

Wie Berufseinsteiger und Praxisneugründer Anfängerfehler vermeiden können

Raus aus der Uni und hinein in die Praxis frei nach dem Motto „das wird schon“ – so naiv dürfte heute kaum jemand nach Absolvieren des Studiums der Zahnmedizin mehr sein. Fehler und Versäumnisse, die zum Start ins Berufsleben in eigener oder einer Gemeinschaftspraxis unterlaufen, werden sich später bitter rächen und sind kaum mehr auszumerzen. Deshalb ist es unausweichlich, gewisse Mühen auf sich zu nehmen und sehr sorgsam zu planen ehe der eigentliche Berufsstart erfolgt. Denn Stolperfallen gibt es viele.

Text: Carsten Sambale

Dass dieser Start ohne Festlegung der Behandlungsschwerpunkte erfolgt, ist eigentlich undenkbar. Aber unmittelbar damit verknüpft sind auch Fragen wie die, welche zusätzlichen Leistungsangebote die Praxis bieten soll. Sich nicht über mögliche Zielgruppen klar zu sein, nicht die Umfeldbedingungen (u.a. Standortbewertung) zu analysieren oder ein echtes Praxismarketing zu entwickeln, wäre überaus leichtsinnig. Dies alles gilt für jede Form des Berufsstarts, gleich ob er in einer Praxisneugründung, einer Praxisübernahme, einer Gemeinschaftspraxis oder einer Praxismarketing erfolgen soll. Wer sich dabei blauäugig den falschen Partner wählt, wird dies besonders bereuen. Vor der Übernahme einer Praxis sollte zuvor eine genaue Potenzialanalyse vorgenommen werden. Sie kann helfen, später den Gewinn massiv zu steigern.

Wer sich nicht von Beginn an nicht nur als Heilberufler sondern auch als Freiberufler und Unternehmer begreift, wird es schwer haben. Zum Start muss es klar definierte Ziele für die betriebswirtschaftliche Entwicklung geben, die später regelmäßig zu überprüfen sind – sonst nützen sie nichts. Ein ständiger Prozess der Ausgabenminimierung, der Einnahmenerhöhung und des Steigerns der Stundensätze setzt dann ein. Zum A und O bei der Planung einer Niederlassung gehört es auch, die Praxisabläufe genau zu definieren. Es sind nämlich oft die vermeintlich kleinen Dinge, die später

über Erfolg oder Misserfolg entscheiden. So sollten Blockarbeitszeiten für das ungestörte Abarbeiten größerer Behandlungsabfolgen geschaffen werden und dabei sollte gerade der Neuling darauf achten, dass organisatorisch alle Folgepositionen erbracht und abgerechnet werden. Selbst sogenannte „alte Hasen“ verschenken hier jede Menge Geld.

Es empfiehlt sich darüber hinaus, sich in der Gründungsphase nach möglichen Partnern außerhalb der Praxis umzuschauen und diese genau zu prüfen. Solche Partner können Depots und Labore aber auch ein Gründungsberater, ein Steuer- und Wirtschaftsberater sowie ein Finanzdienstleister sein. Sie können Hilfe beim Miet- und Darlehensvertrag leisten und entsprechende Arbeitsverträge für die Mitarbeiter mitgestalten. Auch eine Softwarefirma an der Seite zu haben ist im Zuge der allgemeinen Digitalisierung fast unerlässlich. Weil das Fachwissen ständiger Evolution ausgesetzt ist, ist auch der Kontakt zu einer seriösen Schulungs- und Trainingsakademie zu empfehlen. Gerade hier aber sollte man genau hinschauen, wem man vertrauen möchte.

Eine realistische Kostenplanung setzt neben den bereits genannten Kriterien die genaue Definition der fixen und variablen Kosten voraus. Wie hoch soll der genaue Finanzbedarf sein? Daraus ergibt sich die Finanzierungs- und Liquiditätsplanung. Dies führt zu



Carsten Sambale

den dann erforderlichen Einnahmen, die allerdings nicht so kalkuliert werden sollten, dass es „gerade so reicht“. Dies ist nicht möglich ohne steuerliche Beratung und Planung, denn die Faktoren Einkommenssteuer, Gewerbe- und Umsatzsteuer spielen für die Liquidität eine erhebliche Rolle. Viele Praxen, die heute bereits unter Kuratel ihres Finanzinstituts stehen, haben diese Aspekte offensichtlich ignoriert. Deshalb darf der Berufseinsteiger nie vergessen, dass er sich in einem echten und durchaus rauen (Gesundheits-)Markt bewegt. Zumal der Gesetzgeber in den letzten Jahren das erklärte Ziel verfolgt, immer mehr Wettbewerb in diesen Markt zu bringen. Darum muss auch das Praxisteam wissen, um was es geht. Jeder Mitar-

beiter muss sich seiner Verantwortung gegenüber den unternehmerischen Zielen bewusst sein und sollte entsprechend geschult werden.

Der Staat mischt ebenfalls über die zu beachtenden rechtlichen Rahmenbedingungen mit. Das beginnt schon mit der Gesellschaftsform der Zahnarztpraxis. Auch der richtige Umgang mit der zahnärztlichen Aufklärungspflicht will gelernt sein, das schließt auch das ärztliche Haftungsrecht mit ein. Wie ist es um die Kenntnisse wichtiger Arbeitsschutzbedingungen bestellt, die Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz des Zahnarztes und seines Teams garantieren sollen? Mit der seit Jahresbeginn geltenden Vorschrift, ein Qualitätsmanagement-System zu installieren, sind auch die Anforderungen der Dokumentationspflicht gewachsen. Die genaue Form bleibt dem jeweiligen Praxisbetreiber überlassen. Unterschiedliche Anbieter halten verschiedene QM-Systeme vor.

Auch hier bietet sich die Möglichkeit, das Ganze über Computersysteme laufen zu lassen, die in eine digitale Verfahrenskette innerhalb der Praxis integriert werden können. Die Wahl eines tatsächlichen statt eines virtuellen Handbuchs ist wegen der Zeitersparnis über den Computer eher nicht zu empfehlen.

Schließlich und letztlich ist die Einrichtung einer Praxis auch eine Art Visitenkarte gegenüber dem Patienten. Dass die Ausrichtung der Behandlungseinrichtung und -geräte auf das Behandlungsangebot der Praxis ausgerichtet sein sollte, versteht sich von selbst. Die Gestaltung von Rezeption, Wartezimmer und der Behandlungsräume aber ist im Hinblick auf Patientenbindung und auch die Gewinnung neuer Patienten besonders wichtig. Die Angst vorm Gang zum Zahnarzt kann so deutlich gemindert werden. Nicht immer aber bringen neue Patienten auch neue Fallzahlen. Diese

können durch systematische Recalls (schriftlich, telefonisch oder via Mail) erzielt werden.

Insgesamt lässt sich festhalten: Der Erfolg beim Start in den Beruf ist planbar, allerdings nur, wenn auch wirklich alle entscheidenden Faktoren in diese Planung einfließen. Sprechen Sie uns an, wir helfen Ihnen gerne weiter.

ADVISA Aachen

Carsten Sambale
Steuerberater spezialisiert auf
die Beratung von Zahnärzten
Wilhelmstraße 38
D-52070 Aachen

Tel.: +49(0)241/946 14-0

Fax: +49(0)241/946 14-30

E-Mail: advisa-aachen@etl.de

www.etl.de/advisa-aachen

Mitglied im ADVISION-Verbund

www.advision.de

Anzeige

zantomed