

Chance Praxis

Gründen. Behandeln. Leben.

ladies dental talk: Praxisgründung - Zwischen Freiheit und Ängsten

Monia Geitz · Donnerstag den 18. Juli 2013

2010 hat EU-Unternehmensbotschafterin Dr. Karin Uphoff den ladies dental talk ins Leben gerufen. Der Auftakt fand gemeinsam mit Labor-Partnerin Petra Schmitt-Böger, Geschäftsführerin von Böger Zahntechnik, im Hamburger Nivea Haus statt. Seither haben sich mehr als 400 Zahnärztinnen bundesweit in elf Städten zu den hochwertigen Netzwerkabenden getroffen.



In angenehmem Ambiente tauschen sich erfahrene und jüngere Kolleginnen untereinander und mit den ausgewählten Experten des ladies dental talk aus. Foto: Samya Bascha-Döringer

Querdenken, neue Wege gehen, die Zukunft der weiblichen Zahnmedizin aktiv mitgestalten: Das sind Ziele der Initiative, die mit hochkarätigen Experten aus

unterschiedlichen Branchen kooperiert, um zum Praxiserfolg von Zahnärztinnen beizutragen. Denn „Frauen mehr Mut zur Selbstständigkeit und zum unternehmerischen Denken und Handeln zu machen“, so lautete der Auftrag an Dr. Karin Uphoff, nachdem die Europäische Kommission sie 2009 zur EU-Unternehmensbotschafterin mit Vorbildrolle ernannt hatte.

Unternehmerische Aspekte haben einen entsprechend hohen Wert bei den Netzwerkabenden. Dabei werden Themen wie Praxiskonzeption, -gründung, Finanz- und Medizinrechtsfragen, Mitarbeiterführung, Kundenorientierung, Implantologie, Marketing und Pressearbeit und auch Standespolitik behandelt. Ob Professorin für Betriebswirtschaft, Manager eines Luxushotels, prämierte Starköchin oder Inhaber einer traditionsreichen Porzellan-Manufaktur: Stets geben Referent/innen spannende Impulse.

Netzwerken in originellen Locations

Die Atmosphäre soll ein besonderes Flair versprühen und Zahnärztinnen zum Netzwerken und zum gegenseitigen Austausch einladen. Deshalb wählt der ladies dental talk originelle und besondere Locations, wie etwa ein ehemaliges Druckwasserwerk oder Krankenhaus, ein Schiffsrestaurant, ein Bootshaus, einen Fernsehturm, eine Porzellanmanufaktur oder eine ehemalige Mühle.

Die Teilnehmerinnen befinden sich in ganz unterschiedlichen Berufssituationen – erfahrene Zahnärztinnen, Zahnärztinnen von der Universität, in Assistenz und/oder Anstellung sowie Neugründerinnen. In den Gesprächen profitieren die jungen Teilnehmerinnen und Neugründerinnen besonders von dem Zuspruch und den Erfahrungen ihrer etablierten Kolleginnen.

Folgende Trends haben sich in puncto Praxisgründung und -etablierung bei den ladies dental talk-Netzwerkabenden in Gesprächen gezeigt:

Angst vor dem Risiko: Junge Zahnärztinnen aus der Universität oder Praxis und Assistenz-Zahnärztinnen scheuen die Selbstständigkeit oft aus finanzieller Sorge und befürchten einen zu hohen Arbeitsaufwand und zu viel Verantwortung. Sie möchten Familie und Beruf vereinbaren und lieber in Teilzeit angestellt sein, als eine eigene Praxis zu führen.



Den Input von externen Referent/innen und den Austausch unter Kolleginnen empfinden Zahnärztinnen als große Bereicherung. Foto: Samya Bascha-Döringer

Zurückhaltung: Zahnärztinnen sind bei der Gründung oft zurückhaltender und sicherheitsbedürftiger als ihre männlichen Kollegen. Sie investieren nur „in das Nötigste“, möchten nicht zurückzahlen „bis sie 75 sind“, denken in kleineren Schritten.

Freiheit: Ein starkes Argument für die eigene Praxis sehen Zahnärztinnen in der Freiheit. „Eigenmächtig Entscheidungen zu treffen“, „keine Kompromisse beim Qualitätsdenken einzugehen“, „Räume nach den eigenen Wünschen und im Sinne der Patienten zu gestalten“ waren Pluspunkte, auf die selbstständige Zahnärztinnen nicht mehr verzichten wollen.

Beratungsbedarf: Viele Zahnärztinnen würden heute anders, sprich weniger „blauäugig“, gründen oder übernehmen. Im Rückblick haben sie sich zum Teil schlecht oder gar nicht beraten gefühlt. „Learning by doing“ habe zwar viel Erfahrung gebracht, aber auch oft unnötig Nerven und Geld gekostet.

Praxiskonzeption: Gelobt wurden das Angebot und die Kompetenz von Anbietern wie Pluradent und der Tochterfirma Prodent Consult sowie der ApoBank, die sowohl im Vorfeld als auch bei der konkreten Umsetzung und Finanzierung eines Praxiskonzepts bis hin zur Vermittlung von Personal zur Seite standen.

Wohlfühlfaktor: Bei der Standortsuche argumentierten viele Zahnärztinnen damit, dass sie sich im Umfeld „wohlfühlen“ möchten und dieses auch gut zu vereinbaren sein müsse mit privaten Interessen wie Familie, Hobbys usw. Eine „lukrative“ Praxis zu übernehmen, wenn die anderen Parameter nicht stimmten, kam für Zahnärztinnen in den geführten Gesprächen nicht infrage.



