

Ich male mir die Welt, wie sie mir gefällt oder: Warum ich mich immer wieder für die Selbstständigkeit entscheiden würde

Dr. Sabine Jaschinski, selbstständige Zahnärztin im Kreis Gütersloh (Westfalen-Lippe) im Interview mit Dr. Susanne Woitzik, Die ZA.

Dr. Woitzik: Wie verlief Dein Weg in die Selbstständigkeit?

Dr. Jaschinski: Als junge Zahnärztin war ich über einen Zeitraum von 9 Jahren in insgesamt 5 Praxen angestellt. Ich war immer auf der Suche: Zunächst wollte ich in den Job als Zahnärztin nur Fuß fassen, dann wollte ich mehr über zahnärztliche Hypnose wissen, anschließend mehr über Parodontologie lernen. Dann erschien mir die Arbeit in einer Klinik interessant, wo es zunächst mein Ziel war, an einer Uniklinik zu habilitieren.

Das Arbeitsumfeld hat mir aber in keinem dieser Jobs gefallen. Daher bin ich nirgendwo lange geblieben. Irgendwann war ich an dem Punkt, an dem mir klar war: Ich will zurück in meine Heimat! Dort habe ich eine Anstellung gefunden, von der ich von Anfang an wusste, dass sie nicht für lange sein würde, da sich der Sohn des Praxisinhabers im Hintergrund bereit machte. Obwohl mir die Stelle von Anfang an nicht zusagte, nahm ich sie an, um vor Ort nach „der perfekten Stelle“ zu suchen. Die gab es aber nicht. Durch Zufall entdeckte ich aber eine Praxis im Raum Gütersloh, die keine angestellte Zahnärztin suchte, sondern die zur Übernahme ausgeschrieben war. Von diesem Zeitpunkt an beschäftigte ich mich mit dem Schritt in die Selbstständigkeit. Am Ende entschied ich mich nicht für das



erste Angebot, sondern suchte mithilfe meines Niederlassungsberaters und seinem Netzwerk weiter. Und nach einigen Besichtigungen und vielen Gesprächen weiter hatte ich dann die für mich passende Praxis gefunden.

Dr. Woitzik: Worauf hast Du bei der Auswahl Deiner Praxis geachtet?

Dr. Jaschinski: Zunächst ist es wichtig, einen guten und erfahrenen Niederlassungsberater an seiner Seite zu haben. Mit ihm zusammen habe ich mir immer „die Zahlen“ des Abgebers angeschaut: Besonderes Augenmerk richteten wir dabei immer auf die Kosten (Personal, Miete, ...) und auf die Fragestellung, ob ich das Mindesthonorar, das nötig ist, um einerseits die Praxiskosten und andererseits meine eigenen Lebenshaltungs-

kosten zu decken, „erbohren“ kann und will – und ob noch „Luft nach oben ist“. Ob z. B. Arbeitsbereiche, die ich abdecke, bisher noch nicht ausgeschöpft bzw. angeboten wurden. Später, als die Entscheidung schon für meine jetzige Praxis gefallen war, wusste ich die folgenden Kriterien sehr zu schätzen:

Die Praxis ist von meinem Zuhause aus per Fahrrad erreichbar – mitten durch idyllisches Grün und ohne eine einzige Ampel auf dem Weg.

Der Praxisgrundriss hat mir sehr gefallen. Das Wartezimmer ist in der Mitte der Praxis: Es hat ein schickes, vom Dach her lichtdurchflutetes Atrium, alle anderen Praxisräume haben Fenster nach draußen und somit Tageslicht. Außerdem hat die Praxis einen Seiteneingang, durch den man diskret ein- und ausgehen kann, ohne dass die wartenden Patienten dies im Blick haben.

Dr. Woitzik: Wie ging es nach der Praxisübernahme weiter?

