

# Die Herausforderung: Arzt und Unternehmer sein

**Text:** Michael Hage

Im Studium liegt der Fokus eindeutig auf der Zahnmedizin. Es geht darum, wie man Erkrankungen diagnostiziert, Patienten behandelt und bestenfalls heilt. Das ändert sich, sobald eine eigene Praxis ins Blickfeld rückt. Michael Hage, Finanzierungsspezialist bei Henry Schein Financial Services, hat in Beratungsgesprächen die Erfahrung gemacht, dass sich viele junge Praxisgründer vor allem als Mediziner und weniger als Unternehmer verstehen. Häufig ist ihnen einfach nicht klar, welche Aufgaben und Anforderungen in diesem Bereich auf sie zukommen. Die wichtigsten fünf Rollen, die nach der Praxisgründung und neben der Rolle als „Heiler“ im Arbeitsalltag ausgefüllt werden müssen, sind im Folgenden aufgeführt.

## **Der Strategie**

Ein Unternehmen zu führen, heißt strategisch zu Denken und zu Handeln. Das Ziel ist es, Ihre Praxis langfristig erfolgreich zu machen. Als der Strategie Ihres Unternehmens müssen Sie ein tragfähiges Praxiskonzept entwickeln und umsetzen, alle Entscheidungen auch unternehmerisch bewerten und Ihren Patienten Gründe geben, immer wiederzukommen.

## **Die Führungskraft**

Als Praxisinhaber sind Sie auch Vorgesetzter. Chef sein bedeutet nicht nur, dass man die Entscheidungen treffen kann und muss, sondern auch, dass man die Verantwortung für seine Mitarbeiter hat. Als Führungskraft Ihres Unternehmens werden Sie viel Einsatz zeigen müssen, um gute und zufriedene Mitarbeiter und ein funktionierendes Team zu haben – denn die sind ein wesentlicher Faktor für den Praxiserfolg.

## **Der Marketingexperte**

Tue Gutes und sprich darüber – dann kommen auch die Patienten zu Ihnen. Es ist nutzlos, wenn Sie der beste Zahnarzt der Stadt sind, davon aber niemand erfährt. Als Marketingexperte für Ihre Praxis müssen Sie Mittel und Wege finden, wie die Kompetenz und die Leistungen Ihrer Praxis an die Patientenzielgruppe kommuniziert werden.

## **Der Einkäufer**

Können Sie es sich leisten, billig zu kaufen? Neben dem Preis gilt es, auch Qualität, Service, Liefertreue und Bestelleffizienz im Blick zu haben. Sie müssen also auch hier strategisch handeln, etwa indem Sie das Einkaufsvolumen bündeln und Jahresvolumina verhandeln. Als Einkäufer, der die Einkaufsmacht seiner Praxis geschickt nutzt, werden Sie mehr erreichen, als wenn Sie Ihre Mitarbeiter als Preissuchmaschine einsetzen.

## **Der Finanzexperte**

Ein Praxisinhaber leitet ein mittelständisches Unternehmen. Um effizient zu sein, sollte man mit Spezialisten, bspw. für Abrechnung, Buchhaltung und steuerliche Themen, zusammenarbeiten. Allerdings müssen Sie auch selbst zumindest ein Grundverständnis davon haben, was diese Partner tun, da immer noch Sie als Unternehmer die Verantwortung tragen. Als Finanzexperte Ihrer Praxis müssen Sie überschauen können, ob sich Einnahmen und Ausgaben im geplanten Rahmen bewegen oder ob es Handlungsbedarf gibt. Ihr Armaturenbrett als Finanzexperte ist die betriebswirtschaftliche Auswertung, die Sie monatlich von Ihrem Steuerberater erhalten werden.

## KONTAKT

### **Michael Hage**

Leiter Henry Schein  
Financial Services  
Deutschland  
Henry Schein Dental  
Deutschland GmbH  
Tel.: 0211 5281-305  
hsfs@henryschein.de  
www.denttalents.de

Infos zum Autor



Infos zum Unternehmen

