

GENERATIONEN UNLOU NGE



MENSCHEN DER ZAHNMEDIZIN





DER FRÜHE VOGEL ...

INTERVIEW Ingmar Dobberstein • FOTO Björn Giesbrecht

NADJA ALIN JUNG

Nadja Alin Jung ist Diplom-Betriebswirtin, Gründerin und Inhaberin des Beratungsunternehmens m2c | medical concepts & consulting, das auf Mediziner und Zahnmediziner spezialisiert ist. Schwerpunkte der Beratungstätigkeit sind Themen wie Personalmanagement, Praxisoptimierung, Marketing, QM und Hygienemanagement. m2c berät Existenzgründer und etablierte Praxen mit betriebswirtschaftlichem Hintergrund aus der Industrie und Erfahrung aus der Praxis. Besonders zeichnet Frau Jung aus, dass sie auch die Umsetzung der Maßnahmen vor Ort in der Praxis aktiv begleitet und vorantreibt.

Frau Jung, Sie engagieren sich im Bereich des Praxismanagements für ärztliche und zahnärztliche Praxen, auch im Rahmen der Existenzgründungen. Wie kann man sich ihr Aufgabengebiet hier vorstellen?

m2c unterstützt Existenzgründer auf ihrem gesamten Weg bis zur Praxiseröffnung und selbstverständlich auch darüber hinaus. Dazu gehört zu Anfang die Organisation der gesamten Praxisaußendarstellung. Beispielsweise die Erstellung eines Marketingaktions- und Budgetplans sowie die Abstimmung und Koordination der geeigneten Werbemaßnahmen (Homepage, Eröffnungsveranstaltung, PR etc.). Zudem stehen wir unseren Existenzgründern auch mit dem Thema Personal zur Seite. Egal ob Personalübernahme oder die Suche nach neuem Personal, m2c steht auch hier mit Rat und Tat zur Seite. Wir führen Personalauswahlgespräche mit unseren Mandanten, unterstützen bei Mitarbeiter-Gehaltsverhandlungen oder organisieren das erste Praxis-Team-Meeting.

In allen Bereichen arbeiten wir mit erfahrenen externen Kooperationspartnern wie Werbeagenturen, Fotografen, Personalvermittlern, etc. zusammen – dieses Netzwerk stellen wir unseren Kunden selbstverständlich zur Verfügung. Viele unserer Existenzgründer sind unter Zeitdruck bis zur Praxiseröffnung und daher umso dankbarer für einen Partner, der alles für sie koordiniert, ihnen den Rücken frei-

hält und dabei nie den Zeitplan aus dem Auge verliert.

Themen wie Personalmanagement, Struktur- und Organisation, ebenso wie QM und Hygiene, sind aber auch bei unseren etablierten Praxen immer wieder Thema. Hier unterstützen wir, egal ob bei dem Aufbau von effizienten Strukturen, der Auswahl der richtigen Werbemittel zur Neupatientengewinnung, dem Coaching von Chef/in im Bereich Personalführung oder auch der Vorbereitung einer Hygienebegehung.

Wichtig ist mir persönlich dabei die enge Zusammenarbeit mit unseren Mandanten und deren Team. Für jedes Problem gibt es eine Lösung – wir erarbeiten hierfür gemeinsam Ansätze, gehen aber auch in die Praxen hinein und setzen diese mit um. So erfüllen wir jeden Maßnahmenkatalog mit Leben und sorgen dafür, dass die Umsetzung konsequent erfolgt.

Ist es heute wichtiger als vor Jahren, sich mit dem Thema Praxismanagement auseinander zu setzen? Warum?

Ich denke, wichtig war Praxismanagement schon immer, jedoch ist es heute notwendiger denn je geworden. Im Studium werden keinerlei betriebswirtschaftliche Inhalte vermittelt. Für das spätere erfolgreiche Führen einer Praxis sind Themen wie Personalmanagement, Finanzwesen, Marketing, Strukturaufbau und

Organisation aber extrem wichtig. Gerade im heute immer enger werdenden Markt und bei zunehmender Verschlechterung der Praxispersonalsituation ist ein erfolgreiches Praxismanagement unverzichtbar. Eine gut geführte und strukturierte Praxis ermöglicht es dem Inhaber, sich sowohl Patienten als auch neuem Personal gegenüber optimal zu widmen.

