

ZU WACHSTUM UND STRUKTUR:

Wie Praxen organisatorische Stabilität gewinnen

Ein Beitrag von Andreas Rötger

[UNTERNEHMERTUM]

Wachsende Zahnarztpraxen stehen häufig vor der Herausforderung, wirtschaftlichen Erfolg mit klarer Organisation und stabiler Führung in Einklang zu bringen. Auch Zahnarzt Dr. Sebastian Schmidt aus Worms sah sich mit steigender Komplexität konfrontiert: Zwei Standorte, ein größer werdendes Team und zunehmende organisatorische Anforderungen stellten die Praxis vor die Frage, wie sich der Betrieb langfristig planbar und unabhängig von persönlicher Präsenz führen lässt. Deshalb entschied sich Dr. Schmidt für eine Zusammenarbeit mit Medentcon (Dr. Eduard Stappler und Andreas Rötger), um die Praxis unternehmerisch weiterzuentwickeln und strukturell neu aufzustellen.

Mit der Erweiterung auf einen zweiten Standort zeigten sich organisatorische Schwächen deutlich. Solange Dr. Schmidt dauerhaft vor Ort war, konnten viele Defizite durch persönliche Präsenz kompensiert werden. „Seit ich den zweiten Standort habe und nicht mehr immer vor Ort sein kann, sind natürlich gnadenlos alle Schwächen aufgedeckt worden“, beschreibt er diese Phase.

Bisheriges Modell greift nicht mehr

Prozesse, die zuvor über kurze Abstimmungen und spontane Entscheidungen funktionierten, reichten unter den neuen Rahmenbedingungen nicht mehr aus. „Was ich vorher mit meiner Person einfach wettmachen konnte, weil ich vor Ort war – kurze Fragen, wie wir was machen – das hat jahrelang wunderbar funktioniert“, so Dr. Schmidt. Mit wachsendem Team stieß dieses Modell jedoch an klare Grenzen.

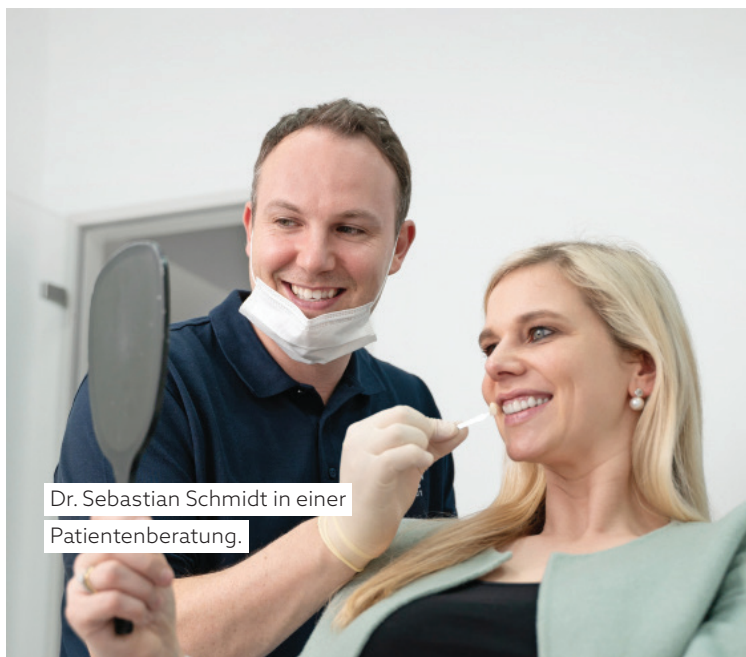


„Wachstum braucht ein stabiles Fundament. Heute führen wir die Praxis unternehmerisch und unabhängig von meiner ständigen Vor-Ort-Präsenz.“

(Dr. Sebastian Schmidt)

© Karsten Winegeart – unsplash.com

* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.



Dr. Sebastian Schmidt in einer
Patientenberatung.

