

Chance Praxis

Das Fachmagazin für junge Zahnmediziner

Vom Hörsaal bis zur eigenen Praxis: Aus Kommilitonen werden Kollegen

Carina Eckertz · Dienstag den 22. Januar 2013

Die Gründung einer eigenen Praxis bedeutet nur Schulden und einen geringen Verdienst bei maximaler Arbeit? Von wegen! Allen Vorurteilen zum Trotz bewiesen die jungen Zahnärzte Dr. Philipp Häußinger und Anton Rechenmacher Mut und eröffneten in Bergen/Chiemgau ihre eigene Gemeinschaftspraxis. Mit einer Vision und klaren Vorstellungen, guter Planung im Vorfeld, unterstützenden Beratern und einem Quäntchen Glück wurden aus Kommilitonen erfolgreiche Kollegen.



Dr. Philipp Häußinger



Anton Rechenmacher

Mit der Gründung ihrer gemeinsamen Zahnarztpraxis am Hochfelln liegen die jungen Zahnärzte voll im Trend: Die Zahnärztliche Existenzgründeranalyse 2011 des Instituts der Deutschen Zahnärzte und der Deutschen Apotheker- und Ärztebank ergab unlängst: Je jünger die Existenzgründer, desto stärker der Trend zur Kooperation. Dass sie sich irgendwann selbstständig machen wollten, stand für Anton Rechenmacher und Dr. Phillip Häußinger seit jeher außer Frage, und das „lieber zu zweit, als alleine“, wie beide finden.

So teilt man nicht nur Herausforderungen der Gründungsphase und die Belastungen des Arbeitsalltags, sondern auch die Erfolgserlebnisse. Voraussetzung sei einerseits das Wissen, wie der andere zu nehmen ist, andererseits ein tiefes Vertrauensverhältnis. Genau das haben die Zahnmediziner, die sich während ihrer gemeinsamen Studienzeit an der Universität Erlangen kennengelernt haben, aufgebaut. Aus den Bewohnern einer Wohngemeinschaft wurden bald enge Freunde, die auch nach dem Studium den Kontakt zueinander nicht verloren.

Die Chance, den Traum einer eigenen Praxis zu verwirklichen, bot sich 2010, als die Praxis, in der Anton Rechenmacher zu diesem Zeitpunkt arbeitete, zum Verkauf stand. Rechenmacher griff sofort zum Telefon und rief seinen Studienfreund an - einige Gespräche und Überlegungen später trafen sie den Entschluss für die Investition in die gemeinsame berufliche Zukunft in Bergen. Standortanalyse, Praxiskonzept und Finanzierung standen schnell. Doch bei den Verhandlungen kamen die Parteien auf keinen gemeinsamen Nenner. Die Übernahme scheiterte. „Da macht man sich schon Gedanken“, gibt Rechenmacher zu. Daran, ihren Traum aufzugeben, dachten die Zahnärzte aber nicht. „Alles war vorbereitet, wir konnten quasi nicht mehr zurück“, erklärt Dr. Philipp Häußinger und Anton Rechenmacher führt fort: „Wir trafen also einen weiteren Entschluss: Wir probieren es komplett neu.“

Auf der Suche nach neuen Räumlichkeiten wurden sie bald fündig: Das ehemalige Bürogebäude der ortsansässigen Bank wurde entkernt, grundsaniert und schließlich nach eigenen Vorstellungen innerhalb von vier Monaten komplett zur Zahnarztpraxis umfunktioniert. Während der gesamten Planungs- und Umbauphase leistete das



beratende Depot wertvolle Bereits der Empfang der Praxis wurde in stylischem, Unterstützung - auch das alpinen Design gehalten. Foto: Gandalf Hammerbacher, war ein Mitgrund, dass die Photography Gandalfhammerbacher.co

Praxisinhaber mit der Eröffnung eine regelrechte „Punktlandung“ hinlegen konnten. Für den 27. Dezember 2011 hatten sie die Übernahme des zahnärztlichen Notfalldienstes vereinbart - Weihnachten stand daher noch ganz im Zeichen des Umbaus und der Aufräum- und Putzarbeiten. Der

Einsatz hat sich gelohnt: Der nahtlose Übergang von der Baustelle zur neu eröffneten Praxis gelang. Nach dem schönsten Moment in der Gründungsphase befragt, schwärmt Dr. Philipp Häußinger vom „ersten Tag, an dem man noch nicht so ganz realisiert, dass man in seinen eigenen Räumen sein eigenes Team begrüßt und sein eigener Chef ist.“ Seitdem jagt ein persönliches Hoch das nächste: „Dass die Praxis angenommen wird, ist einfach phantastisch“, freut sich Anton Rechenmacher.

