

Blick in die Praxis



Blick in die Praxis

Zu Gast in der Praxis von ...

Dr. Alice Voß

Die zahnmedizinische Versorgung in Deutschland hat viele Gesichter. Dabei gibt es z.B. die auf Masse ausgelegten großen MVZ mit vielen Behandlern und vielen Patienten. Und dann gibt es Praxen wie die von Dr. Alice Voß, die gegensätzlicher nicht sein könnte. Denn Voß' Konzept baut zu 100% auf Nachhaltigkeit. In der Praxis bedeutet das: ein kleines Team, das sich mit viel Zeit und Sorgfalt um die Patienten kümmert. Der Weg zu dieser Praxis glich allerdings einer kräftezehrenden Odyssee!

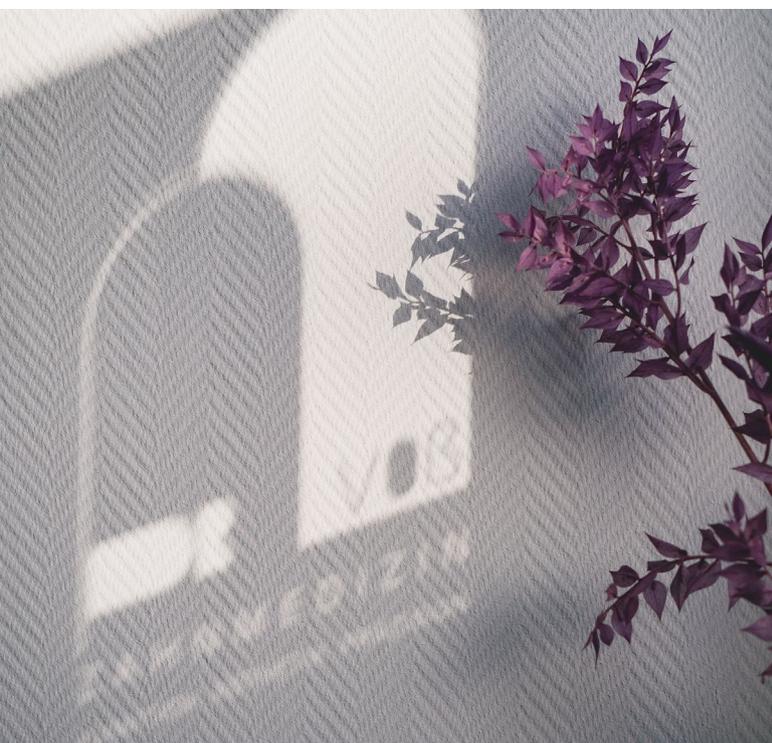
Dr. Swanett Koops // Heidelberg

Nachhaltigkeit ist in aller Munde und gerät hier und da schon auch mal zu einer Floskel, die nicht wirklich mit Inhalt und Taten gefüllt ist. Wer sich die Praxis von Dr. Alice Voß in zentraler Lage in Mönchengladbach genauer anschaut und sich mit der Praxisinhaberin unterhält, merkt schnell: Hier wird Nachhaltigkeit gelebt. „Im Privaten achte ich darauf, möglichst nachhaltig einzukaufen, zu wirtschaften und versuche, meinen Kindern einen guten Umgang mit Ressourcen – den persönlichen und denen der Umwelt – beizubringen. Genauso möchte ich meine Praxis führen. Ich möchte Patienten langfristig gut versorgen. Meine Arbeiten, ob konservierend oder prothetisch, sollen langfristig gute Ergebnisse erzielen. Ich möchte wieder dahin, dass Patienten sagen können: „Die Brücke, die habe ich schon seit 20 Jahren“.

Tipp von Dr. Alice Voß

„Jeder Praxisinhaber sollte sich fragen: Will man schnelles Geld verdienen oder mit Substanz seinen eigenen Patientenkreis aufstellen und diesen an sich binden?“

Für Voß funktioniert dieses Konzept nur in einer kleinen Einbehandlerpraxis. In ihrer vorherigen neunjährigen Angestelltenzeit hatte sie viele unterschiedliche Praxiskonzepte kennengelernt und konnte dadurch das zu ihr passende Konzept entwickeln – was aber eben auch bedeutete, dass sie sich bewusst gegen einen Mitbehandler in der Praxis entschieden hat. „Dazu bin ich auch



Inspirierendes Schattenspiel: Alice Voß hat die Praxisgestaltung komplett allein übernommen – und dabei einen guten Blick bewiesen.



