

# [ dental ] SUCCESS

Ein Ratgeber zur Niederlassung







# EDITORIAL

**Dr. Christine Bellmann**  
Vorstand des BdZA

---

**D**er zahnmedizinische Beruf ist vielseitig, abwechslungsreich und verantwortungsvoll. Gerade um der Verantwortung gegenüber unseren Patienten gerecht zu werden, ist eine kontinuierliche Fort- und Weiterbildung parallel zur Berufsausübung unerlässlich.

Welche Spezialisierung Sinn macht, muss jeder individuell, basierend auf seinen persönlichen und beruflichen Zielen entscheiden. Letztendlich ist ausschlaggebend, wo man sich selber in fünf, zehn oder 15 Jahren sieht.

Welche Möglichkeiten der Berufsausübung gibt es? Und was macht für mich Sinn? [dental**SUCCESS**] soll euch bei der individuellen Planung des beruflichen Werdeganges unterstützen. Durch die Zusammenarbeit mit Spezialisten ist ein umfangreiches E-Paper entstanden, welches sich unter anderem mit betriebswirtschaftlichen Themen, beruflicher Selbstständigkeit und Praxismanagement beschäftigt.

Der BdZA freut sich über diese Zusammenstellung und Aufarbeitung von Themen durch [dental**SUCCESS**], die gerade für den jungen Zahnarzt interessant sind und häufig in der studentischen Ausbildung zu kurz kommen.

Die Themen von [dental**SUCCESS**] sollen ebenfalls als Anreiz dienen, sich mit dem Thema der Niederlassung und Existenzgründung zu beschäftigen.

Trotz der stetigen Aktualisierung der Inhalte von [dental**SUCCESS**] fehlen vielleicht Themen, die euch interessieren.

Wir freuen uns immer, wenn ihr uns Anregungen für neue Themen oder Inhalte per E-Mail an [mail@bdza.de](mailto:mail@bdza.de) sendet.

Ich wünsche euch auf eurem beruflichen Weg alles Gute und maximale Erfolge.

Viele Grüße

Dr. Christine Bellmann  
Vorstand BdZA, Kassenwart



Editorial

### Wo will ich hin und wie schaffe ich das?



**Praxisgründer im Visier der Statistik**  
Durchschnittswerte bei der Praxisgründung



**Junge Zahnmedizin:  
Der BdZA stellt sich vor**  
Der Bundesverband der zahn-  
medizinischen Alumni in Deutschland



**Neugründung einer Landpraxis**  
Interview mit ZÄ Homeira Khafi-Krumwiede



**Die ersten Schritte zur  
Praxisgründung**  
Ein Gründungskonzept muss her



**Tipps und Tricks zum  
Praxisübernahmevertrag**  
Der Kaufvertrag birgt Tücken



**Altersvorsorge für  
niedergelassene Zahnärzte**  
Früh mit geeigneten Maßnahmen  
beginnen

### Welche Praxis passt zu mir?



**Praxisneugründung**  
Das eigene Praxiskonzept entwickeln



**Praxisübernahme**  
Die häufigste Methode zur Existenz-  
gründung



**Kooperation in welcher Rechtsform?**  
Wissenswertes über die wichtigsten  
Rechtsformen

### Wie viel BWL braucht der Zahnarzt?



**Das 1 x 1 der Betriebswirtschaft**  
Das eigene Unternehmen muss systema-  
tisch aufgebaut werden



**Die Finanzierung meiner Praxis**  
Lernen Sie kredittechnisches Basiswissen  
und entscheidende Elemente eines  
Bankgesprächs



**Steuern sparen bei der  
Praxisgründung**  
Nur mit hohen Einkünften lassen sich  
tatsächlich Steuern sparen



**Die Praxis gezielt organisieren**  
Die bestmögliche Praxisorganisation ist  
eine wesentliche Säule für eine erfolgreiche  
Praxis



**Die sechs Richtigen für den  
Praxiserfolg**  
Das Fundament für den Praxiserfolg



**Grundsätze der Rechnungslegung  
in der GOZ**  
Rechte und Pflichten von Patient und  
Zahnarzt



**Welche Versicherungen kommen für  
mich infrage?**  
Überblick zur Erstellung eines  
Versicherungskonzeptes für die Praxis

### Wissen & Weiterbildung



**Vom Zahnarzt zum Fachzahnarzt**  
Möglichkeiten der fachspezifischen  
Weiterbildung



**Masterabschlüsse in der  
Zahnmedizin**  
Der Mastertitel als Ergebnis eines  
postgradualen Masterstudiengangs

### Service



**To-do-Liste für Existenzgründer**  
Was ist zu erledigen?

### Anbieterinformationen zur Niederlassung



**RECIPROC® – ONE FILE ENDO**  
Die wohl bedeutendste Neuentwicklung zur  
Aufbereitung von Wurzelkanälen



**Vom Start weg erfolgreich**  
Die eigene Praxis als wichtigster Schritt in  
die berufliche Zukunft



**Abrechnungsdienstleistungen für  
Zahnärzte**  
Ein Leistungspaket speziell für  
zahnärztliche Existenzgründer



**Ihre Chance für den ersten Eindruck**  
Investitionen in Marketingmaßnahmen  
gehören zum Aufbau einer Praxis

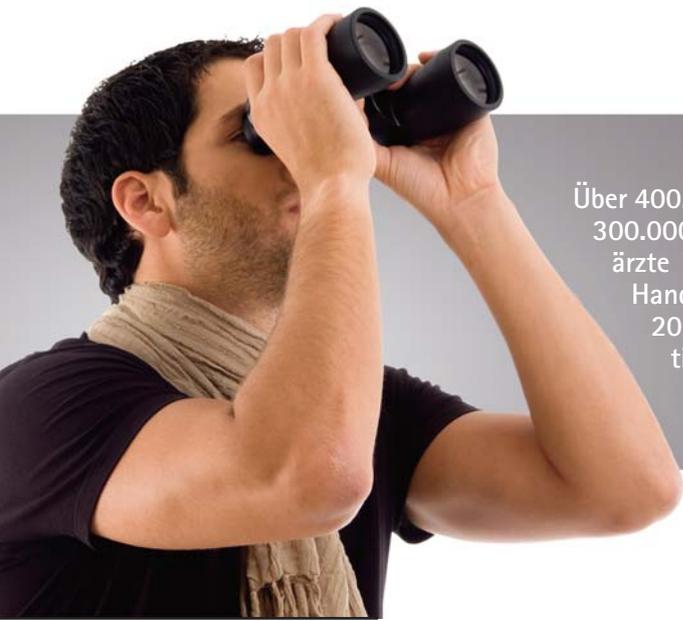


**Mission Zukunft:**  
Die Digitalisierung bringt viele Vorteile

### Impressum



# PRAXISGRÜNDER im Visier der Statistik



Über 400.000 Euro für eine Praxisneugründung und mittlerweile knapp 300.000 Euro für eine Praxisübernahme nehmen junge Zahnärzte im Durchschnitt für die Existenzgründung in die Hand.\* Insgesamt wurden damit in den Jahren 2008/2009 durch zahnärztliche Existenzgründer Investitionen in Höhe von schätzungsweise 1,0 Mrd. Euro getätigt.