Der Beratermarkt scheint überflutet mit Leuten, die zu wissen scheinen, was das Richtige und Falsche für (junge) Zahnmediziner im Rahmen der Existenzgründung ist. Man wird das Gefühl nicht los, dass nicht alle Beratungen wirklich zielführend sind.

Wie kann man als junger Zahnmediziner mit dem Wunsch einer Praxis hier die Spreu vom Weizen trennen, bzw. seriöse Berater erkennen?

Als besonders wichtig erachte ich immer, dass ein Berater seinem Kunden nicht nur ein schön geschnürtes Maßnahmenpaket überreicht, sondern ihn auch bei der Umsetzung in der Praxis nicht alleine lässt. Leider hört aber genau hier bei vielen Beratungsunternehmen die Dienstleistung auf und die meist gut erdachten und ausgearbeiteten Maßnahmen führen mangels der Umsetzungskomponente nicht zum gewünschten Ziel. Denn schlussendlich bemisst sich der Erfolg der Maßnahmen daran, was auch tatsächlich in die Praxis umgesetzt werden konnte.

Wie beurteilen Sie die Trends bei Praxisgründungen in Deutschland?

Die Tendenz geht in meinen Augen zur Mehrbehandlerpraxis. Viele meiner Existenzgründer starten erst einmal alleine, jedoch mit dem konkreten Plan mittelfristig angestell-

te ZA/ZÄ mit in die eigene Praxis zu nehmen. Dies ist bereits in ihren Praxiskonzepten verankert und resultiert aus einer Serviceorientierung dem Patienten gegenüber. Praxisöffnungszeiten von 07:00 bis 22:00 Uhr und auch am Wochenende sind alleine nur schwer durchzuhalten. Ebenso wie die Umsetzung des Gedankens, alle zahnmedizinischen Disziplinen wie Oralchirurgie, KFO, Kinderzahnheilkunde etc. unter einem Dach zu vereinen. So habe ich immer wieder Gründer, die sich mit mehreren Spezialisten zusammenschließen, um sich gemeinsam niederzulassen. Auch kenne ich recht viele Frauen, die sich in die Existenzgründung stürzen.

FÜR JEDES PROBLEM GIBT ES EINE LÖSUNG

Festzustellen ist jedoch bei allen, dass der Wunsch nach wirtschaftlicher Sicherheit sehr hoch ist. Das Verhältnis von Praxisübernahmen zu kompletten Neugründungen fällt aus meiner Sicht deutlich in die Richtung der Übernahmen aus. Viele star-

