

50 plus - Perspektiven und Chancen

Die Zeit läuft – rechtzeitig informieren sichert die Zukunft

Erfolgreicher Seminaaraufakt für die Zielgruppe 50 plus – weitere Termine in Hamburg und Essen

Im April 2010 wurden die ersten zwei Seminare des Vereins Zukunftspraxis 50 plus e.V. zum Thema „Weitermachen mit Erfolg und Freude an der Arbeit“ in Dortmund und Freiburg abgehalten. Jeder Zahnarzt steht irgendwann vor der Frage, wie er sich und seine Praxis in Zukunft positionieren und weiterführen möchte. Die interaktiven Referate von Experten ermöglichen es, Parallelen zur eigenen Praxis zu ziehen und sich einen ersten Eindruck darüber zu verschaffen, wie die eigene Praxis im Benchmarking-Vergleich mit anderen Praxen steht.

Nicht nur die Veranstalter und Referenten, sondern auch die Teilnehmer waren sich durchweg einig, dass das Thema sehr tiefgründig ist. Es bieten sich für die Zielgruppe der über 50-jährigen Praxisinhaber sehr viele ungeahnte Chancen. Dennoch dürfen auch die Risiken nicht übersehen werden. Offene Fragestellungen, die den Betroffenen oft (noch) gar nicht bewusst sind, werden durch die Seminarreihe beantwortet.

Zunächst wurde die betriebswirtschaftliche Betrachtung der eigenen Leistungen behandelt und hinterfragt. Wo kann noch mehr Umsatz erzielt werden? Oft werden – aus den unterschiedlichsten Gründen – im Laufe eines Jahres bis zu 10 Prozent aller Leistungen nicht abgerechnet. Das entspricht in etwa dem Umsatz eines ganzen Monats. Wer kann sich das leisten und warum passiert so etwas?

Qualitätsmanagement (QM) fordert von den Zahnärzten, Ziele zu definieren, entsprechende Maßnahmen einzuleiten und so Prozesse zu optimieren. QM ist also ein Werkzeug, um in der Praxis besser zu werden, und bringt betriebswirtschaftlich gerechnet mehr Geld. Und QM sorgt für die nötige Transparenz in der Praxis. Erstaunlicherweise ist es den meisten Zahnärzten wohl nicht bekannt, dass für dessen Einführung Fördergelder beantragt werden können.

Auch die Strategien und Vorgehensweisen aus steuerlicher und rechtlicher Sicht sind fundamental wichtig. Es gibt viele Gründe, sich rechtzeitig mit der Praxisabgabe zu beschäftigen. Denn notwendige Sachinvestitionen erhöhen den Praxiswert, die Nachfolgersuche kostet viel Zeit, und der Markt für Praxen wird zunehmend schwieriger. Alterspraxen mit rückläufigen Einnahmen, wenigen Patienten und veralteter Technik gelten als unverkäuflich. Deshalb sind aktuelle Praxiseinnahmen und Fixkosten, Patientenentwicklung und -struktur, Umsatz pro Behandlungsschwerpunkt und Dauer des Mietvertrags wichtige Punkte, die für einen Partner oder Übernehmer entscheidend sind.

Weitere Fragestellungen, die es zu beantworten gilt: Welche Möglichkeiten zahnärztlicher Zusammenarbeit gibt es? Mit welchen Vor- und Nachteilen ist der Übergang in eine Praxisgemeinschaft oder Berufsausübungsgemeinschaft verbunden? Was passt zu mir persönlich? Ein persönliches Konzept ist notwendig – und das rechtzeitig.

Für diese komplexen Sachverhalte zahlt es sich stets aus, wenn erfahrene Berater beauftragt werden.

Heute informieren sich immer mehr Menschen zuerst im Internet. So auch bei einer Zahnarztpraxis. Verwunderlich ist, dass immer noch die Mehrheit der Praxen glaubt, ohne diese zeitgemäße Präsentationsform auszukommen. Ein positives Image kann zudem durch Praxislogo, Flyer oder Patienteninformationsbroschüren aufgebaut werden – denn der erste Eindruck ist entscheidend.

Eine regelmäßig durchgeführte Kundenbefragung bringt die Wünsche und den Zufriedenheitsgrad der Patienten ans Licht. Denn im Kampf um die Aufmerksamkeit werden sich diejenigen Praxen und Leistungen durchsetzen, die den Patienten echten Nutzen und Mehrwert bieten.

„Der optimale Praxiswert – Sie können ihn beeinflussen“, das war eine weitere wichtige Aussage der Veranstaltungen. Wie sieht es mit Neuinvestitionen in einer langjährig etablierten Praxis aus? Nachfolger suchen eine Praxis in technisch, optisch und funktionell gutem Zustand. Nur dann bewegen sich nach einer Übernahme die Umbau- und allgemeinen Investitionskosten im überschaubaren Rahmen, für junge Kolleginnen und Kollegen heute ein sehr wichtiges Argument.

Das heißt nicht gleich eine Kernsanierung der Praxis, doch Kleinigkeiten sollten stets verändert wer-

den, den Patienten, dem Team und der eigenen Zukunft zuliebe.

Alle Vorträge behandeln aus verschiedenen Blickwinkeln das zentrale Thema: Wie mache ich meine Praxis wertvoll für den Zeitpunkt der Praxisabgabe? Nur mit einem bestmöglichen Praxiswert ist das „Unternehmen Zahnarztpraxis“ für Praxisnachfolger attraktiv und kann zu gegebener Zeit zum gewünschten Preis veräußert werden.

Diese und andere zielgruppen-gerechte Inhalte werden auch in

den weiteren geplanten Seminaren thematisiert. Die nächsten Veranstaltungen finden am 26. Juni 2010 in Hamburg und am 28. August in Essen statt. Für die zweite Jahreshälfte sind weitere Tagesseminare in Vorbereitung. Mehr Infos sowie ein Anmeldeformular finden Sie im Internet unter www.zukunftspraxis-50plus.de.

Die Seminare können sicherlich nur einen Einstieg bieten. Doch wer sich rechtzeitig mit dem Thema im Allgemeinen und seinen persönlichen Zielen, die sich im Laufe der beruflichen Laufbahn selbstverständlich ändern, auseinandersetzt, kann positiv in die Zukunft schauen. Der Verein und seine Kooperationspartner unterstützen Kolleginnen und Kollegen gerne dabei. **Carmen Bornfleth, Deisslingen**



Das Referententeam in Dortmund (von links): Rudolf Neumeier (Camlog Consulting), Gerhard Schmidt (dens well), Dr. Fritz-Josef Willmes, Vorsitzender des Vereins Zukunftspraxis 50 plus e.V., Silke Uhle (Prof. Dr. Bischoff & Partner), Olav Lorenz (Henry Schein), Desirée Wenzel (Prof. Dr. Bischoff & Partner).

Foto: Zukunftspraxis 50 plus

Zukunftspraxis 50 plus e.V.

Geschäftsstelle
Martin-Crusius-Str. 8
72076 Tübingen

Tel. (0 70 71) 5 65 42 49
Fax (0 70 71) 61 04 48

info@zukunftspraxis-50plus.de
www.zukunftspraxis-50plus.de