Die Höhe der Investitionen bei einer Niederlassung wird durch die Art der Existenzgründung, das Alter und das Geschlecht des zahnärztlichen Existenzgründers sowie den gewählten Praxisstandort maßgeblich beeinflusst. Prinzipiell kann zwischen drei Arten der Existenzgründung unterschieden werden: Neugründung einer Einzelpraxis, Übernahme einer Einzelpraxis und Niederlassung in Form einer Berufsausübungsgemeinschaft (Gemeinschaftspraxis).

## Wie wird gegründet

Besonders in den neuen Bundesländern ist die Anzahl der Berufsausübungsgemeinschaften (BAG) rückläufig. Im Jahr 2007 waren noch 42 Prozent der Neugründungen in den neuen Bundesländern BAGs, 2008 sank dieser Anteil auf 23 Prozent und 2009 weiter auf 11 Prozent. In den alten Bundesländern hält sich der Anteil der BAG stabil bei knapp 40 Prozent.

Die klassische Einzelpraxisübernahme wird in den neuen Bundesländern hingegen immer beliebter, was auch in der Einführung der Altersgrenze für Zahnärzte begründet liegt. 81 Prozent der Praxisgründer entschieden sich 2009 für diesen Weg. Abhängig von der Region kann das Angebot an abzugebenden Alterspraxen größer sein als die Nachfrage. In den alten Bundesländern ist auch bei diesem Wert wenig Bewegung. Knapp die Hälfte der jungen Zahnärzte übernahm hier zwischen 2007 (47 Prozent) und 2009 (45 Prozent) eine Einzelpraxis.

„Die klassische Einzelpraxisübernahme wird immer beliebter.“

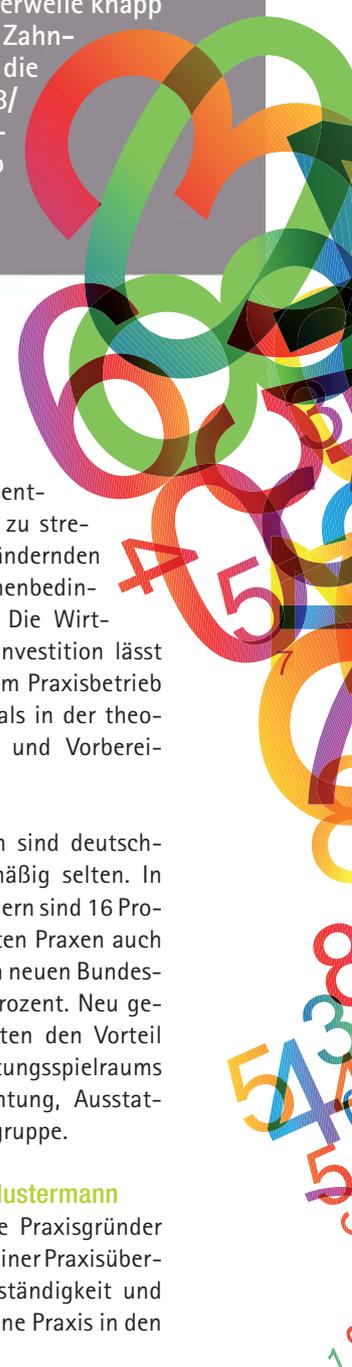
Der wirtschaftliche Vorteil einer Praxisübernahme besteht in der Mög-

lichkeit, Investitionsentscheidungen zeitlich zu strecken und den sich verändernden ökonomischen Rahmenbedingungen anzupassen. Die Wirtschaftlichkeit einer Investition lässt sich nach begonnenem Praxisbetrieb präziser abschätzen als in der theoretischen Planungs- und Vorbereitungsphase.

Praxisneugründungen sind deutschlandweit verhältnismäßig selten. In den alten Bundesländern sind 16 Prozent der neu eröffneten Praxen auch neu gegründet, in den neuen Bundesländern lediglich 6 Prozent. Neu gegründete Praxen bieten den Vorteil des größeren Gestaltungsspielraums bei Standort, Einrichtung, Ausstattung und bei der Zielgruppe.

## Dr. med. dent. Max Mustermann

Der durchschnittliche Praxisgründer startet demnach mit einer Praxisübernahme in die Selbstständigkeit und bezahlt für seine eigene Praxis in den



alten Bundesländern 286.000 €. In mehr als zwei Drittel aller Gründungen ist der frisch gebackene Praxisinhaber zwischen 30 und 40 Jahre alt. Die Zahlen sprechen also dafür, dass junge Zahnärzte ihre Existenzgründung überlegt angehen und erst einige Jahre Erfahrung sammeln, bevor die eigene Praxis verwirklicht wird.

In den neuen Bundesländern war 2009 fast jeder dritte Zahnarzt zwischen 25 und 30 Jahre alt, wenn er den Schritt in die Selbstständigkeit geht. In den alten Bundesländern ist hingegen nur jeder fünfte Praxisgründer unter 30. Die Statistik sagt auch, dass je jünger der Gründer ist, desto höher ist die Wahrscheinlichkeit zur Existenzgründung in einer Berufsausübungsgemeinschaft.

Wie zu erwarten steigt deutschlandweit die Anzahl der weiblichen Praxisgründer. In den alten Bundesländern langsam, aber stetig (2007: 41 Prozent, 2008: 42 Prozent, 2009: 43 Prozent). In den neuen Bundesländern waren 2009 bereits 62 Prozent der Praxisgründer weiblich. Diese Tendenz wird in den nächsten Jahren zunehmen, da ein Großteil der Zahnmedizinstudenten mittlerweile Frauen sind. Aufgrund der Änderung des Berufsbilds, die diese Entwicklung nach sich ziehen wird, wird es spannend sein zu beobachten, wie sich die Anzahl der Einzelpraxen in den nächsten Jahren verändern wird. Das Zahnmedizinstudium wird bei Frauen auch aufgrund der Möglichkeit, erfolgreich in Teilzeit zu arbeiten, immer beliebter. In einer Einzelpraxis wird sich diese Option schwer umsetzen lassen.