© Dr. Alice Voß

Zur Person: Dr. Alice Voß

- 2008 Abitur am Gymnasium Rheindahlen
- 2008–2009 Ausbildung zur Zahntechnikerin
- 2009–2014 Studium der Zahnheilkunde an der Universität Regensburg
- 2015–2023 Tätigkeit in freien Zahnarztpraxen in Erkelenz, Mönchengladbach und Heinsberg
- 2015 Promotion „magna cum laude“ zum Thema „Eine neue Methode zur Beurteilung der Weichgewebemorphologie in der ästhetischen Zone“ an der Universitätsklinik Regensburg
- 2018 Curriculum Implantologie BDIZ EDI
- 01.01.24 Übernahme der Praxis in Mönchengladbach

einfach zu perfektionistisch und möchte gern alle Fäden selbst in der Hand halten“, räumt die frisch gebackene Praxisleiterin – ihre Praxis ist seit dem 1.1.2024 eröffnet – ein.

Und so war ihr auch schon ziemlich schnell nach der Assistenzzeit klar, dass sie sich selbstständig machen will. 2017 begann sie dann mit der Suche – die bis zum jetzigen Ergebnis einer kleinen Odyssee glich. Dabei war sie völlig offen, ob es eine Neugründung oder eine Übernahme werden soll. Da sie sich selbst als Landei bezeichnet, suchte sie zunächst außerhalb von ihrem Herkunftsort Mönchengladbach im ländlichen Raum. Hier wurde sie 2018 auch vermeintlich fündig – es stand eine Praxis zum Verkauf, die auf den ersten Blick gut zu ihren Vorstellungen passte. Der Berater drängte sie zum Abschluss, was Voß im Nachhinein als deutliches Warnzeichen einstufen würde. Denn damals konnte sie sich mit den Zahlen nicht aus: „Ich hatte nie zuvor eine betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA) gesehen und wusste nicht, was die Zahlen bedeuten und worauf ich achten muss. Ich hätte meinem Berater blind vertraut, was ein riesen großer Fehler gewesen wäre!“ Doch das Schicksal meinte es



© Dr. Alice Voß

„Nur“ drei Behandlungsräume (der dritte ist hier nicht sichtbar): Voß will ihre Praxis bewusst klein und familiär halten.

gut mit ihr: Genau in der Kaufphase lernte sie über einen Kommilitonen eine Steuerberaterin kennen, die Voß heute noch als „Geschenk des Himmels“ bezeichnet. Denn die Praxis an sich war von der Raumaufteilung gut, aber beim genauen Blick auf die Zahlen zeigten sich einige Probleme, die zu dem Zeitpunkt – sie war damals mit ihrer zweiten Tochter schwanger – nicht zu stemmen gewesen wären. Zudem lag die Praxis eine $\frac{3}{4}$ Stunde

Autofahrt entfernt von ihrem Wohnort. „Das wäre eine Katastrophe geworden“, urteilt Voß heute.

Auf diesen Fast-Kauf folgten unzählige weitere Besichtigungen und beinahe eine Neugründung auf dem Lande – nun aber mit dem guten Gefühl, eine kompetente Beraterin an ihrer Seite zu haben. Wobei Voß ganz klar betont: „Man muss das alles selbst verstehen! Auch wenn es mühsam ist, muss man sich das

Steckbrief

Allgemeine Daten

Zahnarztpraxis Dr. Alice Voß
Viersener Straße 137, 41063 Mönchengladbach

Allgemeine Zahlen

- Größe: 104 qm
- Eigentum oder Mietsache: gemietet
- Anzahl der Behandlungsräume: 3 Räume, einer davon für Prophylaxe
- Anzahl Behandler: 1
- Anzahl Mitarbeiterinnen: 4 ZFA

Konzept

100% Nachhaltigkeit

Patientenstruktur

Alle Altersstufen vertreten. Es gibt eine Kindersprechstunde dienstagnachmittags für die Jüngsten.

Software, Warenbestellung und Co.

- Digitaler Workflow: Synmedico Infoskop
- Software für Abrechnung: Solutio
- Software für Termine und Patientenverwaltung: Doctolib
- Warenbestellung: AERA, GERL
- Dokumentation: DOCMA

Lassen Sie Arbeiten im Ausland fertigen? Ich arbeite lediglich mit deutschen Meisterlaboren vor Ort. Nur der direkte Austausch und ein gemeinsamer hoher Qualitätsanspruch gewährleisten langlebige, funktionell ausgearbeitete Restaurationen.

