

Die Konkurrenz klopft an – haben Sie ein Praxiskonzept?

Ziel: der Praxis ein individuelles Profil geben

„Konkurrenten ante portas“ so lautete die Überschrift im Editorial der Zahnärztlichen Nachrichten Sachsen-Anhalt im Oktober 2005. Bereits damals wies der Kammerpräsident, Dr. Frank Dreihaupt, darauf hin, dass es immer wichtiger wird, Konzepte für die Zahnarztpraxen zu entwickeln und mit dem Vogel-Strauß-Denken, nämlich den Kopf in den Sand zu stecken und zu hoffen, dass es schon weitergehen werde, aufzuhören.

Seit dem 01. April 2007 ist diese Aufforderung aktueller denn je. Die Zulassungssperre für Zahnärzte ist durch das Wirksamwerden einer weiteren Stufe der Gesundheitsreform weggefallen. Nun können sich in unmittelbarer Nachbarschaft mehrere Zahnärzte niederlassen, sich zu überörtlichen Berufsausübungsgemeinschaften oder Teilberufsausübungsgemeinschaften zusammenschließen oder Filialpraxen eröffnen. Damit stehen die Konkurrenten nicht nur vor der Tür, sie klopfen auch an.

Enge Verbindung zwischen Privatem und Beruflichem

Spätestens jetzt ist es an der Zeit, mit dem Vogel-Strauß-Denken aufzuhören. Jedem Zahnarzt ist zu empfehlen, sich mit einem gut durchdachten Praxiskonzept dem Wettbewerb zu stellen. Die Zeiten, da gute zahnärztliche Fähigkeiten allein zur Sicherung der Existenz ausreichend waren, sind vorbei.

Was aber ist ein gut durchdachtes Praxiskonzept?

Sicher ist, dass es kein Patentrezept geben kann. So individuell wie jeder einzelne Zahnarzt arbeitet, so unterschiedlich sind die Vorstellungen vom Arbeitsumfeld, das bei der Auswahl der Praxisräume beginnt und letztlich im Umgang mit dem einzelnen Patienten endet. Dazwischen eröffnet sich ein weites Feld unterschiedlicher individueller Ansprüche: fachliche Qualifikation und Fortbildung,

Leistungsangebot, Verwaltungsorganisation, Finanzplanung, Mitarbeiterführung, um nur einige zu nennen.

Die Stichworte Organisation und Finanzplanung eröffnen darüber hinaus den Blick in den Privatbereich des Zahnarztes. So haben private Termine und private finanzielle Bedürfnisse Einfluss auf die Gestaltung des Praxisalltages. Hier offenbart sich eine enge Verknüpfung zwischen Berufs- und Privatleben. Und diese geht noch weiter. Die Einkünfte der Praxis sind unmittelbar mit der zahnärztlichen Tätigkeit des Praxisinhabers verbunden. Fällt der Praxisinhaber aus oder wird seine Aufmerksamkeit anderweitig gebunden, hat dieses unmittelbare Auswirkungen auf den Praxisbetrieb.

