

# VORSORGE IST BESSER ALS NACHSORGE

Will sich ein Zahnarzt mit seiner eigenen Praxis selbstständig machen, sollte er das auf keinen Fall im Alleingang tun. Viele unterschätzen jedoch häufig die unternehmerischen Qualitäten, die bei einer Praxisgründung gefordert sind. Professionelle Berater geben Sicherheit und steigern die Erfolgsaussichten. | THIES HARBECK

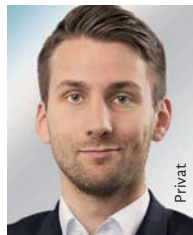
Aus Fehlern zu lernen mag eine gängige Taktik sein, um ein Vorhaben in die Tat umzusetzen. Im Fall einer Praxisgründung kommt diese Vorgehensweise den Zahnarzt jedoch meist teuer zu stehen. Zu hoch sind die Risiken und besonders die Summen, die auf dem Weg in die Selbstständigkeit zu Buche schlagen. Es stellt sich also die Frage, warum viele angehende Praxisbetreiber ein so vielschichtiges Projekt ohne professionelle Unterstützung in Angriff nehmen? Schließlich geht es um die wirtschaftliche und berufliche Existenz.

## GRUNDLAGEN IN BWL

Kaum ein Handwerker oder Dienstleister eröffnet ein Geschäft ohne Steuerberater oder Marketingagentur. Zahnärzte ohne Erfahrungen mit der Freiberuflichkeit unterschätzen jedoch häufig die unternehmerischen Qualitäten, die im Rahmen einer Praxisgründung gefordert sind. Betriebswirtschaftliche Grundlagen, Personalführung, Organisation und Außendarstellung stehen an keiner Zahnmedizinischen Fakultät im regulären Studienplan – sind aber unabdingbar, um eine Praxis von Anfang an richtig aufzustellen und zukunftsorientiert weiterzuentwickeln.

## FRÜHE VORBEREITUNGEN

Ein solider Finanzierungsplan ist die Grundlage jeder Existenzgründung. Experten empfehlen, mindestens ein Jahr vor der angestrebten Praxiseröffnung mit den Vorbereitungen zu beginnen. Wer beim Gang zur Bank auf das Fachwissen eines vertrauenswürdigen Finanzberaters



**Thies Harbeck**  
ist Geschäftsführer der OPTI Zahnarztberatung GmbH. OPTI unterstützt Praxen deutschlandweit in den Bereichen Betriebswirtschaft, Organisation, Marketing, Praxisanalyse, Führung und Personal. [harbeck@opti-zahnarztberatung.de](mailto:harbeck@opti-zahnarztberatung.de)

zurückzugreift, vermindert das Risiko, sich schon zu Beginn der Selbstständigkeit über Gebühr finanziell zu belasten. Bezüglich der Investitionssumme empfiehlt es sich, Immer einen finanziellen Puffer einzukalkulieren. Für einen genaueren Überblick bezüglich des finanziellen Aufwands muss der Zahnarzt im Voraus Angebote einholen, zum Beispiel bei diversen Depots.

Auch im weiteren Verlauf der Planungen muss er die Zahlen im Blick behalten. Liquiditätsengpässe sind typisch für den Einstieg in die Selbstständigkeit und bringen den Prozess der Praxisgründung nicht selten ins Stocken. Der angehende Betreiber sollte deshalb die meist knappen finanziellen Ressourcen so einsetzen, dass ökonomische „Kinderkrankheiten“ vermieden werden. Seriöse Berater beginnen ihre Analyse, indem sie gewissenhaft die finanzielle Ausgangsbasis der geplanten Gründung prüfen.

Das heißt, der externe Fachmann verschafft sich nicht nur einen Überblick über die betriebswirtschaftliche Lage, sondern hilft auch bei der Entwicklung effektiver organisatorischer Strukturen. Denn fest steht: Eine vorausschauende Terminbuchplanung und ein aussagekräftiges Qualitätsmanagement fördern reibungslose Abläufe und schaffen so die Voraussetzung für eine wirtschaftlich erfolgreiche Praxisführung.