Seit einem knappen Jahr empfängt ein gelungener Mix aus topmodernem Raum-Design und ausgewählten, rustikalen Elementen mit Bezug zum Chiemgau die Besucher der Praxis im Zentrum des Luftkurorts Bergen. Von steriler Zahnarztpraxis keine Spur - statt dessen verleihen warme Holzfußböden kombiniert mit schicken Möbeln und moderner IT-Ausstattung der Praxis Individualität und den gewissen Wohlfühlfaktor. Das Ambiente gefällt nicht nur den Zahnärzten und ihren Mitarbeitern, sondern kommt auch bei den Patienten an. Deren Anzahl steigt seit der Eröffnung der Praxis kontinuierlich - und mit ihr auch die der Mitarbeiter. Die Belegschaft ist von anfangs sechs auf mittlerweile zehn Angestellte angewachsen und ist 53 Stunden in der Woche für die Patienten da. Das breite Behandlungsspektrum spricht Patienten aller Generationen an und ist in seiner Ganzheitlichkeit ein sinnvolles Konzept für eine Zahnarztpraxis in der 5.000-Einwohner-Gemeinde. Spezielle Behandlungsschwerpunkte legen die jungen Zahnärzte, die sehr viel Wert auf den gegenseitigen, fachlichen wie unternehmerischen Austausch mit dem jeweils anderen Geschäftspartner, Kollegen und Freund legen, darüber hinaus im Bereich der Parodontologie. Passend dazu setzen sie auf eine systematische Prophylaxe in ihrer Praxis: Eine Dentalhygienikerin sorgt für die präventive Parodontitistherapie und die Schaffung einer optimalen Mundgesundheit. Ein weiterer Bestandteil des Erfolgsgeheimnisses: „Wir bieten unseren Patienten einen ganz besonderen Service“, sagt Anton Rechenmacher. Der beginnt bereits bei der Terminvereinbarung: Auf einen ausgedehnten Erstbesuch, einen möglichst kurzen Aufenthalt im Wartebereich und ausreichend eingeplante Zeit für die Behandlung legen die Zahnärzte und ihr Team großen Wert.



Auch im Wartebereich setzt sich der edle, loungige Stil der beiden jungen Gründer fort. Foto: Gandalf Hammerbacher, Photography Gandalfhammerbacher.co

Software als Schnittstelle zwischen geleisteter Arbeit und Konto

Damit sich alle Mitarbeiter optimal auf die Patienten konzentrieren können, investierten die Praxisinhaber in die durchgängige Digitalisierung aller Prozesse. Eine wesentliche Rolle hierbei spielte die gewählte

Praxismanagement-Software

Auch hierbei waren sich Anton Rechenmacher und

Dr. Philipp Häußinger

schnell einig. Aus seiner

Assistenzzeit in

Gunzenhausen kannte

Häußinger das Programm

Charly (Solutio GmbH,

Holzgerlingen) bereits, war

von dessen intuitivem

Bedienkomfort von Beginn

an begeistert und

überzeugte seinen Kollegen.

