

Die Niederlassung

Teil 1: Die Suche nach karierten Maiglöckchen

Gleichermaßen abwechslungs- wie facettenreich gestaltete sich der bisherige berufliche Werdegang von Dr. Ingrid Bartels. Insbesondere trifft dies auf ihre derzeitige Station zu – denn diese führte die gebürtige Niederrheinerin von Amsterdam in den Schwarzwald. Die Zahnärztin blickt aktuell auf insgesamt zwei Praxisgründungen, eine Beteiligung als Partnerin sowie eine Festanstellung zurück. Die ideale Voraussetzung, um mit ihr über Tipps für die Niederlassung zu sprechen. Neben der zahnärztlichen Perspektive gibt Marketingexpertin Nadja Alin Jung im Interview Hilfestellung für einen gelungenen Praxisstart.

Fragen zum Thema Praxisgründung gibt es viele – in Teil 1 des Interviews erzählt uns Ingrid Bartels von den Herausforderungen ihrer Niederlassung im Schwarzwald und dem Stellenwert des Praxismarketings.

Frau Dr. Bartels, aus welchen Beweggründen entstand der Wunsch der Selbstständigkeit und warum fiel die Entscheidung auf eine Einzelpraxis?

Meine Praxis in Villingen-Schwenningen im Stadtteil Marbach habe ich im April 2015 übernommen, es handelte sich um eine Altersabgabe. Das Objekt ist aufgeteilt in drei Behandlungszimmer (davon wird eines für die Prophylaxe genutzt), das Wartezimmer, den Empfang und einen Steri. Derzeit habe ich fünf Mitarbeiterinnen. Villingen-Schwenningen ist eine Kleinstadt, sodass ich das gesamte zahnmedizinische Spektrum für die ganze Familie anbiete.

Meine letzte berufliche Station vor Villingen-Schwenningen war in Holland. Hier arbeitete ich mehrere Jahre in einer



Zahnklinik für kosmetische Zahnheilkunde und Angstpatienten. Die Liebe zu den Bergen, zum Wandern, Skifahren und einem freundlicheren Klima zogen mich schlussendlich wieder hierher.

Seit mehr als 30 Jahren bin ich mittlerweile Zahnärztin und – mit Ausnahme von Holland – schon immer selbstständig, die Vorteile überwiegen nach wie vor für mich. Man ist sein eigener Chef, kann sich selbst verwirklichen. Vom Naturell her bin ich kein Typ für „Dienst nach Plan“, doch das muss jeder für sich selbst entscheiden.

bleiben wir bei Villingen-Schwenningen. Wie gestaltete sich die Suche nach einem geeigneten Objekt, inhaltlich und zeitlich?

Man muss natürlich zuerst einmal wissen, was man will. Für mich war das





immer die Kleinstadt. Ich brauche die Nähe zur Großstadt, möchte dort aber nicht leben, auch die Anonymität und das Konkurrenzverhalten in großstädtischen Gebieten waren für mich Gegenargumente. Ich habe mir daher einen Praxis-makler gesucht und mir insgesamt vier Objekte in Süddeutschland angeschaut. Von der Erstbesichtigung bis zur Eröffnung waren es dann gerade einmal sechs Monate. Das ist nur möglich, wenn man nicht nach karierten Maiglöckchen sucht. Vielmehr muss man sich wohlfühlen, das Bauchgefühl muss stimmen – alles andere ist nebensächlich und kann gestaltet werden.

Welche Kriterien sprachen für Ihre heutige Praxis und wie ging es nach der Entscheidung für das Objekt weiter?