#### Wohin führt der eigene Weg

Diese Zahlen bilden die Wirklichkeit der zahnärztlichen Existenzgründungen 2009 ab. Sie geben keine Auskunft darüber, welche individuelle Lösung



für jeden einzelnen die beste ist. Für jede Form der Niederlassung gibt es Pro- und Kontra-Argumente, die mit der eigenen Persönlichkeit in Zusammenhang gebracht werden wollen.

.....

### „Für jede Form der Niederlassung gibt es Pro- und Kontra-Argumente.“

.....

Die große Vielfalt, sei es beim Alter des Zahnarztes bei der Gründung oder bei der Standortfrage, die die IDZ Information 1-2011 aufzeigt, zeugt von der Qual der Wahl, vor die der junge Zahnarzt bei seiner Existenzgründung gestellt wird. Eines gilt aber für alle: Zuviel Information gibt es nicht. Die immensen Investitionen, die eine Praxisgründung verschlingt, wollen gut angelegt sein. Das Praxiskonzept muss durchdacht sein, damit die Patienten zufrieden sind und der Inhaber seine Fähigkeiten und Interessen voll ausspielen kann. Die Finanzierung muss solide geplant sein, damit die Praxisgründung auch wirklich die Existenz von Zahnarzt und Angestellten sichern kann. Unbedingt notwen-

dig dafür ist die Auseinandersetzung mit der Betriebswirtschaftslehre, die nicht unbedingt zu den Lieblingsthemen junger Zahnärzte gehört, aber unausweichlich für die erfolgreiche Praxisführung ist.

Darüber hinaus gehören auch Kenntnisse im Marketing und in der Kommunikation zur Grundausstattung eines Praxisgründers, um die Patienten optimal zu erreichen und nicht nur mit einer guten Therapie, sondern auch mit den nötigen Informationen zu versorgen. Auch Gesetzestexte und Richtlinien müssen kundig gelesen werden, und das mit jeder Änderung aufs Neue. Fortbildungspunkte wollen gesammelt werden, und nicht zuletzt muss der Inhaber jeden Tag aufs Neue am Profil seiner Praxis arbeiten.

Ohne Frage ist eine Praxisgründung also hochkomplex und dadurch mindestens genauso spannend wie aufregend. Für die Zukunft gibt es noch keine Statistiken, sondern lediglich Prognosen. In welche Richtung sich diese Vorausschau entwickeln und welche statistischen Ergebnisse die Existenzgründer im zweiten Jahrzehnt des zweiten Jahrtausends hinterlassen, hat jeder selbst in der Hand. (kj)

\*Quelle: IDZ Informationen 1/11, 3/10, 2/09

# JUNGE ZAHNMEDIZIN: Der BdZA stellt sich vor

Der Bundesverband der zahnmedizinischen Alumni, der im Rahmen der Quintessenz Jubiläumstagung 2009 in Berlin gegründet wurde, hat es sich zur Aufgabe gemacht, die Interessen junger Zahnärzte zu vertreten und eine Vernetzung zum Informations- und Erfahrungsaustausch zu fördern.

Dr. Christine Bellmann

Die seit dem Zahnärztetag 2010 online gestellte neue Community [www.alumnigroups.de](http://www.alumnigroups.de) ermöglicht einen exklusiven Austausch zwischen Zahnmedizinern. Dieses Medium erlaubt eine engere Vernetzung zwischen deutschsprachigen und auch internationalen jungen Zahnmedizi-

sellschaften die kostenfreie Teilnahme für BdZA-Mitglieder zu Weiterbildungsveranstaltungen organisieren. Ein Kompendium postgradualer Weiterbildungsprojekte steht auch kurz vor der Vollendung.

Zur IDS 2011 wurde nun auch wieder ein neuer Vorstand gewählt, welcher sich wie folgt zusammensetzt: ZA Jan-Philipp Schmidt (1. Vorsitzender) und ZA Ingmar Dobberstein (2. Vorsitzender) wurden bei der Wahl in ihren Ämtern

Auf der IDS 2011 wurde weiterhin der 2. ALUMNI Preis der Zahnmedizin durch den BdZA vergeben. Nachdem im Sommer 2010 das IFG Fortbildungsinstitut den Preis für Engagement im Bereich Fortbildung bekam, wurde dieser nun an Dr. Dr. Weitkamp, Gründungsmitglied des BdZA und Ehrenvorsitzender der BZÄK, verliehen. Er hat sich von Anfang an für die Ideen des BdZA stark gemacht und wurde nun entsprechend geehrt.

Der neue Vorstand hat sich zum Ziel gesetzt, die bereits angelaufenen Projekte weiter voranzutreiben und die jungen Zahnmediziner in Deutschland bei ihrem Berufseinstieg und Berufsausübung zu unterstützen und zu fördern.

Weitere Informationen zum BdZA sind unter [www.bdza.de](http://www.bdza.de) oder [www.dents.de](http://www.dents.de) zu finden. Mitgliedsanträge gibt es ebenfalls über entsprechende Webpräsenz. Für Fragen und Anregungen stehen wir gern und jederzeit zur Verfügung: [mail@bdza.de](mailto:mail@bdza.de)

  
**ALUMNIGROUPS**



Foto: Ingmar Dobberstein  
Von links nach rechts: ZA Jan-Philipp Schmidt, ZÄ Juliane Gnoth, Dr. Christine Bellmann, ZA David Rieforth, ZA Ingmar Dobberstein

nen. Intern können vielseitige Themen kommuniziert werden.

Auch die Arbeitsgruppen des BdZA haben verschiedentlich Ergebnisse erzielt. So konnte die Arbeitsgruppe für Fort- und Weiterbildung durch die Kooperation mit verschiedenen Fachge-

bestätigt. Vervollständigt wird der neue Vorstand durch ZA David Rieforth (Schriftführer), ehemaliger Vorsitzender des BdZM, und durch Dr. Christine Bellmann (Kassenwart). ZÄ Juliane Gnoth wird den Verband auch weiterhin nach außen auf internationaler Ebene als Beirätin vertreten.

