



Eva-Marie Müller: Durch Turbulenzen lernt man Fliegen!

Der Weg zur Übernahme

„Ich habe lange mit mir gerungen, bis ich den Entschluss gefasst habe, dass ich meine eigene Praxis führen möchte. Die längste Phase der Gründung fand im Rückblick mit dem Abwägen in meinem Kopf statt. Irgendwann fand ich eine kleine Praxis, die zur Übernahme bereitstand. Das für mich beinahe unmögliche Großprojekt ‚Existenzgründung‘ schien mir plötzlich greifbar. Das Projekt stand in den Kinderschuhen, als ich den ersten Schritt in die Selbstständigkeit wagte. Ich bereitete mit viel Aufwand einen Businessplan und ein Praxiskonzept vor und tat eben all das, was man für eine Gründungsplanung benötigt. Auf den Enth-

siasmus folgte allerdings die Ernüchterung: Angesichts utopisch steigender Mietkosten war mein Traum vorerst ausgeträumt. Ich startete wieder bei null und musste mich nach einem neuen Übernahmeobjekt umschauen. Letztendlich hatte ich an Mut gewonnen und habe ich eine Praxis im Münchner Speckgürtel (Haar) gefunden, die zwar teurer ist, aber auch viel besser zu meinen Vorstellungen passt. Im Gegensatz zum ersten Objekt hatte die Praxis drei statt nur zwei Zimmer. Ein bestehendes Prophylaxe-Konzept und ein CEREC standen ebenso auf meiner Wunschliste und waren mit Ausbaupotential vorhanden.“

Die Umbauphase

Schnell entwickelte sich in meinem Kopf sehr eine klare Vorstellung von meiner zukünftigen Praxis. Auf dieser Basis erstellten mein Beraterteam und ich eine erste Wunschplanung. Im Rückblick bin ich sehr froh, dass ich die Praxis nach der Übernahme nicht direkt umgebaut habe. Denn die Arbeit im bestehenden Status half mir dabei den Plan weiter zu optimieren. Dazu kamen ein paar weitere Stolpersteine, z. B. die Brandschutzverordnung, was dazu führte, dass ich das Ruder herumriss und eine neue Planung startete. An dieser Stelle zahlte sich mein Netzwerk mal wieder aus und so lernte ich über einen Tipp die Innenarchitektin Jeanette Heerwagen kennen, die den weiteren Umbau komplett begleitete. Wie sich das für eine echte Zahnmedizinerin gehört, gingen wir wie folgt vor:

1. Anamnese: Was liegt vor? Wie sieht die Praxis aus?
2. Diagnose: Was müssen wir an unserem Plan ändern?
3. Therapie: Wie werden wir den Status quo ändern und umsetzen?

Die entstandene zeitliche Verzögerung stellte eine Herausforderung dar. Patienten- und Handwerkertermine mussten neu koordiniert werden. Das war nicht einfach. Dazu waren einige Änderungen mit höheren Kosten verbunden. Doch das war es mir wert und so habe ich mich bewusst dazu entschieden nachzufinanzieren.“

„Ich empfehle ...“

... gerade bei einer Praxisübernahme besonders viel Energie für den Aufbau eines guten Teams einzuplanen. Teamevents wie z. B. den Besuch des Oktoberfests sind genauso wichtig, wie das Zahlen eines sehr fairen Gehalts, Fortbildungen und das Bereitstellen einer modernen Ausstattung. Nicht zu unterschätzen ist auch die Website. Ein moderner Auftritt mit einer ansprechenden Darstellung des Leistungsspektrums hat hohen Einfluss darauf, wer sich in der Praxis bewirbt. Empfehlen kann ich außerdem noch Führungstrainings und -coachings.“

Die eigene Praxis

„Eigentlich haben wir damit gerechnet, dass wir eine gewisse Zeit benötigen, um anzukommen und den übernommenen Patientenstamm zu festigen und zu erweitern. Überraschenderweise war intensiveres Marketing nicht nötig. Die Patienten nahmen mich als neue Praxisinhaberin sehr gut auf, was mich enorm freute. Vor der Gründung hatte ich viel Zeit in Fortbildungen z. B. in der Endodontie gesteckt und damit gerechnet, dass dies einen hohen Anteil der Behandlungen einnehmen würde. In Bezug auf CEREC hatte ich mich darauf eingestellt, dass ich mir die

Mein Behandlungsspektrum im Überblick:

Prophylaxe

- Erhaltungstherapie
- Parodontaldiagnostik und -therapie inkl. Guided Biofilm Therapy

Wurzelkanalbehandlungen

- Primäre Wurzelkanalbehandlung
- Revisionsbehandlung
- Behandlung traumatologisch geschädigter Zähne
- Internes Bleaching
- Ästhetik und Funktion

Digitaler Zahnersatz (CEREC)

- In-/Onlays
- (Teil-)Kronen
- Veneers
- Brücken
- Implantatkronen

Laborgefertigter Zahnersatz

Füllungstherapien

Implantatprothetik in interdisziplinärer Zusammenarbeit mit Fachkollegen



Bilder: Jens Bruchhaus



gleichsweise umsatzstark. Mit Hilfe der Gesellschaft stabilisierte sich die Situation wieder und wurde für die Zukunft optimiert.“

„Heute ...