Wissen zu den Zahlen erarbeiten, da kommt man nicht drum herum. Und deshalb schätze ich meine Beraterin auch so: Sie war bisher die Einzige, die mich selbst hat machen lassen, mir aber die nötigen Infos gegeben hat, die Entscheidungen selbst auch treffen zu können. Viele andere Personen aus diesem Gebiet haben oft ihre eigene Agenda im Hintergrund, sind nur scharf auf die Abschlüsse.“ Und so hat Voß sich mit Hilfe von ihrer Beraterin und diversen Youtube-Videos alles rund um die BWA selbst beigebracht.

Tipp von Dr. Alice Voß

„Macht Eure Mappe für den bevorstehenden Banktermin selber! Denn man muss verstehen, was man da tut. Das ist leider viel Arbeit, aber danach kann man den Weg umso sicherer gehen.“

Bei der Suche war sie nach wie vor sehr offen: Ihre Vorgaben beschränkten sich auf: „Drei bis vier Zimmer, wohnortsnah und schön!“ Sie fand eine Praxis in Krefeld, von der sie dachte: Die ist es! Aber auch dieser Kauf platzte, dieses Mal wurde sie sich mit dem Abgeber über dessen weitere Mitarbeit in der Praxis nicht einig. Nach diesem Versuch war Voß um die Erkenntnis reicher: „Wenn ich schon fast eine Stadtpraxis in Krefeld gekauft hätte, dann kann ich auch in Mönchengladbach suchen.“

„Wenn sie hässlich ist, mache ich sie mir schön!“

Bei der weiteren Suche stieß sie auf ihre jetzige Praxis, stadtkernnah in einem Wohngebiet gelegen. Sie kannte die Praxis von früher, hatte die Räumlichkeiten allerdings noch nicht von innen gesehen. Aber egal: „Ich wusste, dass ich sie haben will, so hässlich konnte sie gar nicht sein. Ich war inzwischen an dem Punkt angekommen: Die Grundsubstanz stimmt, wenn sie hässlich ist, mache ich sie mir schön!“, berichtet Voß heute. Doch bis zum Happy End gab es noch weitere Irrungen und



Behandlung mit entspannendem Gartenblick: Die Lage der Praxis im Erdgeschoss eines Mehrfamilienhauses macht's möglich.

Advertisement placeholder

Hier steht eine Anzeige.

Hier staat een advertentie.

Advertisement placeholder

Hier steht eine Anzeige.

Hier staat een advertentie.

Advertisement placeholder

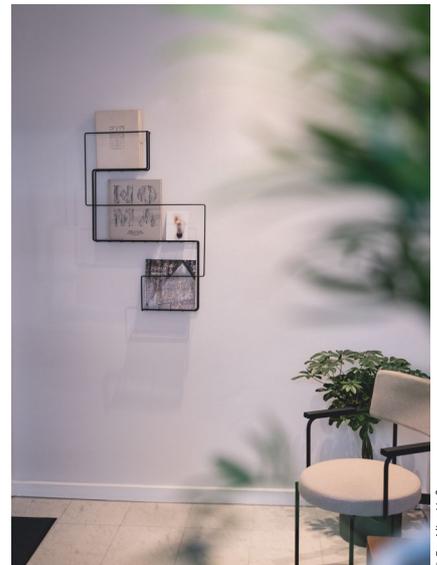
Hier steht eine Anzeige.

Hier staat een advertentie.

Advertisement placeholder

Hier steht eine Anzeige.

Hier staat een advertentie.



Ihren eigenen Stil erkennt man in jedem Winkel der Praxis: Ein großes Hobby von Alice Voß ist die Fotografie.

Wirrungen. Da der Übergabeprozess sich als extrem schwierig gestaltete, war Voß tatsächlich kurz davor, diesen Plan wieder zu kippen und noch eine andere Praxis zu kaufen. Zum Glück klappte aber auch dieser Kauf nicht – und so setzte sie noch einmal alles dran, bis sie im Jahr 2023 dann endlich glückliche Besitzerin ihrer jetzigen Praxis wurde.

