

Mit Kind und Kegel in die Selbstständigkeit

Sanfte Praxisübernahme: Mit familiärem Rückhalt und guter Beratung baut Dr. Stefanie Beyer ihre Praxiskapazitäten aus

Wie kann er gelingen, der Weg als junger Zahnarzt oder junge Zahnärztin in die Selbstständigkeit? Zumal wenn man bereits eine Familie hat und an einen Ort gebunden ist? Für den zahnärztlichen Nachwuchs ist die Übernahme oder die Gründung einer Praxis längst keine Selbstverständlichkeit mehr, zu verlockend sind vielerorts die Angebote bei einer Anstellung im Hinblick auf Gehalt und Unabhängigkeit.

Dr. Stefanie Beyer aus Taucha hat sich von all dem aber nicht beeindruckt lassen, für sie stand schon früh fest, dass sie eines Tages ihr eigener Chef sein wollte. Schließlich hatte ihr die Mutter diese Art der Berufsausübung als Augenärztin in eigener Praxis vorgelebt. Im Jahr 2019 übernahm Beyer die gut etablierte Zwei-Zimmer-Praxis von Dipl.-Stom. Manuela Marinow im Leipziger Umland. Mit Erfolg. Dank einer genauen Analyse, guter Planung, privater und professioneller Unterstützung und nicht zuletzt manch glücklicher Fügung führt Beyer heute eine Mehrbehandler-Praxis mit 14 Mitarbeiterinnen, darunter vier angestellten Zahnärztinnen.

Früher Wunsch nach Eigenständigkeit

„Für mich stand früh fest, dass ich als Zahnärztin in der Selbstständigkeit arbeiten möchte. Die freie Gestaltung des Arbeitens zum Beispiel bei der Wahl von Materialien und Ausstattung, das ist für mich nach wie vor ein großer Vorteil. Und auch die Tatsache, dass man sich seine Zeit etwas freier einteilen kann“, schildert Beyer die Beweggründe für ihre Gründungsentscheidung rund sechs Jahre nach Studienabschluss.

Die Suche nach der eigenen Praxis ging die junge Mutter sehr durchdacht an. „Ich empfehle jedem eine gute Selbstanalyse. Man sollte für sich herausarbeiten, was einem wichtig ist in der Selbstständigkeit und welcher Typ Mensch man ist. Und auch der Tätigkeitsschwerpunkt ist entscheidend. Wenn man einer Spezialisierung nachgehen möchte, dann ist man wegen der Abhängigkeit von Zuweisern besser im städtischen Umfeld aufgehoben. Als Generalistin, die sowohl Kinder, Familien, aber auch ältere Patienten gerne behandelt, habe ich mich ins Leipziger Umland orientiert, wo man die ganze Breite der Zahnmedizin anbieten kann und sich nicht zwingend auf ein Feld einschließen muss“, erklärt die Absolventin der Universität Leipzig.

Analyse ist die Mutter jeder guten Gründung

Bei der Analyse unterschied sie zwischen Kriterien, die die neue Praxis auf jeden Fall erfüllen müsste und jenen, bei denen sie bereit war, un-

ter Umständen Abstriche hinzunehmen. Wegen der jungen Tochter war Beyer eine wohnortnahe Praxis wichtig. Die Entfernung sollte nicht mehr als 50 Kilometer betragen mit einem maximalen Fahrtweg von 45 Minuten pro Strecke. Weiterhin sollte die Praxis möglichst wenig Investitionsstau aufweisen, sondern so ausgestattet sein, dass sie schnell auf hohem qualitativem Niveau mit der Arbeit beginnen konnte. Und als dritter Punkt war ihr die gute Etablierung der Praxis wichtig, die Patienten also bereits an Zuzahlungen gewöhnt sind und ein Prophylaxe-Konzept etabliert ist, „damit man nicht gleich am Anfang gegen Windmühlen ankämpfen muss“.



Gut sechs Jahre nach ihrem Studienabschluss hat Dr. Stefanie Beyer (links) die Praxis von Manuela Marinow in Taucha übernommen und schrittweise vergrößert.

„In Gesprächen mit Kollegen war für mich auch sehr schnell klar, dass nur eine Einzelpraxis in Frage kommt. Bei einer Gemeinschaftspraxis muss man wie ein Ehepaar harmonieren, ich wollte aber lieber mein eigenes Ding machen“, erinnert sich Beyer. Mit all diesen Überlegungen im Vorfeld konnte die Zahnmedizinerin dann sehr gezielt suchen und sich nur die Praxen anschauen, von denen sie im Vorfeld wusste, dass sie es in die engere Wahl schaffen würden. In Sachsen ist das Angebot an abzugebenden Praxen groß, jede zweite hat Schwierigkeiten, einen Nachfolger zu finden. Stefanie Beyer hatte ihre Favoriten aber schnell ausgemacht.

