

Erfolgreich gründen – aber wie? Zwei gründliche Eheleute

Seit mehr als 20 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 geänderten Namen und ohne Ortsangabe.

Die beiden Oralchirurgen Mia und Paul arbeiteten schon eine Weile als Angestellte in Südwestdeutschland. Das erste Kind war geboren, und die Suche nach der geeigneten Selbstständigkeit begann. Also machten sich die Eheleute auf die Suche nach einer passenden Immobilie. Eine Übernahme kam für sie nicht infrage. Sie wollten eine Praxis, der sie von vornherein den eigenen, unverwechselbaren Stempel aufdrücken konnten.

Viele Versuche: Im Lauf der Zeit schauten sich die beiden viele Immobilien an. Vermieter und Investoren von Gewerbegebäuden buhlten um die beiden, denn Zahnärzte sind als Mieter sehr beliebt. Doch das Paar achtete auf jedes Detail und vor allem darauf, dass sich in den Praxisräumen ihre Vision – die anspruchsvollste und beste Oralchirurgie – verwirklichen ließ.

Mehrmals haben wir uns in der Zeit getroffen, Räume besichtigt, beratschlagt, Alternativen beleuchtet und Rentabilitätsrechnungen angestellt. Rückblickend muss ich sagen, dass die beiden vor allem eins auszeichnete – Geduld.

Der Zuschlag: Schließlich kam der Anruf, der uns weiterbrachte: Eine große Fläche oberhalb eines Ladengeschäfts am Ortsrand

einer kleinen Gemeinde konnte gemietet werden. Am Ort und in der Umgebung gab es ca. 30 Zahnärzte, aber weder einen MKG- noch einen Oralchirurgen. Eine Marktrecherche ergab, dass alle befragten Kollegen glücklich wären, wenn sich ein Spezialist im Ort niederlassen würde.

Die Fläche war zwar sehr groß und deshalb nicht sehr günstig. Aber die Lage an einem verkehrsreichen Kreisverkehr, der auch eine Anbindung an ein Einkaufszentrum hatte, war marketing- und verkehrsmäßig äußerst vorteilhaft. Natürlich stimmte auch die Parkplatzsituation. Mia und Paul waren überzeugt und unterschrieben den Vertrag.

Marketing: Nach dem Umbau und der Ausstattung der Räume starteten die beiden mit den Praxisbesuchen und stellten sich bei den Kollegen vor. An den großen Fenstern wurde angemessen, aber deut-

lich darauf aufmerksam gemacht, dass hier jetzt eine oralchirurgische Praxis angesiedelt ist. Das Wichtigste waren aber die Informationsveranstaltungen für die Kollegen, die zusammen mit einem Implantathersteller organisiert wurden.

Hier stimmte der Mix aus Fachinformation, Wein, Schnittchen und guten Gesprächen – und das mehrmals pro Jahr. Dreh- und Angelpunkt der Positionierung war, gegenüber den zuweisenden Kollegen intensiv immer wieder zu kommunizieren, dass alle Patienten ohne Wenn und Aber nach dem chirurgischen Behandlungsabschnitt zuverlässig wieder zurücküberwiesen werden.



Der Erfolg: Er setzte sofort ein. Die Kollegen überwiesen nach diesem Vertrauensaufbau

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

gern die passenden Patienten. Und es war auch klar, dass Mia und Paul nur die Chirurgie machen würden und keinesfalls die Prothetik. Das Konzept konnte zu 100 Prozent umgesetzt werden.

Fazit: Geduld ist der beste Berater bei der Praxissuche. Ich empfehle, so lange zu warten, bis die Praxis oder die Immobilie mit allen Randbedingungen voll und ganz stimmt, auch wenn es vielleicht sogar zwei bis drei Jahre dauert. Wenn die richtige Alternative da ist, wirst du es spüren. Und wenn du dort für dein Konzept brennst, ist der Erfolg mit deiner Praxisgründung vorprogrammiert.

Christoph Sander,
Bremerhaven

Guter Umgang mit Patienten

Medizin- und Zahnmedizinstudenten
trainieren am MITZ Carl Gustav Carus Dresden

Am Medizinischen interprofessionellen Trainingszentrum (MITZ) lernen Dresdner Studenten, wie sie mit Patienten umgehen und mit ihnen kommunizieren können. Seit dem Jahr 2008 gibt es die Einrichtung an der Medizinischen Fakultät Carl Gustav Carus der TU Dresden. Dort wird ein im nationalen Vergleich sehr umfangreiches und vielfältiges Programm praxisrelevanter, standardisierter Lehrinhalte geboten, die fest im Curriculum verankert sind. Schauspieler übernehmen nicht nur die Rolle der Patienten. Sie spielen auch die Pflegekräfte, die im Klinikalltag eng mit den Ärzten zusammenarbeiten.