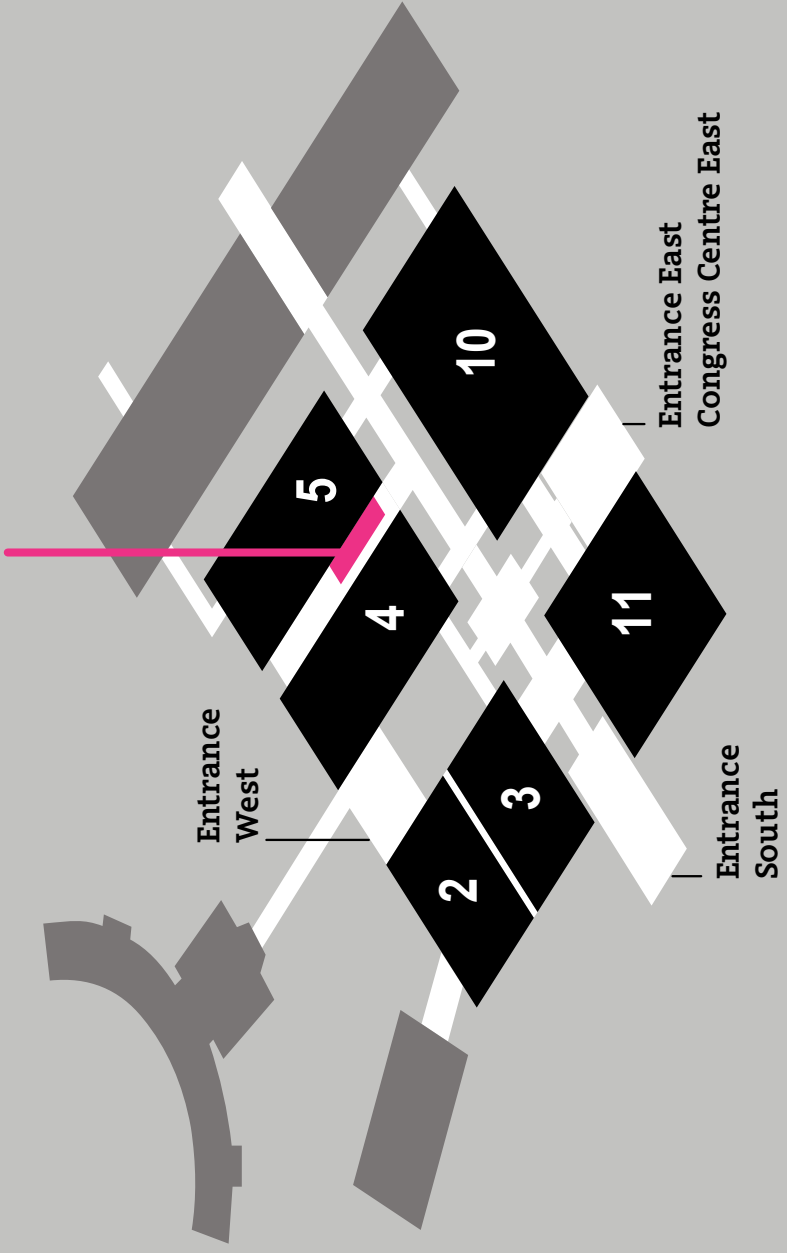
ten lieber erst einmal in einer Altersübernahmep Praxis mit gut gefülltem Bestellbuch und nachgewiesenem Erfolg. Wenn sich die Strukturen dann gefestigt haben, die Patienten an den neuen Behandler gewöhnt sind und sich ein konstantes Patientenwachstum eingestellt hat, werden Modernisierungs- und Praxisumbaupläne geschmiedet.

Von meinen Mandanten habe ich nur wenige, die komplett neu gründen. Mit guter Vorbereitung und einem ausgeklügelten Praxiskonzept sind sie dabei sehr erfolgreich, obwohl sie teilweise in absoluten Ballungszentren, wie beispielsweise München angesiedelt sind. Da ist man auch als Beraterin auf der Praxiseröffnungsfeier mit 400 Gästen sehr stolz auf seine Mandanten.

Was ist Ihr Rat an die nächste Generation?

Betriebswirtschaftliche Themenstellungen neben der fachlichen Qualifikation nicht außer Acht zu lassen. Gerade die Assistenzzeit ist sehr gut geeignet, um sich beispielsweise bei Hospitationen in Vorzeigepraxen mit Inhalten wie Praxisorganisation und -führung, Personalmanagement etc. vertraut zu machen. Von anderen zu lernen, wie zum Beispiel Neupatientengewinnung und Positionierung der Praxis am Markt funktionieren, kann sehr spannend sein. Zudem ist genau dieses Zusammentragen von Informationen und Erkenntnissen für eine mögliche spätere eigene Niederlassung von unschätzbarem Wert. Je mehr unternehmerisches Wissen man vor der eigenen Existenzgründung generiert, umso reibungsloser wird der Start in die Selbständigkeit verlaufen – Fehler werden von Beginn an vermieden, Kosten eingespart und vor allem die eigenen Nerven erheblich geschont.

**GENERATIONLOUNGE:
PASSAGE ZWISCHEN
DEN HALLEN 4 + 5**



**DEIN
RAT
GEWINNT**