... weiß ich, dass ich immer wieder über meinen Schatten springen und mir selbst im Klaren sein muss: Was will ich? Ich habe gelernt, meine eigenen Interessen durchzusetzen, ohne meine Mitmenschen vor den Kopf zu stoßen. Als Chefin einer eigenen Praxis muss man ein gewisses Feingefühl und ehrliches Interesse am Menschen mitbringen. Deshalb freue ich mich über jeden positiven Austausch mit meinen Kollegen und Patienten. Mein heutiges, erweitertes Praxisteam ist mein größtes Highlight. Mit dem Aufstocken des Personals konnten wir die Qualität unserer Behandlung für die Patienten erhöhen. Ich freue mich darauf, die Praxis weiterzuentwickeln und mit ihr und meinem Team zu wachsen.“

Übrigens ...

Eva-Marie Müller ist auch Autorin.

Bei ihrer ersten Assistenzstelle arbeitete sie viel mit Kindern. Parallel arbeitete Sie an der Konzeption der Prophylaxekurse für die Swiss Dental Academy mit und es entwickelte sich darüber ein Kontakt zum Quintessenz-Verlag. Mit der Co-Autorin Yvonne Hasslinger verfasste sie das Buch „Sprechen Sie schon Kind?“. Ihr habt die Chance, dieses Buch zu gewinnen. Einfach auf Seite 18 unser Zahni-Rätsel ausknobeln, Lösungswort einreichen und Chancen auf ein Exemplar sichern!



Patientenakzeptanz erst weiter erarbeiten müsste. Zu meiner Überraschung war die Nachfrage von Anfang an sehr hoch. Die Übernahme bedeutete für mich allerdings auch Veränderung, damit nicht nur die Praxis, sondern das ganze Praxisteam mit mir wachsen kann. Ich führte deshalb neue Software ein, zusätzliche Pausenzeiten und einen neuen Weg, diese Praxis zu leiten. Einige von meinem ursprünglichen Team waren die Strukturen der alten Praxis so gewohnt, dass sie mit den neuen nicht zusammenpassten. Wir entschieden nach einiger Zeit gemeinsam, dass wir uns beruflich trennen werden. So kam es anfangs dazu, dass sich unser Team kurzzeitig verkleinerte, bis es anschließend wieder wuchs.

Trotz der Stolpersteine, die einem das Leben manchmal in den Weg legt, durfte ich auch aus dem Glückstopf ziehen. Mein großes Los war die Masterstudentin Veronika Plawiak, die mich noch vor Eröffnung der Praxis kontaktierte. Sie hatte gesehen, dass ich meine Internetadresse reserviert hatte, und wollte mich mit dem Konzipieren meiner Praxis-Webseite im Rahmen ihres Studiums unterstützen. Ich nahm das Angebot gerne an und es dauerte nicht lange, bis wir uns zusammensetzten, und mit dem heutigen Ergebnis bin ich wirklich happy.

Zudem haben wir nach einiger Zeit eine Abrechnungsgesellschaft hinzugezogen. Wegen veralteter Praxisprozesse lief das Forderungsmanagement nicht richtig. Dass Patienten nicht gezahlt hatten, fiel dem Steuerberater zunächst auch nicht auf, da man bei einer Übernahme zunächst mit kleinen Umsatzzahlen rechnet. Durch den Einsatz von CEREC erwies sich die Praxis aber von Anfang an als ver-

Eva-Marie Müller berichtet live ...

... auf dem Gründer Camp 2019

Schon in 2017 war Eva Müller unser Überraschungsgast auf dem Gründer Camp und steckte mitten in ihrer Gründung in München. Sie erzählte von dem Prozess, der sich lange vor der Gründung in ihrem Kopf abgespielt hatte, und hatte aufgrund der gestiegenen Miete gerade die Absage für die Praxisübernahme gegeben, mit der sie so sehr liebäugelte. Uns erzählte sie, dass sie selbst einige Tipps aus dem Gründer Camp mitnehmen konnte. Besonders von Herzen weiterempfehlen kann sie folgenden Tipp: „Flexibel bleiben! Es geht nichts über einen durchdachten Plan, aber rechne immer damit, dass sich Pläne ändern. Darauf sollte man vorbereitet sein und sich auf Änderungen einlassen können, um schnell zu entscheiden.“

Heute ist Eva Müller ihre eigene Chefin und leitet ein 8-köpfiges Team. Beim nächsten Gründer Camp wird sie wieder dabei sein. Dort erzählt sie, wie es ihr in der Zwischenzeit ergangen ist und welche Tipps sie nun selbst für angehende Praxisgründer hat.



6. und 7. September 2019 im Rhein-Main-Gebiet



Rhein-Main-Gebiet

Mehr Infos gibt's auf unserer Website oder registriere dich für unsern Newsletter und verpasse kein Update mehr!

- www.denttalents.de/gruendercamp
- www.denttalents.de/newsletter

