen. Ich bin generell sehr flexibel, was meine Arbeitszeit in der Praxis angeht. Im Angestelltenverhältnis könnte ich nicht mal 80 Prozent, mal 50, mal 20 oder stundenweise kommen. Wenn man selbst Chef ist, kann man das ganz anders organisieren.“ Und noch einen Aspekt weiß die Gründerin zu schätzen: „Vor allem in der Niederlassungsphase muss sehr viel im Hintergrund erledigt werden, was ohnehin besser geht, wenn man nicht von Anfang an vollen Patientenkontakt hat. Gestaltung des Auftretens, Buchhaltung, Finanzen, Materialverwaltung – darüber kann ich mir auch im Homeoffice gut Gedanken machen. Ich bin nicht für längere Zeit raus aus dem Job, wie das der Fall im Angestelltenverhältnis wäre. Und zugleich kann ich meinem Kind gerecht werden. Das finde ich wirklich super.“



Nadja Alin Jung
Infos zur Person

kontakt.

Nadja Alin Jung

Dipl.-Betriebswirtin
m2c | medical concepts & consulting
Tel.: 069 46093720
info@m-2c.de
www.m-2c.de

Dr. Jasmin Bernhart Dr. Miha Brezavscek

www.zahnarzt-praxis-radolfzell.de

ANZEIGE

 **DentiCheck** Aktives Bewertungsmanagement.
Gutes Online-Image.

Wie wird Ihre Praxis
im **Internet** bewertet?



**Wir machen für Sie den
Bewertungs-Check**

Jetzt unverbindlich anmelden
unter www.dentichck.de
oder Tel.: 06102 370 63 117.



„Feiern Sie mit uns!“

Die Ärztliche Unternehmensgruppe Büdingen wird 90 Jahre.
büdingendent feiert das Jubiläum mit limitiertem
iQ factoring Jubiläumspaket und großem **Gewinnspiel**.
Erfahren Sie jetzt mehr unter www.buedingen-dent.de/90jahre

 06042 882324

 06042 882478

büdingendent
Ein Dienstleistungsbereich der Ärztlichen VerrechnungsStelle Büdingen GmbH
Gymnasiumstraße 18-20 | 63654 Büdingen

90 JAHRE. VON ÄRZTEN FÜR ÄRZTE.