## KONTAKT

Bundesgeschäftsstelle  
Chausseestr. 14  
10115 Berlin  
Tel.: 0 30/22 32 09-90  
E-Mail: [mail@bdza.de](mailto:mail@bdza.de)  
[www.bdza.de](http://www.bdza.de)



# NEUGRÜNDUNG einer Landpraxis

Homeira Khafi-Krumwiede gründete vor knapp zwei Jahren eine neue Praxis in der niedersächsischen Provinz. Im Interview mit [dentalSUCCESS] sprach sie über die besonderen Reize einer Landpraxis und ließ uns an ihren Erfahrungen als Praxisgründerin teilhaben.

## *Frau Khafi-Krumwiede, wie war der erste Tag in Ihrer neugegründeten Praxis?*

Das war total schön. Zur Eröffnung kamen viele Patienten aus der ehemaligen Praxis und aus der neuen Gemeinde. Sie haben mir die Hand geschüttelt und sich dafür bedankt, dass ich diese Praxis eröffnet habe. Am Anfang habe ich das nicht so richtig verstanden. Es wurde wahrscheinlich einfach Zeit, dass in dieser Gemeinde die gesamte Bandbreite der Zahnmedizin angeboten wird, damit die Patienten keine weiten Wege haben.

Der erste Behandlungstag war wirklich ein tolles Erlebnis. Ich war natürlich sehr nervös. Ich hatte schon Monate vorher vor meinem geistigen Auge in meiner Praxis gearbeitet, sodass die Sicherheit da war, sobald der erste Patient auf dem Behandlungsstuhl saß. Zum Glück hatten wir vorher schon im Team miteinander behandelt, wir wussten, wie der andere ist.

Die Praxis ist seitdem immerwährend in der Entwicklung und Optimierung. Es wird nie langweilig, und man muss sich wirklich mit der kompletten Sparte beschäftigen, mit Personalführung, mit dem Tagesablauf, mit den Patienten... Es gibt so vieles, was auf einen einströmt. Aber es spielt sich alles ein. Es ist toll, wenn man an dem Punkt angelangt ist, wo man während einer schweren OP noch mit der Helferin einen Plausch halten und mit

dem Patienten scherzen kann, ohne dass man großartig nervös ist. Dann hat man es geschafft.

## *Und das haben Sie geschafft?*

Das habe ich geschafft, Gott sei Dank und toi, toi, toi! Wie gesagt, das ist immer noch ausbaufähig, und da sind wir dabei.

## *Wann haben Sie sich zur Praxisgründung entschieden?*

Den Gedanken, selbstständig zu sein, hatte ich schon immer. Ich habe mich am Anfang dafür entschieden, über acht Jahre auf Umsatzbasis in einer Gemeinschaftspraxis zu praktizieren, um

das Arbeitsleben kennenzulernen, Erfahrungen zu sammeln und Routine zu bekommen. Während dieser Zeit habe ich mir auch betriebswirtschaftliche Kenntnisse und Personalführung angeeignet. Dieses Wissen bekommt man im Studium leider nicht vermittelt. Der Gedanke an eine eigene Praxis hat sich dann im August 2008 gefestigt. Da habe ich dann richtig losgelegt mit dem Sammeln von Informationen und der Vorbereitung.

## *Wie sind Sie die Praxisgründung angegangen?*

Mein Mann und ich haben uns erst mal einen Termin beim Steuerberater geholt und mit ihm gesprochen. Der Steuerberater hat uns sehr viele gute Ratschläge gegeben. Daran haben wir uns gehalten und haben danach mit der Bank gesprochen. Der Bau des Hauses, in dem wir wohnen und in dem auch die Praxis ist, musste geplant und genehmigt werden. Die Termine mit dem Dentaldepot oder der Möbelfirma mussten eingehalten werden. Es musste alles haargenau geplant sein, damit ich am 17. Oktober 2009 wie geplant den „Tag der offenen Tür“ veranstalten konnte. Es steckte sehr viel Arbeit und sehr viel Anstrengung darin. Eine gute Planung ist das absolute Non-plusultra, ohne das geht gar nichts, überhaupt nichts.

*Welche Überlegungen ließen Sie den Standort Steimbke wählen?*  
Mein Mann stammt aus der Samt-



Bildquelle: Christian-Arne de Groot



gemeinde Steimbke, von daher war die private Bindung schon da. Ich habe mich dann umgehört und mich erst mal erkundigt, wie viele Einwohner im Einzugsgebiet ansässig sind, und wie die Menschen hier gestrickt sind. Man muss über die Charaktereigenschaften auch ein bisschen Bescheid wissen.

#### ***Das haben Sie über die privaten Beziehungen herausgefunden?***

Richtig. Und natürlich habe ich mich darüber informiert, wie hoch die Einwohnerzahl im Verhältnis mit den ansässigen Kollegen ist. Man muss das schon abwägen. Ich habe mich auch bei der Gemeinde selbst gemeldet.

#### ***Was haben Sie diesbezüglich für Steimbke herausgefunden?***

Die Samtgemeinde Steimbke selbst hat eine Einwohnerzahl von 7.700 Menschen, und mit mir sind jetzt drei Zahnärzte in diesem Einzugsgebiet niedergelassen. Die beiden Kollegen sind auch etwas weiter auseinander. Ein Kollege sitzt auch in Steimbke, und die Kollegin ist 12 Kilometer weiter im nächsten Ort. Für mich war Steimbke ein guter Standort, denn die Schule, andere Ärzte, das Einkaufszentrum und Banken sind in der Nähe. Die Infrastruktur ist sehr wichtig. Die Praxis ist auch relativ zentral gelegen. Es war mir wichtig, dass das Haus an einer Hauptstraße liegt, wo potenzielle Patienten es gut einsehen können, anstatt es in einem Wohngebiet zu verstecken. Man muss auf sich selbst aufmerksam machen.

#### ***Konnten Sie im Vorfeld abschätzen, welchen Patientenkreis Sie in Steimbke erreichen würden?***

Ich wollte von vornherein eine Versorgung der kompletten Familie anbieten und spreche jede Altersgruppe an. In der Stadt kann man das ein bisschen differenzieren, da hätte ich mich z.B. auf die Manager oder auf Frauen spezialisieren können. Auf dem Land muss der Schwerpunkt breit gefächert sein, man hat ein komplexes Patientenspektrum und damit die gesamte Bandbreite der Zahnmedizin. Und das ist das, was sich gerade auf dem Land durch Mund-zu-Mund-Propaganda herum-spricht und zum Erfolg führt. Wenn jemand aus der Familie zufrieden ist, kommen die anderen Mitglieder auch.