Die Atmosphäre soll ein besonderes Flair versprühen und Zahnärztinnen zum Netzwerken und zum gegenseitigen Austausch einladen. Foto: Samya Bascha-Döringer

Teamstärke: Für viele Zahnärztinnen spielt die Auswahl und Zusammensetzung des Teams eine wichtige Rolle. Neben der fachlichen Kompetenz und eigenverantwortlichem Handeln legen sie bei ihren Mitarbeiter/innen besonderen Wert auf einen freundlichen Umgang miteinander und mit Patient/innen. Auch Ehrlichkeit, Kommunikationsstärke und lösungsorientiertes Handeln sind ihnen bei der Mitarbeiterauswahl wichtig.

Praxismarketing: Beim Thema Praxismarketing scheiden sich die Geister bisweilen. Manche Zahnärztinnen lehnen große Investitionen ab, begnügen sich mit dem „Nötigsten“ und setzen auf Mund-zu-Mund-Propaganda. Für andere gehören Öffentlichkeitsarbeit und Marketing von Anfang an zur Gesamtkonzeption dazu. Sie setzen auf eine Strategie mit fester Budgetplanung und greifen etwa auf die Beratungskompetenz von Dentsply Implants im Rahmen des stepps-Programms zurück.

Standespolitik: Gründerinnen und junge Zahnärztinnen engagieren sich eher selten standespolitisch. Sie halten sich aus zeitlichen Gründen und aus Unsicherheit vor „verkrusteten Strukturen“ zurück.

Samya Bascha-Döringer, Münster



Samya Bascha-Döringer

Zur Person:

Samya Bascha-Döringer ist Redakteurin, Fotografin und PR-Expertin. Sie gehört seit 2010 zum ladies dental talk-Team um Initiatorin und EU-Unternehmensbotschafterin Dr. Karin Uphoff.

Let's talk

Der ladies dental talk und seine Partner möchten wissen, worauf Sie als „Neuling“ bei einer Praxisgründung besonderen Wert legen. Was würde Ihnen die Entscheidung für eine Praxisgründung/-übernahme erleichtern? Von erfahrenen Zahnärztinnen möchten wir wissen, was sind Ihre besonderen Herausforderungen bei der Praxisgründung gewesen? Was würden Sie heute anders/genauso wieder machen? In welchem Bereich hätten Sie sich mehr Unterstützung gewünscht?

Schreiben Sie uns Ihre Meinung und Erfahrungen an info@ladies-dental-talk.de. Gerne veröffentlichen wir diese anonym oder mit Ihrem Namen und Foto in der nächsten Ausgabe der Chance Praxis sowie über die Social-Media-Plattformen des ladies dental talk.

Experten-Tipp: Existenzgründung

Neugründung - erfolgreich mit dem richtigen Praxiskonzept

Autor: Lars Berger, Vertriebsleiter Deutschland bei Pluradent

Die eigene Praxis neu gründen: Für viele junge Zahnärztinnen ist das der berufliche Traum. Dabei sind sie in guter Gesellschaft, denn heute gründen mehr Frauen als Männer ihre eigene Praxis, laut dem Institut der Deutschen Zahnärzte (IDZ). Für den zukünftigen Praxiserfolg werden bereits in der Planungsphase die Weichen gestellt. Dabei spielt das individuelle Praxiskonzept eine entscheidende Rolle. Themen wie Standortwahl, Zielgruppe, Personalführung, Marketing, Kommunikation, Abrechnung oder Kalkulation sollten von Anfang an bedacht werden.



Lars Berger

Der Artikel wird Interessierten in Kürze auf www.ladies-dental-talk.de kostenlos und in voller Länge zur Verfügung gestellt. Wenn Sie mit dem ladies dental talk via Xing oder Facebook verbunden sind, haben Sie schon jetzt Zugang zum Beitrag. Beitrag bequem herunterladen: Dieser QR-Code macht es möglich.

Kooperationspartner

Unterstützt wird der ladies dental talk aktuell von folgenden Partnern:

Medienpartner: DZW und Chance Praxis

bundesweite Strategie-Partner: Dentsply Implants (Implantologie, Praxismarketing), Pluradent (Praxiskonzeption, IT), ApoBank (Praxisfinanzierung)

Bundesweite Expert-Partner: Gabriele Bengel, Dipl.-Betriebswirtin (BA), Trainerin und Coach, Katri Helena Lyck (Rechtsanwältin und Expertin für Medizinrecht)

Regionale Expert-Partner: ABZ eG (München), Melanie Kell, Steuerberaterin und Dipl. Betriebswirtin (Mainz), XO CARE, Ergonomie (Frankfurt)

Regio-Partner: Dreve Dentamid (Berlin, Frankfurt), Dr. Schmidt und Partner, Steuerberater, Rechtsanwälte (Koblenz), Grebing, Wagner, Boller & Partner, Steuerberater, Wirtschaftsprüfer, Rechtsanwälte (Mitte Hessen)

Ideelle Partner: Dentista Club, Zahnärzte für Niedersachsen (ZfN)

Save the Date:

Sie haben Lust, mal an einem ladies dental talk-Abend teilzunehmen und sich mit Kolleginnen auszutauschen? Dann informieren Sie sich gerne auf der Website www.ladies-dental-talk.de über Termine, Programme und Anmeldemodalitäten. Studierende, Assistenz Zahnärztinnen und Berufsanfängerinnen zahlen vergünstigte Teilnahmegebühren.

Dieser Beitrag wurde publiziert am Donnerstag den 18. Juli 2013 um 13:40

in der Kategorie: [Aktuelles](#), [Events](#), [Praxisgründung](#).

Kommentare können über den [Kommentar \(RSS\)](#) Feed verfolgt werden.

Du kannst ein Kommentar abgeben oder erstelle einen [Trackback](#) dieses Beitrages auf deine Webseite.