

Zehn Schritte, die eigene Praxis zu ruinieren

Oder: Mit einer realistischen Planung und lebenslangem Lernen zum Erfolg

Gründen lohnt sich. Das zeigen die Zahlen des IDZ Köln zur Einnahmesituation in Zahnarztpraxen. Die Insolvenzquote für Zahnarztpraxen lag 2017 bei 0,1 Prozent. Ein Ruin ist rein rechnerisch sehr unwahrscheinlich. Zwei zusätzliche Tipps: Planen Sie Ihren Praxisort und Ihr Praxiskonzept realistisch und entwickeln Sie Ihre Unternehmertalente lebenslang weiter.

Falls Sie die eigene Praxis doch lieber ruinieren wollen, gehen Sie folgende zehn Schritte. Mithilfe der umgekehrten Psychologie und mit einem Augenzwinkern werden wichtige Aspekte auf dem Weg zur eigenen Praxis angesprochen, unter anderem die Selbstanalyse, den Umgang mit Finanzierungsmitteln, Personalführung und Marketing.

Schritt 1: Nicht jede(r) kann Chef

Machen Sie sich selbstständig, bevor Sie Ihre persönliche dentale Quadriga beherrschen: handwerkliches Geschick, akademische Kompetenz, Spaß und Talent im Umgang mit Menschen sowie eine unternehmerische Begabung. Falls Sie bereits auf dem Weg in die Selbstständigkeit sind: Verschließen Sie sich einer ehrlichen Problemanalyse, ignorieren Sie Ihre Problemzonen (siehe dentale Quadriga). Empfinden Sie es als Schande angestellt zu sein.

Schritt 2: Standort, Zugänglichkeit

Ignorieren Sie das Überangebot von Zahnarztpraxen in vielen Städten. Betreiben Sie Markenbildung nur aus der Not heraus, ohne Herz und Verstand. Ändern Sie Ihren USP (Unique Selling Point – Alleinstellungsmerkmal), verwirren Sie die Patienten. Ignorieren Sie die Erfolgsgeschichten engagierter Landpraxen. Verweigern Sie sich der Analyse mehrerer Standorte, beziehen Sie die Situation Ihres Lebenspartners niemals in Ihre Überlegungen mit ein. Akzeptieren Sie Barrieren in der Praxis, von der Treppe bis zu engen Türen.

Schritt 3: Übertriebene Investitionen

Investieren Sie zu viel und an jeder erdenklichen Stelle. Werfen Sie das Geld zum Fenster hinaus. Angebote gibt es zur Genüge, Industrie und Handel lieben Praxisgründer, da Berufserfahrene schottische Talente entwickeln. Entscheiden Sie aus dem Bauch heraus, impulsiv und ohne Kalkulation. Alternativ führt Sie auch die Gegenstrategie in den Ruin: Verinnerlichen Sie „Geiz ist geil“ und machen Sie alles selbst bzw. lassen Sie es vom Freund eines Bekannten Ihres Bruders erledigen – unabhängig von dessen Qualifikation. Vergessen Sie bei beiden Strategien nicht, lediglich auf das einmalige Geschäft zu setzen, anstatt auf eine praxislebenslange Beratung und Service.

Schritt 4: Zentrales Ziel: Geld

Denken Sie bei jeder Behandlung nur ans Geld. Bevorzugen Sie bestimmte Patienten und bestimmte Therapien. Handeln Sie gegen die eigene Überzeugung – Hauptsache, das Geld fließt. Achten Sie niemals auf Nachhaltigkeit. Ignorieren Sie unzufriedene Patienten und einen schlechten Ruf, der an der Praxis „kleben“ bleibt. Verpulvern Sie viel Zeit, Geld und Energie, um immer neue Laufkundschaft anzulocken. Unterschätzen Sie ein positives Wertebild, mit dem der Beruf mehr Spaß machen könnte.