#### ***Gibt es auf dem Land eine Alternative zur allgemeinärztlichen Tätigkeit?***

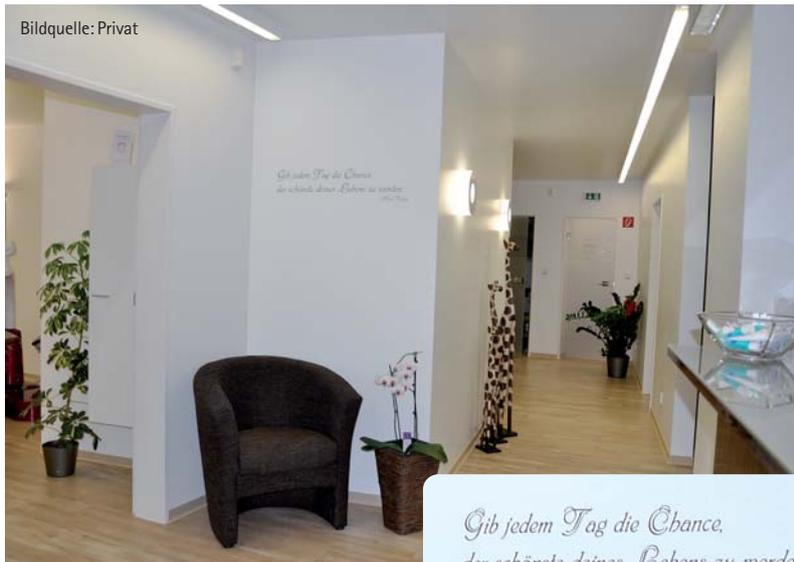
Die allgemeinärztliche Tätigkeit

muss auf dem Land gegeben sein. Meine Schwerpunkte sind Erwachsenen- und Kinderprophylaxe, kosmetische Zahnmedizin, Zahnerhaltung/Füllungstherapie, Zahnersatzberatung und hochwertige Prothetik, Endodontie, Implantologie, Parodontologie und Chirurgie. Was ich nicht abdecken kann, geht an den Fachkollegen, aber das meiste bleibt in der Praxis. Kieferorthopädie und komplizierte Operationen überlasse ich zum Beispiel den Kollegen. Ich suche auch im Moment nach einer Kollegin oder einem Kollegen, die/der mich in der Praxis unterstützt. Ich habe einen Vorlauf von ca. sechs Wochen. Ich möchte, dass die Zahnmedizin in meiner Praxis in ihrer gesamten Bandbreite angeboten wird und dass die Patienten so früh und so schnell wie möglich einen Termin bekommen. Außerdem betreue ich auch die Seniorenzentren der Samtgemeinde und mache ggf. auch Hausbesuche.

#### ***Was denken Sie, warum können Landpraxen für Zahnärzte attraktiv sein?***

In der Stadt ist die Konkurrenz meistens größer. Auf dem Land kann es vorkommen, dass man innerhalb von 10 bis 20 Kilometer der einzige Behandler ist. Da ist dann auf jeden Fall ein höheres Patientenaufkommen da. Und ich habe ein ganz anderes Verhältnis zu den Patienten. Sie sind dankbar, wenn sie für eine Behandlung nicht so weit fahren müssen, sondern in ihrer Nähe versorgt werden. Da ist es wichtig, dass so viel wie möglich in dieser Praxis passiert, und sie nicht von Pontius zu Pila-





*Gib jedem Tag die Chance,  
der schönste deines Lebens zu werden.*  
Mark Twain

tus geschickt, sondern allumfassend behandelt werden. Diese systematische Behandlung zeichnet unsere Praxis aus.

### ***Haben Sie an dem Standort bis jetzt auch negative Aspekte feststellen können?***

Nein. Ich komme selbst auch aus der Stadt. Als ich noch ungebunden war habe ich für mich nie ausgeschlossen, auf dem Land zu praktizieren. Ich dachte, wenn es mir nicht gefällt oder ich mit dem Patientenstamm nicht zu recht komme, streiche ich eben die Segel und gehe woanders hin. Es ist durchaus so, dass junge Menschen so denken könnten. Oder dass sie denken könnten, so habe ich damals auch gedacht, auf dem Land erlebe ich nichts. Es ist wahrscheinlich todlangweilig, was gibt's denn da schon an Events oder Ähnlichem. In der Stadt pulsiert natürlich das Leben. Irgendwo ist immer noch bis spät in die Nacht eine Kneipe auf. Aber auf der anderen Seite – wenn ich von morgens bis abends arbeite, habe ich in der Woche eigentlich wenig Lust, bis tief in die Nacht noch Party zu machen. Das macht keiner.

Viele befürchten, dass sie dann irgendwo in der Walachei landen, sich keiner mehr für sie interessiert und man privat und freizeitmäßig untergeht. Aber so was stimmt überhaupt nicht, solche Gedanken habe ich dann relativ schnell, nachdem ich hier im Nachbarort gearbeitet habe, beiseitegelegt. Ich

war wirklich ausgelastet, ich konnte gut arbeiten. Man hat sehr viele Patienten, man hat die gesamte Bandbreite, man kann so viel lernen, was man in der Stadt nicht kann, weil da meistens spezialisierte Praxen ansässig sind und das Allgemeinzahnärztliche so ein bisschen ins Hintertreffen gerät. In der Stadt versucht sich jeder durch eine spezielle Ausbildung, Fortbildung oder Weiterbildung zu behaupten und darzustellen, weil der Konkurrenzdruck einfach sehr groß ist. Das ist auf dem Land nicht so.

### ***Befürchten Sie dennoch, dass es schwierig wird, für Ihre Praxis einen Nachfolger zu finden?***

Nach der jetzigen Stimmung und Situation zu urteilen leider ja. Wie gesagt, das Denken der jungen Leute bekommt man nicht aus dem Kopf. Es kann durchaus sein, dass sich die jungen Zahnärzte scheuen, auch mal bei den Kollegen auf dem Land anzufragen, ob sie hier ihre Assistenzzeit machen können oder später auf Umsatzbasis mit einsteigen können. Ich bin ja auf der Suche nach Verstärkung, aber leider zzt. noch erfolglos.

