

DIE FINANZIERUNG meiner Praxis

Die Entscheidung für die Niederlassung in eigener Praxis eröffnet große Chancen. Gleichzeitig ist damit der Eintritt in unternehmerisches Risiko und die Frage nach dem passenden Finanzkonzept verbunden. Dieser Beitrag verfolgt das Ziel, Sie mit kredittechnischem Basiswissen und den entscheidenden Elementen eines Bankgesprächs vertraut zu machen.

Maike Klapdor, Bankfachwirtin/Münster

Am wichtigsten bei dem Eintritt in die Selbstständigkeit ist ein detailliertes Praxiskonzept. Das erwartet die Bank, schließlich möchte sie wissen, warum sie Ihnen Vertrauen schenken und viel Geld leihen soll. Es geht bei der Erstellung des Praxiskonzeptes jedoch nicht darum, diese Vorgabe möglichst effizient abzuarbeiten. Vielmehr sind Sie eingeladen, sich in Ihrem ureigenen Interesse intensiv mit entscheidenden Zukunftsfragen zu befassen.

Zahnärzte und Zahnärztinnen gibt es viele. Fragen Sie sich also bitte kritisch:

- Was macht meine Praxis attraktiv?
- Was unterscheidet mein Konzept von denen der Kollegen am Ort?
- Warum werden die Patienten zu mir kommen (bzw. der Praxis treu bleiben)?
- Wie gelingt mir eine langfristige Patientenbindung?

Es wäre fatal, sich ausschließlich auf ein günstiges rechnerisches Verhältnis zwischen Einwohnern und Zahnärzten zu verlassen (der bundesweite Durchschnitt liegt übrigens bei 1.247 Einwohnern pro Behandler) oder darauf, dass die für eine Übernahme ins Auge gefasste Praxis über ein hohes Patientenvolumen verfügt. Oder man ein „Kind der Stadt“ ist und „die Patienten schon kommen“ werden. Zu beantworten ist die zentrale Frage, warum der Patient den Weg in Ihre

Praxis wählt – und nicht in die eines Kollegen. Leider gibt es eine nicht unerhebliche Anzahl von zahnärztlichen Existenzgründungen, die sich bereits in den ersten Jahren zum Sanierungsfall entwickeln. Hintergrund ist meistens eine unzureichende Planung im Vorfeld. Dies kann vermieden werden.

Kernelement der Planungsphase ist also ein detailliertes Praxiskonzept, welches Sie nach reiflicher Überlegung mit entsprechendem Zeiteinsatz auf mehreren Seiten schriftlich ausgearbeitet haben. Inhaltlich geht es mindestens um folgende Themenbereiche:

- Standortbegründung, Praxisform (Einzelpraxis, Berufsausübungsgemeinschaft etc.)
- Darlegung Ihrer unternehmerischen Ziele (was will ich nach drei, fünf und zehn Jahren erreicht haben)
- Leistungsspektrum der Praxis (allgemeinzahnärztlich, konsequent spezialisiert, Ausprägung eines Tätigkeitsschwerpunktes etc.)
- eigenes fachliches Profil, zukünftiger Fortbildungsschwerpunkt
- Zusammensetzung und Qualifikationen des Teams
- Technische Ausstattung, Anzahl der Behandlungszimmer
- Dienstleistungs- und Servicekonzept/Modus der Patientenbindung
- Kommunikationsstandards (der Erfolg der Praxis hängt auch unmit-

telbar damit zusammen, wie mit den Patienten gesprochen wird)

- Verwaltungs- und Organisationskonzept (Software, Abrechnungssystematik, Behandlungskomplexe, wie werden die erbrachten Leistungen zu Euros auf dem Konto etc.)
- Marketingkonzept, Werbemaßnahmen, Patientenbindungssystem

Und weitere Aspekte, die aus Ihrer Sicht relevant sind und Sie von Ihren Kollegen/-innen unterscheiden. Ein solches Konzept fordert heraus, weil viele vermeintliche Kleinigkeiten durchdacht werden wollen. Diese Zeitinvestition lohnt sich jedoch auf jeden Fall, denn: Je detaillierter Ihre zukünftige Rolle und Ihr angestrebter Praxisalltag in Ihrem Kopf Gestalt annehmen, desto konkreter und sicherer werden Sie auf Ihrem Weg in die Selbstständigkeit.

Investitionsplanung

Nun geht es darum, die Höhe der benötigten Finanzmittel genau zu bestimmen. Gebraucht wird eine möglichst vollständige Investitionsliste, die je nach Vorhaben nur wenige Positionen enthält (z.B. bei Beteiligung in einer Gemeinschaftspraxis) oder auch komplex ausfallen kann (z.B. bei Neugründung).

Die Struktur sieht im Groben so aus:

- Sachanlageinvestitionen (von Praxiskaufpreis über Geräte, Inventar, Einbauten in die Räume, Instru-