Besonders in der zweiten Praxis zeigte sich die Abhängigkeit von der Person des Inhabers. Dr. Schmidt war dort nur an zwei halben Tagen pro Woche vor Ort, dennoch liefen zentrale Entscheidungen weiterhin über ihn. „Ich komme nur zwei halbe Tage in die zweite Praxis und dann stehen sie quasi schon Schlange vor mir“, schildert er den Alltag. Für ihn wurde klar, dass diese Form der Praxisführung langfristig nicht tragfähig war.

Systematische Neustrukturierung

In der Zusammenarbeit mit Medentcon lag der Fokus darauf, diese Abhängigkeiten systematisch aufzulösen. Andreas Rötger begleitete dabei vor allem die operative Umsetzung, Prozessoptimierung und organisatorische Steuerung. Gemeinsam unterstützten sie Dr. Schmidt dabei, Vorgehensweisen zu hinterfragen, Verantwortlichkeiten klar zu definieren und die Praxis weiterzuentwickeln.

Konsequente Digitalisierung

Ein zentraler Bestandteil dieser Entwicklung war die Digitalisierung der Abläufe. „Wir haben beide Praxen komplett auf papierlos umgestellt“, berichtet Dr. Schmidt. Was zunächst mit großem Aufwand verbunden war, erwies sich im Alltag als Entlastung. Administrative Tätigkeiten wurden effizienter, Informationen schneller verfügbar und Abläufe transparenter.

Die greifenden Prozesse wirkten sich auch unmittelbar auf die persönliche Arbeitsbelastung aus. Während administrative Aufgaben früher regelmäßig bis spät in den Abend reichten – „ich saß hier immer abends bis halb elf noch am PC“ –, reduzierte sich der zeitliche Aufwand spürbar. Die Praxis begann, zunehmend eigenständig zu funktionieren.

Teamzuwachs als neuer Schwerpunkt

Parallel zur strukturellen und digitalen Weiterentwicklung wuchs das Team erheblich. Die Mitarbeiterzahl verdoppelte sich nahezu. Während zuvor Personalmangel und Überlastung dominierten, verschob sich der Fokus spürbar. „Jetzt haben wir andere Probleme“, beschreibt Dr. Schmidt die Situation. Heute geht es vor allem darum, ein großes Team sinnvoll zu steuern und Aufgaben klar zu verteilen.

Souverän in der Behandlung:

Wenn die Praxis als System stabil funktioniert, gewinnt der Inhaber die Freiheit zurück, dort präsent zu sein, wo er am meisten gebraucht wird – am Patienten.

Wachstum planbar machen:
Jetzt den ersten Schritt zur System-
praxis gehen

Wer wissen möchte, wie auch die eigene Praxis von klaren Strukturen, planbarem Wachstum und messbaren Ergebnissen profitieren kann, findet bei Medentcon den richtigen Ansprechpartner. Im **kostenfreien** 01-Gespräch erhalten Inhaber/-innen eine individuelle Auswertung ihrer Praxissituation, konkrete Handlungsempfehlungen und einen klaren Überblick über die wichtigsten Hebel für mehr Umsatz, Gewinn und unternehmerische Freiheit.



Hier gehts
zum **kostenfreien**
01-Gespräch.

Fazit

Heute steht die Praxis von Dr. Sebastian Schmidt in Worms auf einem stabilen unternehmerischen Fundament. Zwei Standorte, ein stark gewachsenes Team, digitale Prozesse und klar strukturierte Abläufe ermöglichen weiteres Wachstum, ohne erneut in eine Abhängigkeit von persönlicher Präsenz zu führen. Der Praxisalltag ist planbarer geworden und zeigt, dass nachhaltiger Erfolg vor allem durch Struktur, Digitalisierung und konsequente unternehmerische Entwicklung entsteht. ■

Mehr Infos auf www.medentcon.de.