### ***Wie sind Sie bei Investitionen in die technische Ausstattung vorgegangen?***

Bei den Behandlungstühlen habe ich ganz klar auf die Qualität geachtet und

mich für Behandlungseinheiten von KaVo entschieden. An KaVo-Einheiten habe ich schon vorher gearbeitet und bin von ihnen verwöhnt. Analoges Röntgen wie in der alten Praxis wollte ich nicht mehr haben, deswegen habe ich mich für modernes digitales Röntgen von Sirona entschieden. Dann musste natürlich EDV angeschafft werden für eine karteikartenlose Praxis. In jedem Zimmer steht ein PC, was zu einem zentralen Server führt. Der Melag-Vakuklav hat für die Instrumentenhygiene und -sterilisation eine absolute Priorität. Ich habe mir eine Intraoralkamera angeschafft, um Vorher-Nachher-Bilder zu erstellen. Damit lassen sich auch gewisse diagnostische Dinge festhalten und beobachten, wie zum Beispiel Schleimhautrekrankungen. Die Laborausstattung lag mir am Herzen, denn ich wollte von vornherein, dass Modelle oder Schienen in der Praxis hergestellt werden.

### ***Nach welchen Kriterien haben Sie die preisintensiveren Geräte angeschafft?***

Nach Preis, Lebensdauer und Qualität. Und danach, wie lange die Hersteller schon am Markt sind.

### ***Wie haben Sie sich informiert?***

Mithilfe des Fachberaters des Dentaldepots. Ich habe auch sehr viele Vergleiche über Internet gezogen. Als ich mich für den Fachhändler Pluradent entschieden habe, wurde ich von ihnen bestens beraten und durfte mir vor Ort die Geräte anschauen, um dann die richtige Wahl zu treffen. Plur-



radent hat mich durch das gesamte Projekt begleitet und mich bis ins Detail wunderbar beraten.

**Wie stark haben Sie sich im Vorfeld Ihrer Niederlassung mit den Themen BWL und Unternehmensführung auseinandergesetzt?**

Ich muss ganz ehrlich sagen, dass ich mir meine BWL-Kenntnisse erst in der Zeit angeeignet habe, in der ich in der BAG tätig war. Über BWL hat man sich natürlich mit dem Praxisinhaber ausgetauscht, der seine Erfahrungen gesammelt und auch weitergegeben hat. Ich finde es sehr wichtig, dass man diese Dinge von vornherein klärt. Sie kommen nach der Assistenzzeit geballt auf einen zu, und es würde Zeit und Geld kosten, das von sich zu schieben. Gewisse Kenntnisse sollte man als Praxisgründer mitbringen. Natürlich kann einem ein Banker das schönrechnen. Aber wenn man das Know-how dafür nicht hat, wie man das Ganze umsetzen kann, dann nützt die beste und schönste Praxis nichts.

Deswegen war für mich der Weg von der Assistenzzeit in eine Gemeinschaftspraxis, in der ich mir betriebswirtschaftliche Kenntnisse aneignete

und Routine bekam, sehr wichtig. Auf Basis dieser Erfahrungen kam die Selbstständigkeit.

**Nutzen Sie Marketinginstrumente, um Ihre Praxis im Gespräch zu halten?**

Ja, durchaus.

**Was machen Sie da?**

Wir schalten zum Beispiel Zeitungsannoncen. Unseren „Tag der offenen Tür“ haben wir in der Lokalzeitung beworben. Dann haben wir eine Anzeige in Land & Leute geschaltet. Das ist eine lokale Zeitschrift, die einmal im Monat herauskommt und überall in den Gemeinden frei Haus verteilt wird. An dem Tag hatten wir hier eine Würstchenbude stehen, wo sich die Patienten günstig Pommes und Würstchen kaufen konnten. Den Erlös haben wir dem Kindergarten gespendet, und diese Aktion kam auch in die Zeitung. Außerdem verschicken wir an unsere Patienten Weihnachts- oder Ostergrüße, auch per Zeitungsanzeigen. Momentan arbeiten wir an einer Website. Wir haben Visitenkarten, Terminzettel und Privatrezepte, die mit dem eigenen Logo gestaltet sind. Im Garten stehen Fahnen mit dem Logo und der Telefonnummer.

Auf dem Land finden auch Veranstaltungen wie das Schützenfest statt. Ich kann einem Kollegen, der auf dem Land niedergelassen ist, nur raten, sich an solchen Events zu beteiligen oder einfach anwesend zu sein. Wenn man sich in der Öffentlichkeit zeigt, steigert das die Sympathie für den Zahnarzt. Oder man wird als Ehrengast zum Königsfrühstück eingeladen. Das sind Kleinigkeiten, wo die Barrieren zwischen Einwohnern und dem Zahnarzt schwächer werden. Wir hatten zum Tag der Zahngesundheit ebenfalls eine Aktion in der Zeitung veröffentlicht. Mit solchen Dingen kann man auf sich aufmerksam machen.

**Das ist ein ganz schöner Unterschied zu einer Stadtpraxis?**

Richtig. Das sind aber auch Dinge, die die Menschen auf dem Dorf besprechen. Wenn die Kinder kommen, sagen sie zum Beispiel zu unserem Prophylaxezimmer Lilifee-Zimmer. Die Kinder sind gerne da, und das spricht sich rum und ist natürlich auch zusätzlich ein Marketinginstrument, um die Menschen zu sich zu holen. Und dann läuft alles andere eigentlich wie von allein.

*Frau Khafi-Krumwiede, vielen Dank!*

**VITA**

**Zahnärztin Homeira Khafi-Krumwiede**



- 1999 Approbation an der Georg-August-Universität in Göttingen
- 2000–2001 Vorbereitungsassistentin in Hannover in einer BAG
- 2002–2009 niedergelassene Zahnärztin in Rohrsen in einer BAG, diverse Fortbildungen in Parodontologie, Mikrochirurgie, Schienentherapie, Funktionsdiagnostik, Kinderzahnheilkunde, Endodontie, Hypnose uvm.
- 2009 Neugründung der eigenen Praxis in Steimbke
- 2010 Curriculum für minimalinvasive Implantologie
- 2011 Fortbildung für Einzelzahnimplantologie

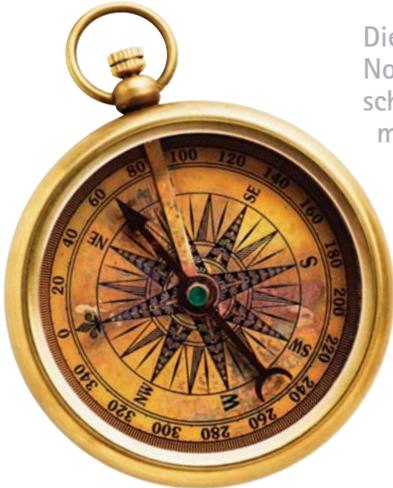
**SCHWERPUNKTE**

Prophylaxe, Zahnkosmetik, Zahnerhaltung, Parodontologie, Endodontie, Schienentherapie, ästhetische Zahnheilkunde, Prothetik, Implantologie, Oralchirurgie, psychologische Betreuung von Angstpatienten, Kinderzahnheilkunde, Alterszahnheilkunde, Betreuung der hiesigen Seniorenzentren





# 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

**V**iel 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





„Um sicherzugehen,  
keine Fehler zu machen,  
sollte bei der Existenzgründung  
ein kompetenter Berater  
hinzugezogen werden.“

werden, dass von der Bank keine Sicherheiten in Form von Bürgschaften gefordert werden.

