

EXISTENZGRÜNDUNG AUF MALLORCA?

– wie man im Netzwerk kommuniziert!

TEXT Ingmar Dobberstein FOTO Benjamin Joerss

Wenn es an die Existenzgründung als Zahnmediziner geht, sind nicht nur die hohen Investitionskosten ein Grund für ein wohlüberlegtes Vorgehen. Für lange Zeit bindet man sich und seine Existenz an einen Ort, Praxispartner, Menschen und potentiellen Patienten aus der Umgebung sowie zahlreiche Investitionshelfer wie Banken, Depots und Versicherungen. Nicht zuletzt verbindet jeder Existenzgründer mit dieser Entscheidung den Wunsch, seinen Beruf erfolgreich, aber auch glücklich für eine lange Zeit ausüben zu können.

Die Liste der Punkte, die es bei der Existenzgründung zu beachten gilt, ist lang. Ort, Praxisgröße, Konzept, Spezialisierung, Übernahme, Neugründung, Einzelpraxis, Partnerschaft, Investitionsvolumen, Finanzierung, Personal, Fortbildung, Design, Geräte u.v.m.. Es wäre kein Wunder, wenn einem bei der konkreten Auseinandersetzung mit diesen Themen etwas schummrig werden würde, stehen bei der Erfüllung des Wunsches nach beruflicher Unabhängigkeit gerne 300.000 € Investitionssumme und ein großer Haufen Verantwortung auf dem Plan. Der normale Zahnmediziner, der während seiner universitären Ausbildung keinerlei wirtschaftliche Grundausbildung genossen hat, nun aber von allen Seiten zu hören bekommt, dass er alsbald ein vollwertiger Unternehmer sein muss, kann gar nicht anders, als hier auf Berater zurück zu greifen, die ihn oder sie auf diesem Weg in eine erfolgreiche Existenz begleiten. Im Normalfall beginnt die Auseinandersetzung mit dem Thema in einem der zahlreichen Existenzgründungsseminare, die von zahlreichen Firmen angeboten werden. Doch wem kann man hier vertrauen? Alle Mitspieler des Systems behaupten, hier die entsprechende Kompetenz zu haben – die Banken, die das Geld geben, Versicherungen, die das Risiko absichern, Dentaldepots, die Geräte und Einrichtung liefern oder die Unabhängigen, die Fäden zu allen Mitspielern stricken können. Woran erkennt man, dass das Versprochene eingehalten werden kann und sich hehre Absichten hinter diesen Experten verbergen?

Viele Fragen und Gründe, die UN-PLAQUED dazu veranlasst haben, sich ein neues Konzept der Existenzgründungsseminare, das Pilotprojekt *Mallorca inDENTive* anzuschauen. Ende September diesen Jahres begleiteten wir 39 Teilnehmer,

vornehmlich junge Zahnmediziner in der Assistenzzeit oder unmittelbaren Gründungsphase auf eine fünftägige Reise nach Cala Ratjada im Norden Mallorcas. Im Schlepptau hatten sie nicht weniger als 18 Referenten für die anstehenden zweieinhalb Tage Intensivseminar, die unter der Leitung der Existenzgründungsberater Tim Kelling und Kjell Kröger aus Lübeck zusammen gekommen waren. Dabei war schon das Spektrum dieser Referenten der Komplexität des Themas Existenzgründung würdigend, da neben spezialisierten Zahnärzten und einem MKG Chirurgen Steuerberater, Depotvertreter, Anwälte, Versicherungsvertreter, Computerspezialisten, Marketingberater und Banker mit von der Partie waren.

Den Auftakt der Veranstaltung machten die fachlichen Spezialisten. Das Ehepaar Dr. Thesmer, beide als spezialisierte Endodontologen in verschiedenen Praxen tätig, machte Mut zur Spezialisierung. Gerade weil viele junge Absolventen ihren Weg in der chirurgischen Weiterbildung sehen, wurde die Diskussion Wurzelkanalbehandlung vs. Implantat, sowie die Konzepte einer überweiserbasierten Praxis mit viel Leidenschaft geführt. Auch berichteten beide sehr ehrlich über ihre Erfahrungen mit Praxispartnerschaften, die keineswegs immer reibungslos verliefen. Mit ihrem schier grenzenlosen Enthusiasmus für Wurzelkanäle und vielen gezeigten Patientenfällen plädierten sie mit Nachdruck für eine klare konzeptionelle Ausrichtung der Praxis, verbunden mit einem sinnvollen, aber auch vorsichtigen Investitionsverhalten bei neuen Geräten und Einrichtung. Der MKGler und Implantologe Dr. Dr. Wilck aus Hamburg