## DIE FRAGE NACH DER LAGE

Die Lage entscheidet oft über Gelingen oder Scheitern einer Existenzgründung. Was für die Gastronomie oder im Dienstleistungsgewerbe gilt, ist in der Zahnmedizin erst recht ausschlag-



frankreporter/istockphoto

gebend. Deshalb ist es auch in diesem Punkt von Vorteil, einen branchenerfahrenen Experten in die Suche nach geeigneten Praxisräumen mit einzubeziehen. Er stellt dem Zahnarzt bereits im Vorfeld einige wichtige Fragen. So sollte sich der angehende Praxisgründer darüber im Klaren sein, ob er bereit wäre, seine vertrauten Lebensumstände zu ändern und umzuziehen – zum Beispiel von der Stadt in eine ländlich geprägte Region.

Diese Wahl ist auch nicht unabhängig vom Konzept, das der Gründer für seine Praxis vorsieht. Ein Standort in ländlicher Umgebung spricht eher für ein allgemeinzahnärztliches Konzept, während in städtischen Ballungszentren aufgrund des hohen Konkurrenzdrucks eine Spezialisierung oder eine Gemeinschaftspraxis von Vorteil sein kann.

### PRAXIS-EXPOSÉ

Konkretisiert sich das Interesse des Gründers auf ein bestimmtes Objekt, ist ebenfalls Umsicht gefragt. Vor einem so bedeutenden Schritt sollte er alle relevanten Daten und Fakten kennen. Als Informationsquelle dient das Praxis-Exposé des Verkäufers, das idealerweise Einblicke in Umsatzentwicklung, Personalsituation und Patientenstamm gibt. Darüber hinaus kann der Zahnarzt eine Standortanalyse beauftragen, die sicherstellt, dass die Lage der Praxis zum Leistungsangebot passt. Die Auswertung von Informationen über die Konkurrenz am Standort oder die Kaufkraft potenzieller Patienten gehört ebenso zur Analyse wie die Recherche von „Frequenzbringern“.

Darunter verstehen Spezialisten, wie die OPTI Zahnarztberatung GmbH, bestimmte Merkmale, die zur Folge haben, dass

viele Menschen die Praxis wahrnehmen. So zum Beispiel Einkaufszentren, Bahnhöfe, Schulen oder Marktplätze. Denn auch eine verkehrsgünstige Lage schafft positive Voraussetzungen für den Erfolg der Praxis.

### DER ZAHNARZT ALS PERSONALCHEF

Eine weitere Herausforderung, die Praxisgründer regelmäßig unterschätzen, sind ihre Aufgaben bei der Personalführung. Gerade diese sollten sie jedoch schon in der Gründungsphase ernst nehmen – auch weil es einfacher und kostengünstiger ist, eigene Strukturen zu schaffen als bereits etablierte Verhaltensmuster aufzubrechen, um sie anschließend neu zu definieren. Erlernbare Mechanismen versetzen jeden Zahnarzt in die Lage, aus Mitarbeitern ein motiviertes Team zu formen.

Gerade in der stressigen Gründungsphase ist ein selbstständig arbeitender Zahnarzt auf Personal angewiesen, das seine Zukunftspläne mitträgt. Auf den Bedarf von Praxisgründern zugeschnittene Schulungen vermitteln Fachkenntnisse wie Motivationstechniken, Feedback-Regeln oder Konfliktmanagement. Dieses Expertenwissen zahlt sich aus, denn Fehler bei der Personalführung kosten nicht nur Nerven, sondern häufig auch bares Geld.

### ÜBERNAHME DES TEAMS

Unzufriedene Mitarbeiter sind öfter krank, weniger motiviert und fühlen sich nicht ausreichend an die Praxis gebunden. Wer seinem Team jedoch Wertschätzung entgegenbringt und bereit ist, Leistungen fair und transparent zu belohnen, verfügt über