#### **Berechnung des Praxiswertes durch einen Steuerberater**

Die Wahl eines Fachberaters mit spezifischen Kenntnissen im Bereich Zahnmedizin sollte direkt nach dem Beschluss einer Existenzgründung erfolgen. Ein kundiger Steuerberater wird in seine Bewertung neben dem materiellen und immateriellem Wert einer Praxis auch die vorhandenen betriebswirtschaftlichen Abläufe einfließen lassen.

#### **Rechtliche Absicherung durch einen Rechtsanwalt**

Um sicherzugehen, keine rechtlichen Fehler zu machen, sollte bei der Existenzgründung unbedingt ein Rechtsanwalt hinzugezogen werden. Wichtig hierbei: Je genauer die sich stellenden Fragen definiert sind, je genauer kann die Antwort eines Rechtsanwalts sein. Es ist also unabdingbar, alle wichtigen Dokumente schon vor dem ersten Beratungstermin zusammenzustellen. Dazu gehören das Niederlassungskonzept und alle zu überprüfenden Verträge. Im Mietvertrag sollten Bedingungen wie Mietlaufzeit oder Mietoptionen unter die Lupe genommen werden. Auch Schlüsselthemen im Praxisübernahmevertrag, wie zum Beispiel Fragen der Gewährleistung, Patientenkartei oder Kündigung des Ehegattenvertrages durch den Praxisabgeber, sollten sorgfältig geprüft werden. Ist eine Praxisgemeinschaft geplant, müssen die vertraglichen Regelungen feststehen und unterzeichnet sein, bevor Mietverträge,

Kaufverträge oder Darlehensverträge unterschrieben werden.

#### **Zulassungsantrag bei der Kassen-zahnärztlichen Vereinigung**

Bei der Praxisneugründung oder Praxisübernahme sollten vorab mit dem zuständigen Ansprechpartner der KZV die nötigen Voraussetzungen geklärt werden. Dies setzt die beschriebenen Überlegungen zu den Standortkriterien (wie Bevölkerungs- und Altersstatistik in Verbindung zur Konkurrenzsituation) voraus. Außerdem sollte die aktuelle Versorgungssituation betrachtet und deren Auswirkungen auf den Honorarverteilungsmaßstab (HVM) berücksichtigt werden.

Üblicherweise finden bei der Standesorganisation pro Kalenderjahr vier bis sechs Sitzungen statt, bei denen über Zulassungsanträge entschieden wird. Diese werden zu Anfang des Jahres festgelegt. Die jeweilige Einreichungsfrist

.....  
„Bei der Praxisneugründung oder Praxisübernahme sollten vorab mit dem zuständigen Ansprechpartner der KZV die nötigen Voraussetzungen geklärt werden.“  
.....

von drei bis vier Wochen ist vom Bundesland abhängig. Voraussetzung für eine Zulassung als Vertragszahnarzt gem. Z-ZV §§ 18-24 ist aber in allen Bundesländern die Approbation, das Absolvieren einer zweijährigen Vorbereitungszeit und die Eintragung im Zahnarztregister. Die Kosten dafür liegen bei ca. 1.000 Euro. Und noch ein Tipp: In den ersten beiden Jahren nach Niederlassung besteht die Möglichkeit der Befreiung vom Qualitätsmanagement. Eine Chance für all jene, die sich erst später mit diesem Aspekt in ihrer Praxis befassen möchten.

#### **Mitgliedschaft bei der Landes-zahnärztekammer**

Die Aufgabe der Zahnärztekammer ist es, neben der Erfüllung der ihnen zugewiesenen staatlichen Aufgaben auch als Interessenvertretung ihrer Mitglieder zu fungieren. Die Mitgliedschaft ist für alle Zahnärzte in Deutschland zwingend. Der Kammerbeitrag ist von Kammer zu Kammer unterschiedlich und liegt bei maximal 300 Euro im Quartal. Eine Zahnärztekammer bietet unter anderem Fortbildungsangebote für ihre Mitglieder und deren Mitarbeiter an. Sie sorgt für die berufsständische Altersversorgung durch Versorgungswerke. Voraussetzung ist die Eintragung ins Zahnärzteregister.

#### **Gründungszuschuss der Agentur für Arbeit**

Der Gründungszuschuss der Agentur für Arbeit ist zum 1. August 2006 geschaffen worden. Mit ihm werden nur Personen unterstützt, die auch tatsächlich mindestens einen Tag arbeitslos



waren. Eine Sonderregelung gilt bei eigener Kündigung des Arbeitnehmers ohne wichtigen Grund. Sie erhalten über einen Zeitraum von drei Monaten eine sogenannte Sperrzeit.

Die Beantragung des Gründungszuschusses erfolgt über das Arbeitslosengeld. Die Höhe beträgt etwa 60 Prozent des durchschnittlichen Bruttolohns der letzten zwölf Monate zuzüglich 300 Euro (Pauschale) in den ersten neun Monaten nach Existenzgründung. Der Gründungszuschuss ist steuerfrei. Seine zeitliche Begrenzung liegt bei maximal 15 Monaten oder bei einer Summe von 18.000 Euro. Die Tragfähigkeit des Existenzgründungskonzeptes ist durch die positive Stellungnahme einer fachkundigen Stelle (wie Steuerberater, Unternehmensberater) zu bescheinigen. Wichtig zu wissen: ab Ende 2011 wird der Gründungszuschuss nur noch nach dem Ermessen der Arbeitsämter bezahlt. Ein Rechtsanspruch auf Förderung besteht dann nicht mehr.