„Durch die Schauspieler wird das Training einer real wirkenden Arzt-Patienten-Situation möglich“, sagt Dr. Henryk Pich, Leiter des MITZ. Und die spielt in vielfältigen medizinischen Notlagen: Aufregung im Kreißsaal, die Information des Patienten über eine schwere Krankheit oder die panische Angst vor dem Zahnarzt.

Bereits Medizinstudenten des 2. Semesters absolvieren im Kursus „Einführung in die klinische Medizin“ erstmals Lehrin-

halten im MITZ. Vom 6. bis zum 9. Fachsemester werden regelmäßig Trainingseinheiten fortgeführt.

Studenten der Zahnmedizin sind mit ausgewählten Themen im 6., 7. und 10. Fachsemester integriert. Pro Semester nehmen bis zu 1.500 Studenten an den einzelnen Kursen und Trainings teil. Dafür stehen aktuell 65 Schauspieler zur Verfügung, die für die einzelnen Lehrinhalte gebucht werden können. Insgesamt haben bisher mehr als 17.000 Teilnehmer von den Angeboten im MITZ profitiert. „Besonders wichtig ist uns, dass die Studenten kommunikative Fertigkeiten im Umgang mit den Patienten erwerben“, sagt Pich. Unter anderem widmet sich das Wahlpflichtfach „Fehler in der Medizin“ diesem Anliegen. Dort trainieren die Studenten, wie sie medizinische Fehler gegenüber Patienten und Angehörigen kommunizieren können. „Wer heute ein

guter Arzt sein möchte, der beendet seine Ausbildung nie. Die jungen Menschen werden keinen Abschluss mehr in der Tasche haben, wie das Generationen vor ihnen hatten. Sie müssen sich die Fähigkeit antrainieren, ein Leben lang Wissen zu erwerben“, ergänzt Prof. Dr. Heinz Reichmann, Dekan der Medizinischen Fakultät.

Genau dieser moderne Ansatz wird an der Medizinischen Fakultät Carl Gustav Carus der TU Dresden mit dem MITZ verfolgt. „Das ist unsere Plattform, um neue Lehrinhalte zu entwickeln und Studenten auf ihr Berufsleben optimal vorzubereiten. Ob es darum geht, eine Geburt zu bewältigen, Fehler zu analysieren oder lebensbedrohliche Diagnosen empathisch zu erklären, es sind die ganz praktischen Fertigkeiten, die wir Studenten an die Hand geben können. Während des Studiums oder der Facharzt Ausbildung.“

Für die Angebote arbeitet das MITZ auch mit der Pflegedirektion sowie dem Qualitäts- und Medizinischen Risikomanagement am Uniklinikum zusammen. „Die Arbeit in interprofessionellen Teams hat sich in den vergangenen Jahren mit großem Erfolg in der Krankenversorgung etabliert“, sagt Prof. Dr. Michael Albrecht, Medizinischer Vorstand. „Dieser Ansatz kommt unseren Patienten unmittelbar zugute, denn oftmals ist es so, dass auch der Arzt vom Know-how der Krankenpflege profitiert und umgekehrt – auch deshalb ist das gemeinsame Arbeiten auf Augenhöhe ein Lehrinhalt, der zukünftige Generationen in der Krankenversorgung maßgeblich prägen soll.“ „Interprofessionalität und die Zusammenarbeit auf Augenhöhe werden immer wichtiger bei der modernen Patientenversorgung“, sagt Jana Luntz, Pflegedirektorin im Universitätsklinikum Dresden. „Bereits während der Ausbildung der angehenden Mediziner und Pflegekräfte sollen diese das neue Verständnis der Pflege und ein partnerschaftliches Miteinander der Berufsgruppen lernen. Dazu trägt das Training im MITZ entscheidend bei.“

17.000

Teilnehmer haben bisher von den Angeboten im MITZ profitiert.

Ausgabe 07/18

INPUT!

dzw

– jeden Monat als Special-Seiten in der DZW – Die ZahnarztWoche

Kontakt Herausgeber:

Prof. Dr. med. dent.
Rolf Hinz, Herne
Zahnärztlicher Fach-Verlag GmbH



Mont-Cenis-Straße 5
44623 Herne
Amtsgericht Bochum, HRB 9559

Kontakt Redaktion:

DZW Redaktionsbüro
Kurt-Schumacher-Str. 6
53113 Bonn

Tel.: (02 28) 28 92 16-0
www.dzw.de
E-Mail: redaktion@dzw.de

ChR: Marc Oliver Pick (V.i.S.d.P.)
CvD: Brigitta Mayer-Weirauch
Grafik: Kirsten Hellner

Kontakt DZW-Aboservice:

Tel.: (0 23 23) 59 31 52
E-Mail: abo-service@dhug.de