

„Ich führe meine Praxis, wie eine Klinik!“

Andreas Walter im Gespräch mit dem Zahnarzt Dr. Dejan Curic über Motivation, wirtschaftliche Herangehensweise und Ausreden.

Walter: Dr. Curic, die ersten Erfahrungen unserer Generation mit dem Zahnarzt waren in aller Regel negativ. Wie war das bei Ihnen?

Curic: Schrecklich. Ich hatte einen sehr alten Zahnarzt, Marke „stell` dich nicht so an“. Hätte nur noch gefehlt, dass er `Ausländerjunge´ gesagt hätte.

Walter: Aber das hat Sie offensichtlich nicht abgeschreckt, Zahnmedizin zu studieren?

Curic: Nein. Das war halt damals oft das übliche Verhalten gegenüber einer normalen Gastarbeiterfamilie – Vater Schlosser, Mutter Hausfrau...

Walter:...somit lag der Zahnarztberuf offensichtlich nicht in der Familie?

Curic: Nicht wirklich. Nach dem Abitur bin ich zunächst zum Zahntechniker gegangen und erst da hat sich mein Berufswunsch herausgebildet und ich habe studiert.

Walter: Sie haben 2001 mit Ihrer Frau die Praxis gegründet. Gab es dabei einen Kerngedanken oder eine zentrale Idee, die Sie unterscheidbar machen sollte?

Curic: Ich will der Beste werden.

Walter: Das wollen andere auch.

Curic: Aber mir ist es im Studium bereits gelungen.

Walter: Das heißt?

Curic: Das heißt, dass ich das beste Examen meines Jahrgangs in Deutschland gemacht habe.

Walter: Beeindruckend! Wie schafft man so etwas? Was war Antrieb und Motivation?

Curic: Natürlich habe ich auch gelernt wie ein Blöder. Aber sicherlich hat das auch sehr viel mit meinem Migrationshintergrund zu tun. Wenn Sie nur aufgrund Ihrer Herkunft immer auf der Schattenseite des Lebens stehen und das auch oft zu spüren bekommen, dann kann der Wunsch sehr motivierend sein, die Seiten zu wechseln.

Walter: Ich schätze mal, 80 Prozent Ihrer Kollegen hätten auf die Frage nach Motivation humanitäre Gründe angegeben.

Curic: Ich müsste lügen, wenn ich das als Hauptgrund angeben würde. Ich sehe es pragmatischer: Dadurch, dass ich die beste Arbeit abgeben will, profitiert in erster Linie der Patient. Im Übrigen ist es ja nichts Schlimmes, wirtschaftlich an die Sache ranzugehen. Dafür muss man allerdings nicht nur gute Arbeit abliefern, sondern es muss das Gesamtpaket stimmen.

Walter: Woraus besteht für Sie das Gesamtpaket?

Curic: Na ja, ich kann mir beispielsweise während der Behandlung ein Bein ausreißen – wenn man vorne am Empfang unfreundlich behandelt wird, sind meine ganzen Bemühungen nur die Hälfte wert. Oder wenn der optische Eindruck unserer Praxis nicht ansprechend ist, ergibt sich auch ein verzerrtes Bild. So sind wir die einzige Praxis hier, deren Empfangsbereich Sie von außen einsehen können.

Walter: Wie vermitteln Sie das Ihren Angestellten?

Curic: Wir haben alle 14 Tage Teamsitzung, auf der die ganzen Dinge angesprochen werden. Zudem habe ich einen Unternehmensberater, mit dem ich mich wöchentlich treffe und mit dem ich regelmäßig alles durchgehe: natürlich die Zahlen und die Gesamtentwicklung, wir definieren Ziele, diskutieren die Patientenansprache und so weiter. Zudem schicke ich meine Helferinnen regelmäßig auf Schulungen, lasse sie coachen und gehe mit Ihnen wichtige Dinge durch, wie Hygienemanagement, Ablagemanagement, Zeitmanagement und so weiter. Das machen wir immer, wieder und wieder – bis sich daraus ein Automatismus entwickelt hat.

Walter: Das ist erstaunlich professionell – verglichen mit anderen Praxen. Sie führen Ihre Praxis wie ein Unternehmen.

Curic: Das freut mich, dass Sie das so sehen. In der Tat bin ich zutiefst davon überzeugt, dass ich, wenn in der Praxis alles profitabel und rund läuft, ich auch eine Klinik führen kann. Die Management-Tools sind die gleichen.

Walter: Sie und Ihre Frau haben nach der Promotion noch zusätzlich ein postgraduales Studium absolviert – den Master of Science. Doch damit nicht genug. Sie streben noch einen weiteren Abschluss an.

Curic: Richtig. Meine Frau hat den Master of Science Parodontologie und ich in Implantologie. Im Herbst fange ich noch mit einem zweiten Master-Studiengang im Bereich der ästhetisch-rekonstruktiven Zahnmedizin an. Denn es zeichnet sich ab, dass man in Deutschland bald nur noch mit entsprechender Zusatzqualifikation operieren darf. Und so lange wollte ich nicht warten.

Walter: Sie praktizieren hier in Essen-Stadtwald seit sieben Jahren – was sind generell Ihre Pläne, wohin geht im Allgemeinen die Entwicklung?

Curic: Die Entwicklung geht ganz klar in Richtung Zentrum mit einer Reihe von Fachärzten. Der allgemeine Zahnarzt wird sicher an Bedeutung verlieren.

Walter: Es würde mich wundern, wenn Sie nicht bereits auch schon Pläne in diese Richtung haben?

Curic: Da will ich Sie nicht enttäuschen. Wir werden hier im Haus ein weiteres Stockwerk ausbauen und in der Tat ein zahnärztliches Fachzentrum einrichten.

Walter: Eine abschließende Frage drängt sich mir noch auf: Sie haben doch bestimmt ein Motto oder Leitsatz für Ihr Tun?

Curic: Es gibt – natürlich vereinfacht gesprochen – zwei Sorten von Menschen. Die, die etwas machen und die, die Ihnen ständig erklären, warum sie etwas nicht machen können.