› ES IST EIN GROSSES GLÜCK,
WENN WIR DEN HINDERNIS-
SEN, AUS DENEN WIR LER-
NEN KÖNNEN, MÖGLICHST
FRÜH BEGEGNEN.‹

Winston Churchill





Altona gab seinerseits einen sehr ehrlichen Einblick in seine implantologische Tätigkeit, sowie die realen Möglichkeiten des Knochenaufbaus. Einmal mehr wurde deutlich, dass moderne Zahnmedizin in Zusammenarbeit mit den verschiedenen spezialisierten Kollegen funktioniert, besonders zu sehen an seinen kieferorthopädisch-chirurgischen Behandlungsfällen. Dass es sich in der Zahnmedizin lange nicht nur ums Geld und High-Tech Medizin dreht, konnte man seinen Ausführungen zu Operationen von LKG-Spalten an Kindern und Jugendlichen im Rahmen seiner humanitären Stiftungsarbeit in Vietnam sehen – alles in allem ein Beispiel für einen sehr vielseitigen und sympathischen Kollegen, der viel Freude an seiner Arbeit hat.

Die folgenden Kursteile bezogen sich immer mehr auf das Hauptthema Betriebswirtschaft, bei dem der größte Nachholbedarf besteht. Thema waren hier unter anderem die sogenannten Ertragsbringer in der Praxis, wie Cerec, DVT, Implantologie, PZR und das Praxislabor. Sie sind die Komponenten, die neben der täglichen Arbeit für Ertragssteigerungen und Umsatzsicherheit sorgen. Dabei wurde keineswegs nur aufgeklärt, sondern aktiv mit allen Teilnehmern sowie den

anwesenden Referenten über die Für und Wider diskutiert. Besonders auffällig war hierbei, dass alle Diskussionen sehr ungezwungen, offen und ehrlich stattgefunden haben und mehr als deutlich wurde, dass es viele Wege zum Erfolg gibt, wenn sie nur gut durchdacht sind und mit einem gewissen Konzept verfolgt werden. Gerade mit der Erfahrung aus vielen anderen Existenzgründungsseminaren verschiedener Anbieter konnte man überraschend feststellen, dass die hier anwesenden Referenten zwar im Netzwerk miteinander arbeiten, aber keineswegs starre oder gleichförmige, geschweige denn abgesprochene Meinungen vertraten. Die so dargebotene Vielfalt an Herangehensweisen gab den Teilnehmern mehr als nur Informationen, es motivierte sie immer wieder, sich aktiv über den persönlichen Zukunftsweg Gedanken zu machen und die daraus entstehenden Fragen direkt mit der Gruppe zu diskutieren.

Steuerberaterin Sabine Schult verstand es hier besonders, in ihrem Einstiegsvortrag mit dem Thema »Wie finde ich meine Praxis?« fast ausschließlich mit Problemstellungen und Fragen auf die Teilnehmer zuzugehen. Die psychologischen Aspekte der Praxisübernahme und -neu-



gründung hervorhebend, entließ sie die Teilnehmer am Ende des ersten Tages mit vielen Anregungen und einem neuen Verständnis für die Komplexität des Themas. Welche Regelungen zwischen Junior und Seniorpartner getroffen werden müssen, damit der Senior am Ende die Praxis auch wirklich verlässt, wie man eine freundschaftliche Basis zwischen zwei Praxispartnern auch vertraglich absichert, wie man seine Mitarbeiter mit sinnvollen Boni motivieren kann und wie man seine Praxis immer wieder aus der Sicht der Patienten selbst hinterfragen sollte.

Der zweite Kurstag stand schließlich ausschließlich im Zeichen des leidigen Themas betriebswirtschaftlicher Zahlen und deren Auswertung. Und dennoch haben es die Referenten geschafft, dieses Thema so zu erläutern, dass man die Bedeutung von BWA und Co. verstand. Lohn- und Personalüberlegungen, Mieten, Fixkosten wurden an verschiedenen realen Beispielen durchgearbeitet, um sich möglichst eine realistische Meinung zur zukünftigen eigenen Praxis bilden zu können. Denn nicht zu letzt sind Fehlplanungen mit dem richtigen Praxiskonzept am falschen Ort, übertriebene Designvorstellungen

oder anderen hochgesteckten Erwartungen daran Schuld, dass die Praxis plötzlich nicht so läuft, wie man es sich in seinen kühnen und ehrgeizigen Träumen vorgestellt hat.

Wie schaue ich mir meine zukünftige Praxis an? Welche Informationen benötige ich vom Vorgänger und wie sind diese zu bewerten? Wie viel Personalkosten sind wirtschaftlich? Wie finanziere ich Neuanschaffungen ohne meine Liquidität zu verlieren?

So oder so ist jedem Existenzgründer nur zu empfehlen, mit einem auf Mediziner spezialisierten Steuerbüro zusammen zu arbeiten, da hier viele Sonderregelungen gelten und Fachwissen gefragt ist.

