

Die ersten Schritte zur PRAXISGRÜNDUNG



Die Erfahrung zeigt, dass Assistenten, angestellte Zahnärzte und Existenzgründer die Notwendigkeit eines tragfähigen und aussagefähigen Gründungskonzeptes oft unterschätzen. Da sie als Unternehmer zukünftig aber aktiv alle Entscheidungen treffen, müssen sie schon vorab die Richtung angeben: für eine Praxisübernahme oder eine Neugründung, eine Einbehandler- oder eine Mehrbehandlerpraxis. Sollte eine Niederlassung oder Beteiligung mit mehreren Zahnärzten das Ziel sein, ist die Wahl der Berufsausübung in Form der Praxisgemeinschaft oder Gemeinschaftspraxis abzustimmen. Wichtig dabei ist aber immer: Die Etablierung Ihrer Praxis beinhaltet die nachhaltige Überprüfung der vorab gesetzten Ziele.

Benjamin Kündiger, Dresden

Viel zu oft beispielweise wird der zukünftige Praxisstandort keiner gründlichen Standortanalyse unterzogen. Doch das frühzeitige Erstellen eines medizinischen Konzeptes ist notwendig, um die Nachfrage und Konkurrenzsituation zu kalkulieren. Daraus ergibt sich das Praxiskonzept, welches das medizinische, technische und betriebswirtschaftliche Konzept in sich vereint. Das Praxiskonzept bildet also die Grundlage zur Berechnung der dafür notwendigen Darlehenshöhe im Investitionsplan. Für das Bankexposé werden schließlich das Darlehens- und Absicherungskonzept sowie das Unternehmenskonzept zusammengeführt.

Bei einer Praxisübernahme müssen sich zukünftige Unternehmer mit vielen neuen Themenfeldern auseinandersetzen. Dazu gehört auch die intensive Beschäftigung mit nichtmedizinischen Aufgabenstellungen. Es ist daher sinnvoll, sich frühzeitig einen fachkundigen Berater zu suchen, der in der Existenzgründerphase Orientierung schaffen kann und den Weg als Lotse begleitet.

Erstellung eines Bankexposés

Praxisübernahmen/Praxisgründungen werden in aller Regel finanziert. In die-

ser Finanzierung zu berücksichtigen sind nicht nur die Investitionssumme (wie Kosten für technische Ausstattung, Umbau etc.), sondern auch die gesetzliche Mehrwertsteuer von 19 Prozent sowie alle anfallenden Nebenkosten. Um beste Darlehensbedingungen zu verhandeln, ist ein aussagekräftiges Bankexposé notwendig. Dessen Zusammenstellung umfasst das Niederlassungskonzept, einen Lebenslauf, eine Vermögensaufstellung, eine Selbstauskunft, die betriebswirtschaftlichen

Zahlen der zu übernehmenden Praxis, vorhandene Fortbildungsnachweise, die Approbation, den Praxisübernahmevertrag und gegebenenfalls den Miet- und Gesellschaftervertrag.

Als Sicherheiten dienen üblicherweise eine Todesfallabsicherung in Darlehenshöhe und Darlehenslaufzeit, die Abtretung der KZV-Einnahmen und eine Vereinbarung über die Raumsicherungsübergang des materiellen Praxiswertes. Es sollte unbedingt beachtet