Für mich war wichtig, dass die Abgeberin eine Frau war. Ich hatte die Vermutung, dass die Patienten eine Nachfolgerin dann auch besser akzeptieren würden – und wurde von meiner weiblichen Intuition nicht enttäuscht. Schlussendlich fand dann ein fliegender Wechsel mit meiner Vorgängerin statt. Sie arbeitete bis Ende März 2015, ich habe die Praxis zum April übernommen. Angedacht war damals eine gemeinsame Interimsphase, diese hat leider aber gar nicht funktioniert. Hier kann ich Existenzgründerinnen besser zu einem klaren Schnitt raten. Die ärztlichen Ansichten können sehr konträr sein und auch dem Team fällt es schwer, Orientierung mit zwei Zahnärztinnen zu finden.

Frau Jung, an welchem Punkt der Existenzgründung lernten Sie Frau Dr. Bartels kennen und wie sah die Zusammenarbeit aus?

Ich lernte Frau Dr. Bartels im März 2015 kennen, also kurz vor der Eröffnung. Wir haben gemeinsam einen Projektplan aufgestellt, diesen priorisiert und Stück für Stück abgearbeitet. Allen voran waren das Corporate Design, die Geschäfts-

ausstattung und die Praxiswebsite unsere gemeinsamen Themen. Die Website ist für Dr. Bartels noch heute der wichtigste Kanal zur Neupatientengenerierung, wie uns der Blick auf die Neupatientenauswertung regelmäßig zeigt.

Frau Dr. Bartels, warum haben Sie sich externe Unterstützung bei Ihrer Niederlassung gesucht?

Ich habe aktiv jemanden für das Marketing gesucht und in Frau Jung einen idealen Sparringspartner gefunden. Ich war eine Fremde im Ort, war weder in lokalen Vereinen oder Sportgruppen vernetzt, noch hatte ich sonstige Netzwerke – man sollte mich aber kennenlernen. Eine professionelle Außen-darstellung vom ersten Moment an war mir sehr wichtig, deshalb direkt die Kontaktierung von Frau Jung.

Wie bewerten Sie die Zusammenarbeit rückblickend?

Ich bin nach wie vor sehr zufrieden, natürlich gab es neben motivierenden auch anstrengendere Phasen – wie bei jedem Partner, mit dem man eng zusammenarbeitet. Grundsätzlich bin ich der Typ Mensch, der auf Kontinuität setzt. Fühle ich mich wohl und kann ich Vertrauen fassen, dann bleibe ich. Auch die Faktoren Professionalität und Zeit sprechen immer wieder dafür. Nicht zuletzt auch die Praxis des Mannes von Frau Jung in Stuttgart, durch die mir als Mandantin immer ein Blick über den Tellerrand eröffnet wird.

Frau Jung, warum ist Kontinuität beim Thema Praxismarketing so wichtig und was sind die besten Maßnahmen?

Ich bekomme oft die Frage nach den richtigen Marketing-Tools gestellt: Sind es Print-Mittel, der Online-Auftritt, Google- und SEO-Marketing, Zeitungsanzeigen oder ist doch ein Patienteninformationsabend das Mittel zum Ziel? Auf die Mischung und Kombination

kommt es an – abgestimmt auf die regionalen Gegebenheiten – und besonders auf ein konzeptionelles, kontinuierliches Vorgehen.

Im Falle von Frau Dr. Bartels hat sich ein jährlicher Recalltermin bewährt. Hier schauen wir uns die aktuellen Zahlen sowie die Veränderungen vor Ort an und passen die Strategie immer wieder an. So ist im letzten Jahr beispielsweise eine sehr schöne Prophylaxe-Aktion zugunsten der Nachsorgeklinik Tannheim entstanden, die einen Beitrag X in einem Zeitraum X von jeder PZR erhielt.

Frau Dr. Bartels, Frau Jung, vielen Dank für die Einblicke!

Teil 2 des Interviews, mit konkreten Hilfestellungen zum Praxisstart, erscheint demnächst in der Dentista.



Dr. Ingrid Bartels

Zahnarztpraxis, Villingen-Schwenningen
E-Mail: praxis@ingridbartels.de



Nadja Alin Jung

m2c | medical concepts & consulting,
Frankfurt a. M.
E-Mail: info@m-2c.de