Heute ist die Software die

Schnittstelle zwischen der

geleisteten Arbeit und dem

Konto der Praxis. Sämtliche

Arbeitsabläufe des Teams -

von der Terminvereinbarung

bis hin zu Abrechnung -

finden bereits in Charly

statt. Die Praxisinhaber

schätzen vor allem, dass alle

patientenbezogenen

Informationen völlig

karteikartenlos in jedem

Zimmer vorhanden sind und

dass die Arbeitsabläufe

strukturiert und durch

Hilfestellungen des

Programms korrekt

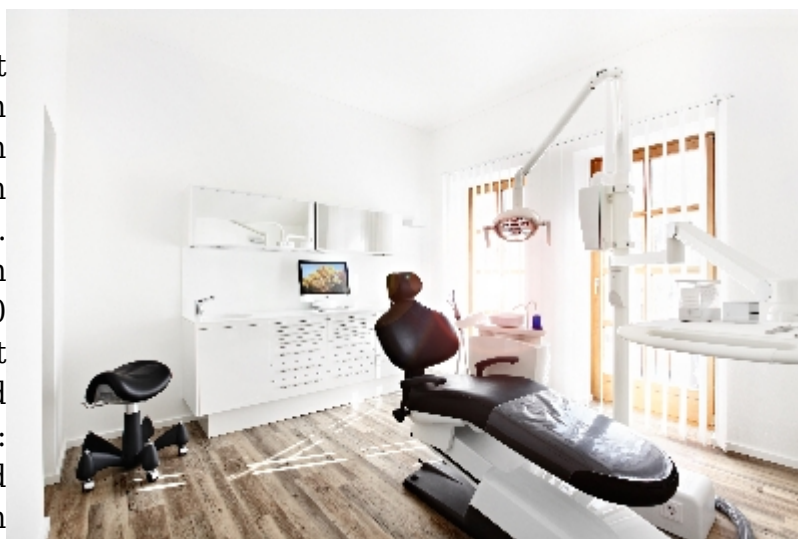
ablaufen. Gerade auch im

Zusammenhang mit der

neuen GOZ erweist sich

Charly als äußerst hilfreich: „Toll ist die Möglichkeit, eigene Begründungen einzutragen - so ist eine vorbildliche Dokumentation gewährleistet“, freuen sich die Praxisneugründer. Sie möchten mittlerweile nicht mehr auf Charly verzichten und würden das Programm jedem empfehlen, der ein einfach zu bedienendes Programm sucht, das ganzheitlich zu den Anforderungen im zahnärztlichen Arbeitsalltag passt.

Die Behandler selbst arbeiten momentan mit den Grundfunktionen im Behandlungsblatt und im Heil- und Kostenplan. „Schätzungsweise nutzen wir derzeit nur 10 bis 20 Prozent von Charly“, sagt Anton Rechenmacher und Dr. Philipp Häußinger nickt: „Daraus werden nach und nach mehr. Das Programm wächst mit der Patientenzahl.“



Möglichkeiten bietet die Software noch viele: Angefangen bei einem Materialmanagement, das auch die rechtskonforme Dokumentation und Verwaltung von Implantaten ermöglicht, über ein QM-System bis hin zu umfangreichen Controlling-Funktionen. Die gesammelten Daten aus den betriebswirtschaftlichen Auswertungen werden jetzt im laufenden Betrieb der

Von steriler Zahnarztpraxis keine Spur - der Behandlungsraum punktet mit einem warmen Fußboden aus edlem Holz. - Foto: Gandalf Hammerbacher, Photography Gandalfhammerbacher.com

Praxis immer wichtiger, um den Erfolg der Praxis aktiv steuern zu können. Mithilfe der Informationen aus dem Management-Informationssystem der Software wissen die Zahnärzte beispielsweise schon jetzt, dass 50 Prozent ihrer Patienten aus den umliegenden Ortschaften nach Bergen kommen. Die neue Praxis hat sich herumgesprochen und ist nicht nur im Ort, sondern auch darüber hinaus bekannt - hier liegt durchaus noch Potenzial für die Ausweitung des Patientenstammes.

„Wenn es jemand packt, dann ihr“, sagten Kollegen, darunter auch Skeptiker einer gemeinschaftlichen Praxisgründung, im Vorfeld. Der positive Zuspruch bewahrheitet sich: Die neu gegründete Praxis ist mit einem jungen, dynamischen Team, Geräten auf dem neuesten Stand der Technik und einem ausgezeichneten Service schon jetzt eine echte Alternative zu den bestehenden zahnärztlichen Angeboten in der Region.

Claudia Hytrek, Holzgerlingen

Zahnarztpraxis am Hochfelln

Anton Rechenmacher und Dr. Philipp Häußinger

Raiffeisenplatz 2

83346 Bergen

Kontakt:

www.zahnarztpraxis-am-hochfelln.de

info@zahnarztpraxis-am-hochfelln.de

Weitere Informationen zu Charly gibt es bei der Solutio GmbH - Zahnärztliche Software und Praxismanagement, Holzgerlingen.

Kontakt:

www.solutio.de

info@solutio.de

Dieser Beitrag wurde publiziert am Dienstag den 22. Januar 2013 um 15:09 in der Kategorie: [Assistenten](#), [Praxisgestaltung](#), [Praxisgründer](#), [Praxisgründung](#).
Kommentare können über den [Kommentar \(RSS\) Feed](#) verfolgt werden.
Du kannst ein Kommentar abgeben oder erstelle einen [Trackback](#) dieses Beitrages auf deine Webseite.