Grundüberzeugungen und Werte definieren

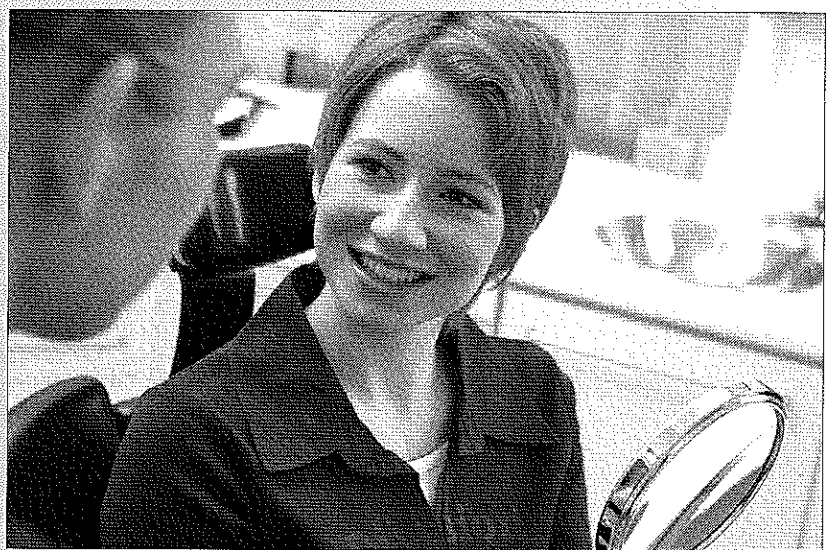
Der Dreh- und Angelpunkt einer Zahnarztpraxis ist also der Zahnarzt mit all seinen beruflichen und privaten Anforderungen. Diese haben unmittelbare Auswirkungen auf den Praxisbetrieb und sollten deshalb auch bei der Gestaltung eines Praxiskonzeptes berücksich-

tigt werden.

Darüber hinaus sollte ein Praxiskonzept die Persönlichkeit des Praxisinhabers sowie seine Kenntnisse und Fähigkeiten berücksichtigen. Unabhängig davon, ob der Praxisinhaber allein oder mit Kollegen zusammen arbeitet, in jedem Fall gilt es, das individuelle Profil des einzelnen Zahnarztes zu erkennen. Durch diese Betrachtung sollte deutlich werden, durch welche Grundüberzeugungen und Werte die Arbeit geprägt ist, welche Tätigkeiten gut beherrscht und mit Freude ausgeführt werden. Stimmt die Persönlichkeit des Zahnarztes mit seinem Auftreten und dem Erscheinungsbild der Praxis überein, weiß der Patient woran er ist, und die Basis für eine vertrauensvolle Zusammenarbeit ist gelegt. Gleiches gilt für die Zusammenarbeit mit Kollegen.

Diese Anforderungen an die Gestaltung eines Praxiskonzeptes mögen überzogen erscheinen, jedoch ist gerade durch die aufgezeigte enge Verknüpfung von Berufs- und Privatleben ein grundlegendes Arbeits- und Lebenskonzept anzustreben. Nur so kann auf Dauer die Existenz mit all ihren

Fortsetzung auf Seite 10



Hat jede Praxis die Patienten, die sie verdient?

Foto: proDente

Fortsetzung von Seite 9

Acht Schritte zum Praxiskonzept

1. Nehmen Sie sich bewusst Zeit für die Planung Ihres Konzeptes.
2. Verschaffen Sie sich einen konkreten Überblick über Ihre privaten und beruflichen Einnahmen und Ausgaben, Vermögen und Schulden.
3. Machen Sie sich bewusst, welche privaten und beruflichen Anforderungen und Rollen Sie erfüllen wollen und erfüllen müssen.
4. Erstellen Sie eine Liste Ihrer Fähigkeiten und Kenntnisse.
5. Welche Bedürfnisse haben Sie? Kennen Sie die Werte, die Ihr Leben und Ihre Arbeit bestimmen? Machen Sie sich diese bewusst.
6. Ziehen Sie Bilanz:
 - a. Ist Ihre finanzielle Situation zufriedenstellend?
 - b. Was zeichnet Sie persönlich, was Ihre Arbeit aus?
 - c. Kommen Ihre Kenntnisse und Fähigkeiten privat und beruflich zum Tragen?
 - d. Werden Ihre Bedürfnisse im privaten und beruflichen Umfeld erfüllt?
 - e. Was brauchen Sie, um rundum zufrieden zu sein?
 - f. Wie sieht Ihr ideales Lebenskonzept aus?
7. Vergleichen Sie Ihr Lebenskonzept mit Ihrem Praxisalltag. Was ist genauso, wie Sie es sich vorstellen? Was sollte verbessert werden?
8. Nehmen Sie sich regelmäßig Zeit, um innezuhalten und Ihre Entwicklung und die Ihrer Praxis zu beobachten.

