

MIT WEITBLICK ZUR EIGENEN PRAXIS

HENRY SCHEIN IST EIN STARKER PARTNER

>>> Es gibt keine zweite Chance für den ersten Eindruck, heißt es. Ebensovienig gibt es für die eigene Praxis eine zweite Chance, wenn man sich beim ersten Mal verplant hat. Deshalb sollten sämtliche Schritte auf dem Weg zur Niederlassung mit Bedacht gesetzt werden. Wer sich mit dem Gedanken an eine eigene Praxis trägt, zeigt Weitblick, wenn er sich einen kompetenten Berater zur Seite nimmt, der die nötige Erfahrung mitbringt und Spezialkenntnisse für die unternehmerische Planung und die weitere Laufbahn hat. Denn seien wir ehrlich: Der Zahnarzt ist längst zum Unternehmer geworden – die Kenntnisse für diesen Bereich seiner Tätigkeit bleiben jedoch im Studium ausgeklammert. Henry Schein



Dental Depot unterstützt angehende Zahnmediziner bereits während des Studiums. Neben den Unishops für die gesamte Ausrüstung und Betreuung (dentalfresh 3/2006) bietet Henry Schein auch kompetente und umfassende Beratung bei der Existenzgründung.

Ein starker Partner zum Thema Niederlassung wird angesichts der veränderten gesetzlichen Grundlagen noch wichtiger als bisher. Zum 1. Januar dieses Jahres ist das Vertragsarztrechtsänderungsgesetz in Kraft getreten, zum 1. April soll das GKV-Wettbewerbsstärkungsgesetz kommen. Beide haben gerade für Zahnärzte weitreichende Folgen. Der Wegfall der Zulassungsbegrenzungen eröffnet im vertragszahnärztlichen Bereich für die Niederlassung in eigener Praxis ganz neue Möglichkeiten. Mit der Gesetzesänderung ist die Zahnheilkunde in Deutschland an einem Scheideweg. Doch wohin wird sich der Markt entwickeln? Veränderungen müssen bei der Entscheidungsfindung im Auge behalten, ja antizipiert werden. Der Trend geht zu großen Praxen, in denen Spezialgebiete abgedeckt werden können. Wurden früher Praxisübernahmen favorisiert und auf bestehende Patientenstämme spekuliert, wird sich die Existenzgründung in Zukunft eher Richtung Neugründung verlagern. Hier kann zielgerichtet investiert und frei auf den eigenen Bedarf zugeschnitten geplant werden. Die Liberalisierung des Marktes auf der Basis der veränderten Gesetzeslage bietet für jeden eine Nische und bindet kein Kapital mehr für häufig überbeuerte Praxen in gesperrten Gebieten.

Was beginnt der frisch approbierte Zahnarzt nun mit der vom Gesetzgeber zugestandenen Freiheit? Die Assistenz- bzw. Vorbereitungszeit von mindestens zwei Jahren bleibt Voraussetzung für eine Niederlassung. Die Statistiken zeigen, dass viele zunächst eine verlängerte Assistenzzeit absolvieren, sich eventuell spezialisieren, um sich am Markt positionieren zu können, und sich dann niederlassen. Für diesen wichtigen Schritt bietet Henry Schein Examenskandidaten in Deutschland die größte Auswahl an Assistenzstellen. Durch den beständigen Kontakt zu den Kunden wissen die Berater von Henry Schein



stets, wer innerhalb des bundesweiten Netzwerks einen Assistenten sucht. Damit sind auch Ortswechsel kein Thema mehr. Innerhalb der Assistenzzeit beginnt dann die Entscheidungsfindung bezüglich der eigenen Praxis, an deren Anfang eine Eigenanalyse steht. Die Wichtigkeit und Aussagekraft der Eigenanalyse ist nicht zu unterschätzen, bildet sie doch die Grundlage für alle weiteren Entscheidungen. Aus diesem Grund sollte bereits jetzt ein kompetenter Niederlassungsberater hinzugezogen werden, damit ein objektives Selbstbild herausgearbeitet wird. Der Praxiserfolg liegt heute in der Diversifizierung des Angebots, z. B. über Schwerpunkttätigkeiten, Hightech-Behandlungsmöglichkeiten, arbeitnehmerfreundliche Behandlungszeiten etc. Vorteile und Nachteile, Chancen und Risiken der einzelnen Geschäftsmodelle erörtert ein Niederlassungsberater mit dem jungen Zahnarzt dann ebenso wie die essenzielle Standortfrage. An die Standortanalyse schließen sich die Objektsuche und die endgültige Praxisplanung an. Henry Schein bietet neben einem

Planerteam an den einzelnen Depot-Standorten auch Baustellenbetreuung und die Bereitstellung der optimal zugeschnittenen Praxisausstattung. Selbstverständlich hilft der Niederlassungsberater auch bei der Erstellung des Businessplans zur Vorlage bei der Bank, macht Entwürfe für die Praxisfinanzierung und achtet auf die vielen Details rechts und links vom Weg zur eigenen Praxis.

Es gibt keine zweite Chance für die erste Praxis. Deshalb handelt es sich bei der Niederlassungsberatung um ein wichtiges und notwendiges Fehlervermeidungsprogramm. Auch hier ist Henry Schein mit den meisten Niederlassungen bundesweit führend. Mit dem flächendeckenden Standortnetz von Henry Schein, den weitreichenden Kontakten in der Branche und der größtmöglichen Erfahrung im Bereich Praxisgründung steht jedem Zahnarzt ein Partner zur Seite, der sich dort auskennt, wo es darauf ankommt, und auf den man sich verlassen kann, wenn es darauf ankommt. Beim Zünden der eigenen Karriere. <<<



➤ KONTAKT

Ansprechpartner:
 Dr. Uta Hessbrüggen,
 Öffentlichkeitsarbeit
 Henry Schein Dental Depot
 GmbH
 Theresienhöhe 13
 80339 München
 Tel.: 0 89/97 89 91 61
 Mobil: 0173/3 27 33 18
 E-Mail: uta.hessbrueggen@
 henryschein.de
 Zentrale:
 Pittlerstr. 48-50
 63225 Langen
 Tel.: 01801/40 00 44
 Fax: 08000/40 00 44
 www.henryschein.de