

Thies Harbeck

# Existenzgründung mit Zukunft – Teil 2



**PRAXISMANAGEMENT** Wer sich nach dem Studium der Zahnmedizin für die Selbstständigkeit entscheidet, eröffnet sich Chancen, muss aber auch einigen Fallstricken ausweichen. Dimitri Schulz hat sich den Traum von der eigenen Praxis erfüllt – mit Sorgfalt, Elan und der Unterstützung der OPTI Zahnarztberatung. Im Interview berichtet er über den Wert einer guten Vorbereitung, administrative Pflichten und die wichtige Rolle des Personals für den Praxiserfolg.

**Thies Harbeck:** Stand der Schritt, eine Praxis zu übernehmen und als freiberuflicher Zahnarzt zu arbeiten, für Sie von Anfang an fest?



**Dimitri Schulz:** Ich bin seit dem 1. Oktober 2015 in eigener Praxis in Stuttgart-Feuerbach niedergelassen. Der Schritt zur Selbstständigkeit stand für mich schon immer fest. Die Vorbereitung ist hierbei jedoch sehr wichtig für den Erfolg. Denn wer als Existenzgründer blauäugig Entscheidungen trifft, ohne sich vorher über alle zur Verfügung stehenden Möglichkeiten zu informieren, geht möglicherweise finanzielle Verpflichtungen ein, die ihn gleich zu Beginn seiner Karriere enorm belasten – ein Fehler, der nicht nur die Wirtschaftlichkeit der Praxis beeinträchtigt, sondern sich unter Umständen auch auf die Psyche des Zahnarztes und seine Arbeitskraft auswirkt.

Welche wichtigen Fragen waren im Vorfeld zu klären?

Zunächst einmal ist es wichtig, die richtigen Berater zu finden. Entsprechende Foren erweisen sich oft als Goldgrube, weil junge Existenzgründer dort Empfehlungen von erfahrenen Kollegen einholen können. Weitere Möglichkeiten sind Fachliteratur, Informationsveranstaltungen von Finanzdienstleistern, Firmen aus der Dentalbranche, Steuerberatungskanzleien oder der KZV. Wobei vieles dabei kritisch zu hinterfragen ist.

Auf dieser Basis sollte der zukünftige Praxischef noch einmal in sich hineinhorchen und einen Rahmen festlegen. Ausschlaggebend sind beispielsweise Lage, fachliche Schwerpunkte, Konzept oder Investitionsvolumen. Bei den nun folgenden Praxisbesichtigungen muss er einigen Stolpersteinen ausweichen und vor allem die richtigen Fragen stellen: Welche Schwerpunkte hatte der abgebende Kollege? Waren Mehrkostenvereinbarungen eingeführt? Wie lese ich die betriebswirtschaftliche Analyse richtig? Wie ist der Kollege menschlich zu bewerten?

Fällt dann eine Praxis in die nähere Auswahl, liefern Hospitationstage wertvolle Erkenntnisse – ebenso wie eine Standort- und Umfeldanalyse. Welche Informationen heute zugänglich sind, hat mich überrascht. Marktforschungsdaten geben zum Beispiel Einblicke in die Einkommensverhältnisse in einem bestimmten Gebiet oder informieren

den Existenzgründer im Voraus über die Konkurrenzsituation vor Ort, sodass sich dieser optimal positionieren und seine Chancen abwägen kann.

Jetzt ergibt es Sinn, mit der Unterstützung kompetenter Berater einen Businessplan und eine Praxisphilosophie zu erarbeiten.

Auch beim Gang zur Bank empfiehlt es sich, auf das Fachwissen eines vertrauenswürdigen Finanzberaters zurückzugreifen. Ich würde einem Kollegen immer empfehlen, bezüglich der Investitionssumme zunächst bescheiden anzufangen und im Bedarfsfall später aufzustocken.

