

Erfolgreich gründen – aber wie? Der ruhige Günther

Erfolgreich gründen – aber wie? Seit mehr als zwanzig Jahren berät Sander Concept in ganz Deutschland Zahnärzte zu dieser Frage. In einer losen Artikelserie in der iNPUT! will ich von unseren Erfahrungen berichten. Dabei erzähle ich euch die wahren Geschichten von jungen Existenzgründern, natürlich mit geändertem Namen und ohne Ortsangabe

Günther arbeitete bereits mehrere Jahre als angestellter Zahnarzt in einer schönen Praxis in Norddeutschland. Sein erstes Kind war schon da, als er uns anrief. Ihm sei eine Praxis angeboten worden, in der er zusammen mit dem Sohn des Abgebers arbeiten könne. Die Partnerschaft zwischen ihm und dem Sohn wäre gleichberechtigt. Die Praxisräume und das Inventar würden in der Familie bleiben, weshalb auch das „Einstiegsgehalt“ für Günther eher gering sei. Zu erwartender Jahresgewinn: 300.000 Euro.

Gute Zahlen – schlechtes Karma

Nach einem gemeinsamen Gespräch vor Ort rieten wir Günther trotz der wirtschaftlichen Vorteilhaftigkeit von dem Vorhaben ab. Er wäre immer – unabhängig von der gewählten Rechtslage – der „zweite Chef“ geblieben. Und das passte einfach nicht zu ihm. Wir waren uns sicher: Hier wäre Günther bereits auf kurze Sicht unglücklich geworden.

Die „Super-Praxis“

Zwei Jahre später kam ein weiterer Anruf: Eine „Super-Praxis“ von

zwei Zahnärzten war im Angebot, Gewinn: 200.000 Euro pro Partner. Eine Besichtigung vor Ort zeigte aber viele Mängel und somit einen erhöhten Investitionsbedarf. Der Preis war zu hoch – und außerdem sollte das Praxisgebäude gleich mitgekauft werden. Wir sahen außerdem große Risiken im Standort selbst, weil der Ankermieter des Praxisgebäudes – ein Supermarkt – aus unserer Sicht wenig Zukunft hatte.

Die Phase der großen Enttäuschung

Jetzt wurde Günther langsam sauer auf uns. Ein Berater, der nur abrät, das könne doch einfach nicht wahr sein, die Praxis sei doch ganz toll, es müsse nur noch gut verhandelt werden. Und ob wir gar nicht an ihm verdienen wollten. „Was nützt uns der Verdienst mit Ihnen, wenn Sie unglücklich und damit erfolglos werden?“, erwiderten wir, aber so richtig wahrhaben wollte Günther das nicht.

Endlich war es so weit

Nach einigen Monaten kam ein erneuter Anruf: „Herr Sander, eine tolle Gelegenheit: Die Inhaberin muss verkaufen, ich komme da günstig ran, schauen Sie doch mal, wie Sie die Praxis finden.“ Nach einer Besichtigung der Praxis, einer Umfeldanalyse sowie einer konkreten Businesspla-

nung kamen wir zu dem Ergebnis, dass diese Praxis genau das Richtige für Günther wäre. Zwar würden die Gewinne zu Beginn nicht sehr hoch ausfallen, aber es gäbe Potenziale in der Region für Implantologie, worauf sich Günther auch spezialisiert hatte.

Das Entscheidende war, dass die Praxis selbst, aber auch das Team gut zu Günther passten. Auf unsere wichtigste Frage: „Können Sie sich vorstellen, diese Praxis 30 Jahre lang jeden Morgen mit großer Vorfreude zu betreten?“, antwortete Günther überzeugend mit einem Ja.



Ende gut – alles gut

Nun arbeitet Günther schon mehrere Jahre erfolgreich und vor allem glücklich in seiner Praxis. Und wir freuen uns über seine oft wiederholte Bemerkung: „Ich bin Ihnen so dankbar, dass Sie mir von den anderen Praxen abgeraten haben.“

Fazit

Die Praxis, die du übernehmen möchtest, muss in jeder Hinsicht zu dir passen, und du musst das künftige „Glück“ schon spüren. Der Rest kommt (fast) von allein.

Christoph Sander,
Bremerhaven

Der Autor



Foto: Sander

Christoph Sander hat International Business studiert und ist Praxisberater für Marketing und Gründung bei Sander Concept.

Mehr unter www.sander-concept.de und sander.christoph@sander-concept.de

Foto: FabrikaSim/Shutterstock.com

Anzeige

ERFOLGREICH! VON ANFANG AN.

Für die Besten gibt's nur eine Wahl.

Dres. Steinberg & Nordmann
Gewinner des Motivationspreises für junge Zahnmediziner (2017)

Ebenfalls erfolgreich durchstarten?
startup@dampsoft.de