Das Gute an der Praxis: Sie musste wenig in Umbau und Neugestaltung der gemieteten Immobilie investieren, das meiste konnte sie selbst machen („Silvester habe ich z.B. das Wartezimmer gestrichen“). Allerdings hat sie hier auch nicht überbordende Ansprüche: „Klar, es muss dringend mal ein neuer Boden rein, aber auf dem jetzigen kann man laufen, und ich habe einfach alles andere aufgehübscht.“ Und das tut sie gern: Von der Praxisgestaltung, ihrem Marketing bis zur Website hat Voß alles selbst kreiert, auch die Fotos macht die Hobbyfotografin selbst. Von dem Ergebnis ist sie überzeugt. Überall steckt die persönliche Note drin, die ihr Konzept der Nachhaltigkeit unterstreichen soll.

Kleines Team mit familiärem Führungsstil

Auch bezüglich Personal war es relativ einfach: Zwei der drei ZFAs hat Voß übernommen, die dritte ging in beiderseitigem Einverständnis. Die Auszubildende, die auch gern mal als das Küken bezeichnet wird, ist nach bestandener Prüfung entgegen ihrer ursprünglichen Pläne ebenfalls geblieben – und hat gleich noch eine befreundete, frisch gebackene ZFA mit ins Team geholt. Bei so einem kleinen Team ist für Voß ein sehr familiärer Führungsstil – alle duzen sich – alternativlos. „Entweder man kriegt Respekt oder man kriegt ihn nicht. Da hat es auch keinen Einfluss, ob in der Praxis geduzt oder gesiezt wird“, ist Voß überzeugt. So ganz scheint sie der Sache vielleicht aber doch nicht zu trauen: „Ich glaube, ich bin viel zu nett!“, berichtet sie lachend.

Und wie lief der Start? „Die Praxis hatte zuvor ein anderes Konzept. Die Patienten und Patientinnen zu finden, die mit meinem Konzept was anfangen können, ist eine herausfordernde Aufgabe. Und mir war von Anfang an klar: Wenn ich das mache, dann ist das eine Neugründung light. Ich muss sehr viel tun, um zu zeigen: Hier tut sich was.“ Für das Marketing nutzt sie Google, Instagram und Facebook, und auch im benachbarten

Supermarkt hat sie eine Anzeige gebucht. Aber ihr ist klar: Es liegt noch ein Stück Weg vor ihr, zumal es in der Region viele alteingesessene Kollegen gibt. „Der erste Monat lief super, dann war ich personell unterbesetzt und musste reduzieren, jetzt muss ich wieder hochfahren. Sich als junge Frau an einem Standort zu etablieren, wo es so viele etablierte Praxen gibt, das ist schon eine Herausforderung“, berichtet die Zahnärztin.

Nachhaltigkeit und Zeitdruck – eine schwierige Kombi

Unter diesen Voraussetzungen ihrem Konzept der Nachhaltigkeit treu zu bleiben, ist besonders schwer. Z.B. der Faktor Zeit: „Ich nehme mir für jeden Neupatienten sehr viel Zeit, gucke nicht nur die Zähne durch, sondern betrachte den Patienten ganzheitlich, seine medizinische Vorgeschichte und die funktionellen Aspekte der Zähne und des Kiefers – Zeit, die ich natürlich nicht bezahlt bekomme.“ Dann der Faktor Preise – der bei großem Konkurrenzdruck natürlich besonders ins Gewicht fällt: „Wenn ich eine Füllung mache, ist die definitiv teurer als im Gladbacher Durchschnitt. Aber sie ist ihr Geld wert, da sie funktionell ausgearbeitet ist und bei guter Pflege auch zehn Jahre halten kann. Das muss man kommunizieren, und das müssen die Patienten und Patientinnen erst einmal verstehen.“

Doch Voß ist überzeugt, dass sie mit ihrem Konzept Erfolg haben wird: „Alles, was ich mache, kommt aus meiner Hand, kommt aus meinem Innersten. Das ist das, wofür ich stehe, ist das, was ich über alle die Jahre entwickelt habe. Ich glaube, dass die Patienten das auch sehen und fühlen.“

Dr. Swanett Koops //

Springer Medizin Verlag Heidelberg
Tiergartenstr. 17, 69121 Heidelberg
swanett.koops@springer.com



Advertisement placeholder

Hier steht eine Anzeige.

Hier staat een advertentie.

Advertisement placeholder

Hier steht eine Anzeige.

Hier staat een advertentie.

Advertisement placeholder

Hier steht eine Anzeige.

Hier staat een advertentie.

Advertisement placeholder

Hier steht eine Anzeige.

Hier staat een advertentie.