Dr. Jaschinski: Als die Entscheidung erst einmal getroffen war, lief der Rest fast von allein. Der Moment, in dem ich meine Unterschrift unter den Darlehensvertrag mit der für mich astronomisch hohen Summe und den Praxisvertrag gesetzt hatte, machte mir klar: „Es gibt keinen Weg zurück.“ Es war nicht mehr die Frage nach dem „Ob“, sondern nur noch nach dem „Wie“ meine Selbstständigkeit erfolgreich gelingen würde. Wichtig für mich war an dieser Stelle die super Unterstützung durch meine Familie, da



die Niederlassung meiner Meinung nach eine Familienangelegenheit ist! Es hat mir gut getan, dass mein Ehemann mich in meinem Vorhaben bekräftigte und mir mit handwerklichem Geschick, pragmatischen Ideen und Geduld zur Seite stand. Meine Eltern halfen mir beim Renovieren der Praxis und unterstützen mich bis heute mit Hausmeisterdiensten und bei der Kinderbetreuung. Ein Großteil meiner erweiterten Familie gehört kaufmännischen Berufen an, sodass ich von ihnen „Nachhilfe“ in betriebswirtschaftlichen Fragestellungen bekam.

Rückblickend kann ich sagen, dass wir letztlich für jede Herausforderung eine Lösung gefunden haben und ich persönlich daran Stück für Stück immer mehr gewachsen bin. Ein tolles Gefühl!

Dr. Woitzik: Welche Stolpersteine lagen auf Deinem Weg?

Dr. Jaschinski: Der Start in die eigene Praxis war in meinem Fall holprig. Das hatte selbst mein Niederlassungsberater mit 40 Jahren Berufserfahrung bis dato noch nicht erlebt. Ein solcher Start ist nicht die Regel!

Trotzdem ist er gelungen! Daher soll meine Geschichte eine Mutmach-Geschichte sein! Ich hatte anfangs viele ungeplante Ausgaben: In den Schränken der Praxis fand ich mehrere Umzugskisten voll mit abgelaufenem Material, sodass ich im ersten Jahr deutlich höhere Materialkosten hatte als einkalkuliert.

4 Wochen nach der Übernahme löste ein defekter Behandlungsstuhl einen Wasserschaden aus. Der Schaden musste behoben und ein neuer Behandlungsstuhl gekauft werden. Zeitgleich sind das Röntgengerät und die EDV-Anlage kaputtgegangen. Ich musste nachfinanzieren.

Erschwerend kam hinzu, dass das Personal meines Vorgängers einfach nicht zu mir passte. Mit dem passenden Niederlassungsberater an meiner Seite sind mir aber die jetzt nötigen Schritte

gut gelungen und ich konnte diese Situationen gut meistern. Das hat mich stolz gemacht und mir Rückenwind gegeben! In der Zwischenzeit entwickelte sich meine Praxis weiter, Patientenklentel und Personal passten allmählich besser zu mir.

Aber dann waren da noch die großen bürokratischen Monster wie das Hygiene- und das Qualitätsmanagement: Ich entschied mich, die Erarbeitung als Teamevent zu gestalten. Das hat dem ganzen Team Spaß gemacht, es holte alle mit ins Boot, und am Ende hatten alle Praxismitarbeiterinnen den gleichen Wissensstand. Diese Maßnahme wurde mithilfe von EU-Mitteln sogar noch gefördert – perfekt!

Einem Jahr nach meiner Niederlassung zog ich mir bei einem Sportunfall einen doppelten Wirbelbruch zu. Ich konnte über Monate nur stundenweise arbeiten, die Ausgaben liefen aber zu 100 % weiter. Was nun? Aber auch diese ungünstige Situation wendete sich am Ende zum Guten. Da ich in dieser Zeit nicht selbst Autofahren konnte, fuhr mich eine meiner Mitarbeiterinnen, der ich eigentlich schon kündigen wollte (!). Im normalen Praxisleben hatte es oft „geknirscht“ zwischen uns, doch durch die gemeinsamen täglichen Autofahrten wuchsen wir zusammen. Heute reicht ein Blick von einer Zehntelsekunde, damit die andere weiß, was Sache ist – ein unglaublicher Vorteil im gemeinsamen Arbeitsleben und im ungeliebten Notdienst. Wir entdeckten während der gemeinsamen Autofahrten immer mehr Gemeinsamkeiten und konnten dabei auch viele Missverständnisse, die zwischen uns standen, ausräumen. Heute ist sie für mich eine sehr wertvolle Mitarbeiterin! Welche Ironie des Schicksals, dass es genau dieses Unfalls bedurfte, um die wahren Schätze dieser Mitarbeiterin zutage zu fördern!