Schritt 5: Mangelnde Teamkompetenz

Ignorieren Sie Revierkämpfe und Mobbing innerhalb des Praxisteam. Schätzen Sie sie falsch ein und/oder heizen Sie sie selbst an. Betreiben Sie selbst „Bossing“, Mobbing speziell vonseiten des Chefs gegenüber Mitarbeitern. Alternativ hierzu führen Sie die Praxis auf Kumpel- und Kuschelkurs. Stellen Sie nur Leute ein, die Sie mögen und nicht die, die Sie brauchen. Vergraulen Sie gute Mitarbeiter mit mangelnder Konsequenz. Oder lassen Sie schlechte Mitarbeiter noch schlechter werden.



Foto: MicroOne/ stock.adobe.com

Fördern Sie die Leistung des Praxisteam auf keinen Fall mit einem positiven Miteinander und wertschätzendem Klima.

Schritt 6: Negative Praxiswirkung

Patienten beurteilen Praxen häufig anhand von Nebensächlichkeiten. Achten Sie daher auf schmutzige Waschbecken, schiefe Steckdosen, Chaos im Empfangsbereich und verwelkte Blumen.

Schritt 7: Umgang mit Problemen

Ducken Sie sich ängstlich weg, sei das Problem, das auftaucht auch noch so klein. Bemühen Sie sich auf keinen Fall, Konflikte oder Probleme aus der Welt zu schaffen („troubleshooter“). Werten Sie jede Art von Idee und Kritik als Bedrohung, nicht als Frühindikator. Schimpfen Sie über die Bürokratie, anstatt die eigene Praxis zu planen, zu organisieren, zu führen und zu kontrollieren (klassische Managementaufgaben).

Schritt 8: Neid

Neiden Sie Ihren Mitarbeitern die Anerkennung des Patienten. Beanspruchen Sie ein vertrauensvolles Arzt-Patienten-Verhältnis ausschließlich für sich selbst. Würdigen Sie Ihre Mitarbeiter herab – am besten vor Patienten und/oder anderen Mitarbeitern. Stellen Sie weniger gute Mitarbeiter ein, sodass die Praxis weiter verliert.

Schritt 9: Keine Lust auf Weiterentwicklung

Ignorieren Sie den Wandel, sei es Morbidität, Demografie, Patientenwünsche oder wissenschaftliche Ziele betreffend. Falls doch neue Themen auftauchen, analysieren Sie sie nur nach eigenen Vorlieben, niemals neutral und nüchtern. Entwickeln Sie sich nur aus der Not heraus weiter, nicht mit Engagement.

Schritt 10: Delegation von Aufgaben

Machen Sie möglichst alles selbst in der Praxis und befördern Sie sich so direkt in Richtung Burnout. Misstrauen Sie Mitarbeitern, sodass sie möglichst bald keine Lust mehr auf die Arbeit in der Praxis haben. Vermeiden Sie es, gute Mitarbeiter einzustellen. Verschließen Sie sich neuen Ideen und machen Sie aus jedem Fehler von Mitarbeitern ein Riesendrama.

RED

Der Artikel basiert auf dem Vortrag von Prof. Dr. Christoph Benz „Wie man in 10 Schritten eine gutgehende Praxis ruiniert“ vom Zukunftskongress der Bundeszahnärztekammer am 9. November 2019 in Frankfurt/Main.

SO WACHSEN PRAXISGRÜNDUNGEN

Existenzgründer, die sich 2015 niedergelassen haben, konnten im Folgejahr bereits 95 Prozent der Durchschnittseinnahmen verbuchen. In den ersten zwei Jahren der Praxistätigkeit betragen die Praxisumsätze rund 80 Prozent der Umsätze der Bestandspraxen.

Nach vier Jahren betrug der Umsatzrückstand gegenüber Bestandspraxen nur noch 3 Prozent, nach sechs Jahren nur noch 1,5 Prozent. Nach Gründungsformen differenziert (Neugründung oder Übernahme) zeigen die Zahlen, dass die Praxisneugründungen zwar von einem geringeren Umsatzniveau starten, dann jedoch dynamischer wachsen als übernommene Zahnarztpraxen.