

tipp /03

Fünf Schritte zur Praxisgründung

Text: Michael Hage

Den Wechsel in die Selbstständigkeit empfinden viele junge Zahnärzte als Wagnis. Nach jahrelangem fachlichem Studium und der Praxiserfahrung aus der Assistenzzeit fehlen in der Regel wichtige und wesentliche Kenntnisse zu den unternehmerischen Aspekten einer Praxisführung. Mit langfristiger und kontinuierlicher Vorbereitung ist es aber nicht schwer, diese Lücken zu füllen und den Traum von der eigenen Praxis erfolgreich umzusetzen. Die folgenden Einzelschritte erleichtern den Weg zum Ziel:

#1 Analysieren Sie Ihre Stärken und Schwächen

Ein Alleskönner müssen Sie sicherlich nicht sein, allerdings sollten Sie wissen, was Sie besonders gut können und wo Sie Defizite haben. Finden Sie Wege, wie Sie Ihre Schwächen kompensieren und Ihre Stärken ausbauen können, so geben Sie Ihrem Praxiskonzept ein solides Fundament. Die meisten Menschen sind in den Sachen besonders gut, die sie gerne tun.

#2 Bauen Sie gezielt ein Netzwerk auf

Bleiben Sie auch in der Assistenzzeit in Kontakt mit Ihren Kommilitonen und finden Sie eine Möglichkeit für regelmäßigen beruflichen Austausch – etwa bei einem Praxisgründerstammtisch. Ein Netzwerk ist aber erst dann besonders gut, wenn es nicht nur aus Gleichgesinnten besteht. Bauen Sie Ihre Kontakte zu den „alten Hasen“ der Branche gezielt aus. Erfahrene, immer noch im Beruf tätige Profis sind oft bereit, ihr Wissen mit Neugründern zu teilen. Seien Sie sich nicht zu schade, die Unterstützung von einem Mentor anzunehmen.

#3 Sammeln Sie systematisch Inspirationen, Ideen und Informationen

Egal, ob informative Artikel und Checklisten, Kontakte und Dienstleister oder Gestaltungsideen und Bilder – fangen Sie an, zu sammeln, und entwickeln Sie frühzeitig eine Methode, um alles rund um Ihre zukünftige Traumpraxis systematisch aufzubereiten. Finden Sie Ihren persönlichen Weg, um keine Information zu verlieren und das immer konkreter werdende Bild Ihrer Traumpraxis festzuhalten.

#4 Erweitern Sie Ihre betriebswirtschaftlichen Grundkenntnisse

Sie wollen sich zwar als Zahnmediziner und nicht als Steuerberater selbstständig machen, dennoch sollten Sie in der Lage sein, die zukünftig monatlich von Ihrem Steuerberater eintreffende Betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA) zu interpretieren und die wichtigsten Kennzahlen zur Unternehmenssteuerung zu nutzen. Besprechen Sie mit Ihrem Steuerberater, welche dies sind und wie sie im Idealfall aussehen sollen.

#5 Profitieren Sie von professioneller Beratung

In vielen Bereichen empfiehlt sich die Unterstützung von Vollprofis – egal, ob Finanzierung, Marketing oder Praxisequipment. Fangen Sie früh genug an, sich bei Kommilitonen, Praxisinhabern und im Depot nach guten Beratern umzuhören und Kontakt aufzunehmen. Das gibt Ihnen die Chance, Leistungen zu vergleichen und von den Erfahrungen anderer Gründer zu profitieren. Auch für einen Überblick zum Markt der Praxisabgeber sind Datenbanken wie die von dent.talents. unverzichtbar. Die Herausforderungen im Gründungsprozess sind immens. Umso wichtiger, sich rechtzeitig der Hilfe von kompetenter Seite zu versichern.

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