Als ich den Wirbelbruch gerade überstanden hatte, wurde im Dorf ver-

breitet, dass ich pleitegehen würde. Ich bemerkte, dass die Patienten irritiert waren. Zum Glück hatte ich da schon ein wunderbares Team hinter mir. Wir haben gemeinsam überlegt, wie wir dieser Situation begegnen können. Eine Mitarbeiterin kam auf die geniale Idee, einen Azubi zu suchen. Da die Ausbildung über 3 Jahre geht, würde das als eindeutiges Signal gewertet werden, dass die Praxis weiter existieren würde. Ich habe also Anzeigen geschaltet und Plakate in den hiesigen Supermärkten, bei den Banken und in der Post aufgehängt. So haben wir auch diese Herausforderung kreativ bewältigt. Es hat mich sehr froh gemacht zu wissen, dass meine „Damenmannschaft“ uneingeschränkt hinter mir steht!

Kurz darauf musste ich ein Paket von der Post abholen. Die Ankündigung einer Praxisbegehung! Das Herz sank mir in die Hose. Mein erster Gedanke war: „Oh Schreck, was wollen die? Habe ich jetzt nicht schon genug Prüfungen bestanden?“

Ich habe mir daraufhin Hilfe bei der Zahnärztekammer Westfalen-Lippe (ZÄKW) geholt: Ein Mitarbeiter der ZÄKW beging im Vorfeld gemeinsam mit uns meine Praxis und hat uns ruhig und freundlich auf noch zu optimierende Punkte hingewiesen. So konnten wir an den erforderlichen Stellen nachpolieren. Am Tag der Begehung mussten wir die Behandlungszimmer zugänglich machen, es wurden viele Dokumentationen (Validierungsberichte, Ausleseprotokolle usw.) gesichtet. Etliche Fragen wurden an die anwesenden Mitarbeiterinnen gerichtet. Wir waren aber alle gut vorbereitet und hatten für ein angenehmes Ambiente während der Besprechung gesorgt. Tischdecke aufgelegt, Kerze angezündet, Kaffee und Kekse standen bereit! Auch diese Prüfung meisterten wir mit Bravour und waren richtig stolz! All diese Erlebnisse haben das Team unglaublich zusammengeschweißt!

Nach der Begehung haben wir im Team auf unseren Erfolg angestoßen.



Dabei habe ich auf den Sekt verzichtet. Nun wussten es auch meine Mitarbeiterinnen. Ich war schwanger! Alle freuten sich mit mir! Bis zum 7. Monat war alles okay. Doch dann musste ich liegen. Gott sei Dank hatte ich mir bereits im 4. Monat einen Vertreter gesucht. Er musste – und konnte zum Glück auch – schon 2 Monate eher einspringen. Erfreulicherweise hat meine Versicherung die Kosten für meine Vertretung fast komplett übernommen.

Rückblickend betrachtet glaube ich, dass es schlau ist, sich recht früh selbstständig zu machen, um das für eine Schwangerschaft nötige finanzielle Polster aufzubauen. Ich persönlich habe aber diese „Entwicklungszeit“ in den unterschiedlichen Angestelltenjobs gebraucht, um zunächst zu wissen, was ich nicht will, um daraus zu entwickeln, was ich will!

Heute vertrete ich ganz klar den Standpunkt, dass die Selbstständigkeit nicht nur „genau mein Ding“ ist, sondern auch für viele Kollegen und Kolleginnen sehr erstrebenswert ist. Man knüpft Kontakte, an die man sich als Angestellte/r wahrscheinlich nicht herantraut oder die sich vielleicht auch einfach nicht ergeben. Dazu gebe ich gern folgendes Beispiel: Als unser Sohn in die Kita kommen sollte, kassierten wir zunächst eine Absage nach der anderen. Da ich in einem anderen Zuständigkeitsbezirk wohne und nur dort und nicht am Praxisstandort den Rechtsanspruch auf einen Kitaplatz habe, fasste ich mir eines Tages ein Herz, rief die Bürgermeisterin meines Praxisstandorts an und schilderte ihr die Situation. Und ich hatte Erfolg: Sie nahm sich nicht nur die Zeit für unser Telefonat, sondern hörte mir auch aufmerksam zu, denn dieses Konzept hatte sie als zeitweise alleinerziehende Mutter seit jeher verfolgt. Es dauerte etwas, aber ich bekam den Kitaplatz an meinem Praxisstandort. Ich war stolz und glücklich! Ich bin mir sicher, dass

mir das als angestellte Zahnärztin nicht gelungen wäre!