Mentale Entlastung durch sanfte Übernahme

„Ich habe mir insgesamt sechs Praxen angeschaut. 60 Prozent davon waren klassische Al-

terspraxen, wo ich viel hätte nachjustieren müssen, 40 Prozent waren okay, so dass ich gleich anfangen konnte. De facto gab es neben der Praxis von Frau Marinow nur noch eine weitere Praxis, die in Frage gekommen wäre.“ Gefunden haben sich Manuela Marinow und Beyer über ein Inserat auf der Seite der Landes Zahnärztekammer Sachsen. Zudem war noch ein Praxisberater aus Leipzig bei der Praxissuche behilflich, der die regionale Marktlage sehr gut kannte. Aufgrund der bereits erwähnten Aspekte und weil es auch menschlich zwischen den beiden Zahnärztinnen stimmte, konnte die Praxisübernahme innerhalb weniger Monate über die Bühne gehen, be-



Heute hat die Mehrbehandler-Praxis 14 Mitarbeiterinnen, darunter vier angestellte Zahnärztinnen.

im Studium kaum vorbereitet wird: Unternehmer mit Personalverantwortung, Manager, Fachkraft, all das muss man erst mal unter einen Hut bekommen. Die Bürokratie ist auch in der Praxis von Beyer ein Ärgernis, die mit zunehmender Größe der Praxis zunimmt. Derzeit arbeitet sie wöchentlich etwa 33 Stunden am Patienten und zehn im Büro. Da hat auch das neue Bürokratienentlastungsgesetz mit einer Verkürzung der Aufbewahrungsfrist von zehn auf acht Jahre der Zahnmedizin wenig geholfen.

Kommunikation als Gamechanger

Dass sie nun eine Praxis mit ausschließlich weiblichen Mitarbeiterinnen führt, sei eher ein Zufall, erleichterte manchmal aber die Kommunikation untereinander. Der größte Gamechanger in einer Praxis sei eine gute Kommunikation. So sind jetzt wöchentliche Teammeetings, Besprechungen mit der ZMV, der ZMP und Zahnarztbesprechungen etabliert. Beyer sagt: „Ich habe Spaß daran, im größeren Team zu arbeiten, der fachliche Austausch ist mir unheimlich wichtig. Alle Mitarbeiter wachsen jetzt in ihre Positionen hinein und die guten Strukturen spiegeln sich auch im Umgang mit den Patienten und bei der Besetzung offener Stellen wider. Es läuft inzwischen sehr viel über Empfehlungen. Ich hoffe, dass die Praxis auch weiterhin so positiv und organisch wächst.“

Brigitte Dinkloh

Webinar Praxisabgabe

Ihre Praxis ist Ihr Lebenswerk. In ihr steckt Ihr ganzes Herzblut. Drehen Sie am Ende Ihrer beruflichen Laufbahn nicht nur zum letzten Mal den Schlüssel im Schloss um. Geben Sie ihn weiter – in gute Hände und zum bestmöglichen Preis. In unserem Online-Seminar erhalten Sie Informationen:

- über die Entwicklung des Dentalmarktes
- über die Präferenzen junger Zahnmediziner zu „sinnvollen“ Praxiswertsteigerungsmöglichkeiten
- zum allgemeinen Prozess der Praxisabgabe
- über die Zusammensetzung einer Praxisbewertung
- zum „Investorenmarkt“

Termin: Montag, 3. März 2025, 18 bis 19:30 Uhr, Registrierung auf www.henryscheindental.de/praxisabgabe



Fotos: Dr. Beyer

Die jungen Zahnärztin legt großen Wert auf eine gute Kommunikation in der Praxis: „Ich habe Spaß daran, im größeren Team zu arbeiten, der fachliche Austausch ist mir unheimlich wichtig.“

Wenig Risiko, aber viel Bürokratie

Neben dem Rückhalt in der Praxis ist für Stefanie Beyer auch der familiäre Rückhalt und die Unterstützung durch den Berater wichtig gewesen. Das Gründungsrisiko fand sie überschaubar. Die Gründung einer Zahnarztpraxis sei das risikoärmste Start-up, das es gibt. Denn aufgrund der nahenden Rente vieler Babyboomer müsse heutzutage keine Praxisinhaber befürchten, dass seine Patientenzahl nicht auskömmlich sein könnte. „Zudem hat man bei einer Praxisübernahme auch bereits einen Patientenstamm, der ja sofort Einkommen generiert. Von daher schätze ich das Risiko, heute noch mehr als vor fünf Jahren, als sehr gering ein.“

Herausfordernd bleiben aber gerade am Anfang die vielen neuen Funktionen, auf die man