Im Anschluss ging Existenzgründungsberater Tim Kelling mit den Teilnehmern ein komplettes Planungsbeispiel für eine neue Praxis durch. Dabei wurde deutlich, dass besonders im dritten Jahr der Existenzgründung viele Fallstricke lauern, da hier meist der größte Erfolgszuwachs bei gleichzeitiger Veränderung des Lebensstils zu verzeichnen ist. Überhaupt wurde immer wieder darauf hingewiesen, dass es zumeist die

privaten Ausgaben und nicht das unzureichende Praxiskonzept sind, die Zahnärzte in finanzielle Schwierigkeiten bringen.

Das straffe Programm der *Mallorca inDENTive* beschäftigte sich mit vielen weiteren Themen der Praxisgründung, zu viele Fakten, um sie in einem Artikel unterzubringen. Wie Praxisbewertungen errechnet werden und welche rechtlichen Einschränkungen man hat, den zu übernehmenden Patientenstamm zu kontaktieren, wenn man vorher nicht in der Praxis gearbeitet hat. Was es bedeutet eine digitalisierte Praxis aufzubauen und welche Erleichterungen im Arbeitsalltag daraus resultieren. Wie weit man Onlinemarketing treiben kann und welche datenschutz- und werberechtlichen Einschränkungen es gibt. Welche Möglichkeiten Corporate Identity und Webseiteninhalte, sowie die Benutzung Web 2.0 basierter Plattformen bieten. Welche Versicherungen notwendig sind und wie diese im Zusammenspiel mit den Banken zur Finanzierung von betrieblichen und privaten Investitionen genutzt werden können (z.B. »Praxiskonzept« der Deutschen Ärzte Versicherung, siehe UN-PLAQUED Nr. 17). Aber auch wonach Banken ihre Kunden bei der Investitionsplanung beurteilen, die *Do's* und *Don't's* der Finanzierung, die verschiedenen Darlehensformen und der richtige Umgang mit geliehenem Geld waren Themen dieses Wochenendes. Schlussendlich wurde im Verlauf des Seminars der komplette Ablauf einer Praxis- und Finanzierungsplanung an reellen Beispielen aus Sicht aller Mitspieler intensiv erläutert und diskutiert.

Nahezu alle Referenten äußerten sich während ihrer Vorträge zu dem Grundproblem, dass die betriebswirtschaftliche Ausbildung an den Hochschulen völlig unzureichend sei. Vielfach wurde in Frage gestellt, ob es heute noch als verantwortungsvoll angesehen werden kann, wenn viel Geld und Zeit für die fachliche Qualifizierung der Mediziner seitens des Staates und der Universitäten investiert wird, damit sie im Nachgang binnen weniger Jahre aufgrund der fehlenden kaufmännischen Kenntnisse in die Pleite gehen. Genau dies haben Tim Kelling und Petra Mohnsame (Uni-Shop Kiel Henry-Schein) mit ihrem Referentennetzwerk vor einigen Jahren erkannt und in Zusammenarbeit mit der Fachschaft der Uni Kiel



eine betriebswirtschaftliche Seminar-Reihe entwickelt, welche inhaltlich in der *Mallorca inDENTive* ihren Abschluss fand.

Neben allen Informationen war eines besonders bemerkenswert. Der Umstand, dass dieses Seminar nicht in einem Hotel in der Heimatstadt, sondern im wunderbaren Spätsommer auf Mallorca stattfand, hatte mehrere ungewöhnliche Effekte. Zum Einen war die Aufmerksamkeit der Teilnehmer sehr fokussiert und das Seminar und die darin vermittelten Inhalte sehr effektiv. Zum Anderen hat das ausgesprochen gut organisierte Abendprogramm sowie die Katamaranfahrt am letzten Nachmittag eine Atmosphäre geschaffen, bei der die Teilnehmer entspannt und ungezwungen mit den Referenten ins Gespräch kamen. Hier konnte man sich nicht nur einen persönlichen Eindruck von seinem Gegenüber verschaffen, sondern auch die eine oder andere Idee ganz individuell besprechen.

Gemeinsam ist man weniger allein – könnte das Fazit aus der *Mallorca inDENTive* sein. Tim Kelling brachte sein Existenzgründungsnetzwerk auf eine Insel und ermöglichte dort den Raum für eine intensive und freie Kommunikation. Zweieinhalb Tage wurden reelle Vorstellungen verschiedener Möglichkeiten der Existenzgründung aktiv besprochen und diskutiert. Ohne Schönmalerei und doch mit viel Motivation zur Unabhängigkeit in der Zahnmedizin. Wenn man es will und überlegt in die Existenzgründung geht, wird man es schaffen – war die einhellige Meinung der Referenten und wurde ebenso authentisch kommuniziert. //



Für Fragen zur Veranstaltung und Anmeldung informieren Sie sich bitte hier:

info@indentive.de
www.indentive.de