Mein Fazit: Die ersten Jahre meiner Selbstständigkeit waren zwar anstrengend für mich, aber es ist ein gutes Gefühl, die Fäden selber in der Hand zu halten und vom „Erfüller“ zum „Gestalter“ zu werden.

Dr. Woitzik: Wie beurteilst Du Deine heutige Situation?

Dr. Jaschinski: Ich bin ausgesprochen zufrieden. Mittlerweile habe ich sogar einen deutlich höheren Umsatz als mein Vorgänger. Meine Patienten kommen sehr gerne zu mir. Ich genieße die Selbstständigkeit. Ich habe genau das Team um mich, mit dem ich mich wohlfühle, und ich kann mich auf meine „Damenmannschaft“ wirklich verlassen! Das allein macht schon glücklich und zufrieden. Aber zudem habe ich auch genau die Patienten, die zu mir passen. Es war etwas haarig, diejenigen auszusortieren, die zwar zum alten Praxisinhaber, aber nicht zu mir passten. Aber jetzt bin ich da, wo ich hinwollte. Außerdem kann ich genau mit den Materialien arbeiten, mit denen ich arbeiten möchte. Als Angestellte musste ich so viele „faule“ Kompromisse schließen, sodass ich meine Situation jetzt ganz besonders zu schätzen weiß.

Außerdem habe ich endlich auch große Arbeiten, die sich sonst immer mein Chef vorbehalten hat. Sie machen mir besonders viel Freude. Dabei kann ich meine Fähigkeiten in vollem Umfang nutzen. Und noch schöner: Ich kann mich auf die Bereiche der Zahnmedizin und sonstigen Aufgaben in der Praxis konzentrieren, die ich wirklich mag. Was ich nicht mag, lagere ich an Überweisungspraxen aus.

Ich arbeite, wann und so viel ich will. Ich beendigte viele meiner ursprünglichen Glaubenssätze und habe beispielsweise keine typischen, sondern für mich passende Sprechstundenzeiten. Meine Behandlungszeiten sind beispielsweise

montags von 8 bis 16 Uhr, dienstags von 13 bis 18 Uhr, mittwochs und freitags von 8 bis 12 Uhr, donnerstags von 8 bis 12 Uhr und von 14:30 bis 18:00. Diese Zeiten entsprechen natürlich nicht meinen Arbeitszeiten, diese sind ausgedehnter, aber in gewissem Umfang flexibel. Außerdem möchte ich auch aufräumen mit dem Glaubenssatz, dass man als Selbstständige eine 60- bis 70-Stunden-Woche hat! Ich kann auch mit deutlich weniger Arbeitszeit gut leben, habe Zeit für meine Familie, für Sport und sogar noch Kapazitäten frei, um mich auch in anderen Bereichen wie z. B. der KZVWL und der Kita zu engagieren. Es geht alles, wenn ich das will und wenn es mir wichtig ist!

So habe ich mir ein Umfeld geschaffen, in dem ich mich rundum wohlfühle. Wo ich ganz viele Dinge mache, die ich mag, und jene weglassen kann, die ich nicht mag: „Ich male mir die Welt, wie sie mir gefällt“ – ein tolles, sehr befriedigendes Gefühl. In mir ist eine große innere Zufriedenheit, die ich so als Angestellte nie erlebt habe. Ich habe endlich das Gefühl, angekommen zu sein. Es ist jetzt genauso, wie ich es immer haben wollte.

Dr. Woitzik: Welche Tipps würdest Du jungen gründungs- bzw. übernahmewilligen Kollegen/-innen mitgeben?