**Hatten Sie eine konkrete Vorstellung davon, welche Praxisphilosophie Sie umsetzen wollten und wie Sie diese in der Außendarstellung präsentieren können?**

Grundsätzlich war und ist es mein Anspruch, hochwertige Zahnmedizin mit familiärem Charakter anzubieten. Diese Ausrichtung bot sich auch schon wegen des Patientenstamms der Praxis, die ich übernehmen wollte, an. Kinder wie auch Erwachsene sollen sich bei uns wohlfühlen. Damit sich die Praxisphilosophie auch in der Außendarstellung widerspiegelt, ist ein spezialisierter Partner, der während der turbulenten Zeit der Übernahme die vielfältigen damit zusammenhängenden Teilaufgaben erfüllt, hilfreich. Hierzu gehören nicht nur Konzeption und Organisation des Marketings oder die Planung



Das Team um Zahnarzt Dimitri Schulz.

- Meiner Meinung nach verlassen sich zu viele allein auf fachliche Qualifikationen. Diese setzen Patienten allerdings voraus. Profil zeigt eine Praxis deshalb durch die „Soft Skills“. Die eigene Menschlichkeit, die Fähigkeit, ein Team zu führen und Patienten zu gewinnen und zu binden ...

der Website. Auch Zeitungsanzeigen, Terminezettel und Briefpapier, die dem Profil der Praxis entsprechen, müssen gedruckt werden. Nicht zuletzt sollte der neue Praxischef auch eine Eröffnungsfeier einplanen.

**Zu den Aufgaben eines Praxischefs gehört nicht nur die Patientenbehandlung. Welche weiteren Pflichten muss ein Existenzgründer im Auge behalten?** Wer eine eigene Praxis betreibt, sollte den bürokratischen Aufwand in Verbindung mit dem gesetzlich vorgeschriebenen QM-System, dem BuS-Dienst und den Hygienerichtlinien nicht unterschätzen. Konkret heißt das: Die Abende nach dem eigentlichen Feierabend werden lang und die Wochenenden verschwimmen mit den Montagen. Abenteuerlich findet so mancher Existenzgründer wohl auch die Vorgaben des RKI/KRINKO. Die neuen teureren Geräte am Markt und die kostenintensiven Wartungs- und Validierungsintervalle treffen viele Kollegen hart. Darüber hinaus herrscht Unklarheit darüber, von welcher Seite ein Praxischef Hilfe und verbindliche Hinweise bekommen kann – zum Beispiel im Rahmen der Vorbereitung auf eine Praxisbegehung. Wer sich an den BuS-Dienst

wendet, muss bis zu einem Jahr auf eine Probebegehung warten.

**Welchen guten Rat würden Sie aus Ihrer Erfahrung heraus jungen Kollegen oder Kolleginnen auf dem Weg in die Selbstständigkeit geben?**

Meiner Meinung nach verlassen sich zu viele allein auf fachliche Qualifikationen. Diese setzen Patienten allerdings voraus. Profil zeigt eine Praxis deshalb durch die „Soft Skills“. Die eigene Menschlichkeit, die Fähigkeit, ein Team zu führen und Patienten zu gewinnen und zu binden, kann eine Atmosphäre schaffen, die die Praxis zum Selbstläufer macht. Am Sinnvollsten investiert der Chef in die eigenen Mitarbeiter. Dabei geht es nicht vorrangig um Geld, sondern um Wertschätzung und Vertrauen. Es lohnt sich, sein Team „richtig“ kennenzulernen. Außerdem möchte ich Praxisgründern zu mehr Eigeninitiative im Rahmen der Praxisgründung ermutigen. Es muss beispielsweise nicht für alle die beste Lösung sein, die Einrichtung der Praxis durch ein Depot vornehmen zu lassen. Wer sich zunächst selbst über alle zur Verfügung stehenden Möglichkeiten informiert, fährt möglicherweise besser.

Abschließend lässt sich sagen, dass ich meinen Beruf immer noch als Berufung sehe. Deshalb lautet mein Rat an Existenzgründer: Wertschätzung für das Team und die Patienten und ein adäquates Behandlungshonorar sind ein guter Anfang und damit halbe Arbeit. Dann bleibt auch genug Zeit für die Work-Life-Balance.

Vielen Dank für dieses Gespräch.

*Teil 3 der Serie erscheint in der ZWP 7+8/16.*

## INFORMATION

### OPTI Zahnarztberatung GmbH

Gartenstraße 8  
24531 Damp  
Tel.: 04352 956795  
[www.opti-zahnarztberatung.de](http://www.opti-zahnarztberatung.de)

Infos zum Autor