Anteilen gesichert werden. Der Praxisinhaber kann sich auf diese Art und Weise auch vor inneren Konflikten schützen, da sich sein gesamtes Handeln an einem einheitlichen Plan orientiert. Sehr oft wird unterschätzt, dass unterschiedliche Überzeugungen im Berufs- und Privatleben zu einer meist unbewussten Zerrissenheit führen und sich damit gegenseitig beeinträchtigen können. Diese Beeinträchtigungen können ganz unterschiedlicher Art sein, angefangen bei Störungen im Arbeitsalltag bis hin zu körperlichen Beschwerden des Praxisinhabers.

Konzept als Entscheidungshilfe in der Praxis und privat

Der Weg zu einem Praxiskonzept

führt somit über die Transparenz der persönlichen, wirtschaftlichen und beruflichen Gegebenheiten und Bedürfnisse. Diese Transparenz ermöglicht es, die persönlichen Überzeugungen in Einklang mit den beruflichen und privaten Anforderungen zu bringen und daraus ein Praxiskonzept zu entwickeln. Dieses ist dann die Basis für alle Entscheidungen innerhalb und außerhalb der Praxis. Mit einem solchen Konzept, das die Persönlichkeit, die beruflichen und privaten Bedürfnisse berücksichtigt, wird ein unverwechselbares Profil geschaffen, und der Praxisinhaber kann nach seinen Vorstellungen leben und arbeiten. So wie ein Leuchtturm Schiffen Orientierung bietet, bietet ein Praxiskonzept dem Zahnarzt und den Patienten in

gesundheitspolitisch unsicheren Zeiten Orientierung und Sicherheit.

Sie sind skeptisch? Sie können sich nicht vorstellen, dass ein Praxiskonzept Ihnen Sicherheit schafft? – Sicherlich, es gibt dafür keine Garantie. Schaut man sich jedoch im Gesundheitswesen und allgemein in der Wirtschaft um, so kann man entdecken, dass diejenigen Praxen und Unternehmen florieren, die über ein deutlich erkennbares Profil verfügen. Ganz nach dem Motto: „Je unübersichtlicher der Markt, desto deutlicher das Profil.“

Akzeptieren Sie, dass Sie als selbständiger Zahnarzt auch Unternehmer sind und ein Unternehmen nur dann erfolgreich ist, wenn ein Konzept für die Tätigkeit existiert. Die Entscheidung liegt bei Ihnen!

Nicht gleich das erstbeste Konzept passt individuell

Wie aber sieht der Weg von der Theorie zur Praxis aus? Wie ein Praxiskonzept entwickeln?

Ein chinesisches Sprichwort besagt: „Ein Weg von tausend Schritten fängt mit dem Ersten an.“ Die Möglichkeiten, in das Thema einzusteigen, sind vielfältig, ebenso wie die zur Verfügung stehenden Bücher, Beratungs- und Seminarangebote.

Suchen Sie sich den Einstieg, der zu Ihnen passt. Sprechen Sie mit Ihren Beratern, schauen Sie sich auf dem Büchermarkt um, oder beginnen Sie im Internet nach Praxiskonzepten zu suchen, um eine Idee davon zu bekommen, wie ein Praxiskonzept aussehen kann. Wichtig ist es, den Kopf aus dem Sand zu ziehen und sich auf den Weg zu machen – dann können Sie der Konkurrenz auch in Zukunft ohne Angst die Tür öffnen – vielleicht werden Sie ja Partner!?

*Petra Müller-Lüddecke
Rechtsanwältin, Mediatorin, Coach
Peters/Schoenlein/Peters
Steuerberater|Rechtsanwälte
www.strategisch-steuern.de*