Dr. Jaschinski: Zunächst einmal würde ich sie darin bestärken, den Weg in die Selbstständigkeit zu gehen. Das Leben als angestellte Zahnarzt/-ärztin ist nur vermeintlich sicherer. Ich bin davon überzeugt, dass es mit zunehmendem Alter schwieriger wird, als Angestellte/-r unterzukommen. Auch in der Coronazeit wurde das deutlich: Die Chefs haben gearbeitet und ihre Mitarbeiter in Kurzarbeit geschickt. Auch als Angestellte bin ich mit Widrigkeiten konfrontiert. Aber es fehlen die Gestaltungsmöglichkeiten! Als Angestellte/-r muss ich mich mit den Dingen, wie sie sind, arrangieren.

Wenn ich noch einmal eine Praxis übernehmen würde, würde ich noch genauer hinschauen, was in den Schubladen und Schränken liegt, und auch die Geräte noch genauer prüfen. Möglicherweise hätte ich mir dadurch Ärger erspart. Deshalb: Sucht Euch gute Berater, die Euch bei den Themen unterstützen können, bei denen ihr nicht tief genug im Thema seid.

Und: Macht Euch frei von dem Glaubenssatz, dass man als Chef/-in alles wissen und können muss. Vernetzt Euch beispielsweise mit dem FVDZ, der Kammer, der KZV und anderen Kollegen/-innen. Sucht den Erfahrungsaustausch. Ihr müsst nicht alles selbst machen! Beispielsweise haben die Kammer und die KZV in Westfalen-Lippe einen tollen Dokumentenservice. Man kann dort anrufen, wenn man Fragen hat. Es gibt bei der KZVWL sogar ein Patenschaftsprogramm, dem man sich zu Anfang seiner Niederlassung anvertrauen kann. Dies hat mir ebenfalls sehr geholfen, meine Herausforderungen erfolgreich zu bewältigen.

Dr. Woitzik: Welche Erkenntnisse hast Du in der Angestelltenzeit gewonnen?

Dr. Jaschinski: In der Assistenzzeit habe ich vieles ausprobiert: kleine und große Praxen, die Uniklinik, Hypnoseausbildung. Ich glaube, dass die wichtigsten Erkenntnisse aus dieser Zeit für mich waren, wie ich nicht sein will und was ich nicht haben wollte. Das hat mir gehol-

fen, mir darüber klar zu werden, was ich selbst will.

Ein Schlüsselerlebnis war beispielsweise die Bemerkung meines damaligen Chefs, als ich total motiviert von einer Hygieneschulung zurückkam und darauf brannte, einiges in der Praxis zu ändern: „Es kann alles so bleiben wie es ist, wir operieren hier doch nicht am offenen Herzen.“ Das hat mich damals sehr frustriert und mir jegliche Motivation geraubt. Das hat meinen heutigen Führungsstil nachhaltig geprägt. Mir ist es wichtig, dass sich mein Team mit seinen Ideen aktiv in meine Praxis einbringen und mitgestalten kann.

Dr. Woitzik: Welchen Rat möchtest Du jungen Kollegen/-innen für die Assistenzzeit mit auf den Weg geben?

Dr. Jaschinski: Macht nicht ein Curriculum nach dem anderen, beschränkt Euch nicht nur auf das Fachliche, sondern lernt so viel wie möglich über Praxisorganisation, -strukturen, QM, Hygiene, Betriebswirtschaft und Personalführung. Sucht Euch eine Praxis mit möglichst flachen Strukturen und Chefs, die Euch gut auf die Selbstständigkeit vorbereiten. Ob ein Endomikroskop dort vorhanden ist oder die Schränke neu sind, ist nicht wichtig! Je mehr Ihr über Praxisführung wisst, desto einfacher wird Eure Praxisgründung oder -übernahme. Darin liegt die und insbesondere Eure Zukunft!



Dr. Sabine Jaschinski

Zahnärztin in eigener Praxis in Marienfeld



Dr. Susanne Woitzik

Die ZA

E-Mail: swoitzik@die-za.de

Expertin für betriebswirtschaftliche Praxisführung, Persönlichkeits- und Teamentwicklung