#### Abfrage bei der Baurechtsbehörde

Bei der Praxisneugründung sollte in Bezug auf einen abzuschließenden Mietvertrag oder des Immobilienerwerbes die Nutzungsgenehmigung der zuständigen Baurechtsbehörde eingeholt werden. Bei Praxisübernahmen gibt es häufig einen Bestandsschutz.

#### Eintritt ins Versorgungswerk

Die Zahnärzteesorgung ist eine Pflichtversorgung für alle berufstätigen

Zahnärzte im Bundesgebiet. Die Durchschnittsabgabe dafür bezieht sich wie im gesetzlichen Rentensystem auf 19,9 Prozent der Einkünfte. In manchen Bundesländern ist es möglich, den Mindestbeitrag für zwei Jahre nach der Erstniederlassung zu reduzieren. Im Versorgungswerk Sachsen beispielsweise kann die Durchschnittsabgabe auf etwa 100 Euro monatlich gesenkt werden, im Versorgungswerk Tübingen auf etwa 15 Prozent der üblichen Summe.

.....  
„Der Start in die eigene Praxis bedeutet auch die Beschäftigung und Auseinandersetzung mit den notwendigen Versicherungen.“  
.....

#### Abschluss von Versicherungen

Der Start in die eigene Praxis bedeutet auch die Beschäftigung und Auseinandersetzung mit den notwendigen Versicherungen.

Als zukünftiger Unternehmer sind eine Berufshaftpflichtversicherung sowie eine Praxisrechtsschutzversicherung für alle grundsätzlichen Risiken sinnvoll. Praxisübernehmer müssen zusätzlich die bestehende Praxisinhaltsversi-

cherungen übernehmen, können aber binnen vier Wochen nach Übernahme von einem Sonderkündigungsrecht Gebrauch machen. Wird eine Praxisausfallversicherung abgeschlossen, sollten Elementarrisiken inkludiert werden, da die Beiträge sonst nicht als Betriebsausgabe anerkannt werden.

Zur privaten Absicherung empfiehlt sich eine Risikolebensversicherung in benötigter Darlehenshöhe und mit dessen Laufzeit. Der anstehende Wechsel der gesetzlichen Krankenversicherung in den Status freiwillig gesetzlich Versicherter oder Privatversicherter sollte vorab auf die jeweiligen Optionstarife der Versicherungen abgestimmt werden.

#### Strukturiertes Vorgehen sichert den Erfolg

Bei all den Aufgaben einer Existenzgründung zeigt sich: Strukturiertes Vorgehen sichert den Erfolg. Je motivierter, zeitlich geordneter und frühzeitiger die Fragen rund um eine neue Praxis mit professioneller Begleitung angegangen werden, je nachhaltiger und erfolgreicher wird der Weg sein, auf dem Gründer sich bewegen.

#### KONTAKT



**Benjamin Kündiger**  
Geschäftsstellenleiter  
CONTINUM CONSULTING GmbH  
Jägerstraße 3  
01099 Dresden

Tel.: 03 51/8 29 22-44  
Fax: 03 51/8 29 22-99

E-Mail:  
benjamin.kuendiger@continum-consulting.de

www.continum-consulting.de



# Tipps und Tricks zum PRAXISÜBERNAHME- VERTRAG



Der Abschluss eines Praxisübernahmevertrages ist in zeitlicher Hinsicht einer der letzten Punkte bei der Praxisübernahme. Bevor es aber zum Abschluss eines Vertrages kommen kann, sollte der zukünftige Praxisinhaber im Vorfeld wesentliche Punkte abgearbeitet haben.

Marco Gerstner, Rechtsanwalt/Karlsruhe

Insbesondere ist zu empfehlen, mit einem in der Zahnmedizin kundigen Steuerberater die Unterlagen der Übernahmepraxis, wie Gewinnermittlung, betriebswirtschaftliche Auswertungen, KZV Quartalstatistiken, Honorarumsätze aus dem Abrechnungsprogramm usw. zu sichten und auszuwerten. Diese Auswertung bildet die Grundlage zur Finanzierung des Vorhabens und muss vor Unterschrift des Vertrages stehen. Hierbei sollte nicht nur an den Kaufpreis, sondern auch an zusätzliche Nebenkosten wie die Kosten für

Beratung, Umbau, Marketing und anderes gedacht werden. Sind all diese Punkte schlüssig gelöst, geht es an den eigentlichen Kaufvertrag. In ihm spielen folgende Punkte eine wesentliche Rolle:

### Wer verkauft?

Anfangs gilt es, die Vertragsparteien des Praxisübernahmevertrages festzulegen. In der Regel dürfte dieser Punkt in der Vertragsgestaltung unproblematisch sein. Sollte jedoch eine Todesfallpraxis übernommen werden, so ist darauf zu achten, wer berechtigt ist, die Praxis zu

veräußern. Dies sind grundsätzlich die Erben des verstorbenen Praxisinhabers. Bei Vorliegen einer Erbengemeinschaft, insbesondere bei minderjährigen Erben, ergeben sich jedoch zahlreiche Problem- und Fragestellungen. Aufgrund familienrechtlicher Schutzbestimmungen muss bei minderjährigen Erben die Genehmigung des Familiengerichts eingeholt werden. Ansonsten besteht für den Käufer die Gefahr der Unwirksamkeit des Kaufvertrages.

### Was wird verkauft?

Ein zentraler Punkt des Vertrages ist der Kaufgegenstand, d.h. die Frage, was überhaupt gekauft wird. Aus rechtlicher Sicht wird das „Unternehmen Zahnarztpraxis“ in materielle (Praxisinventar) und immaterielle Vermögenswerte (Patientenstamm, sogenannter Goodwill) unterteilt.

Alle materiellen Vermögenswerte sollten in einem sorgfältig erstellten Inventarverzeichnis aufgenommen werden. Im Zweifel gilt nur das im Inventarverzeichnis Enthaltene als gekauft. Zum Zeitpunkt der Übernahme sollte ein Bestand an Verbrauchsmaterialien vertraglich zugesichert werden, sodass die Tätigkeit gleich mit Übernahme begin-





nen kann. Bei Vorhandensein einer Homepage sollte diese mit übertragen werden.

Der immaterielle Wert stellt in der Regel wertmäßig den größeren Kaufpreisannteil dar. Hier ist es für den Käufer unumgänglich, im Vorfeld einen Überblick über das Patientenkontingent zu erlangen und alle dazu wichtigen Unterlagen einzusehen (s. o.).

#### **Kaufpreis und Übergabezeitpunkt**

Die Festlegung des Kaufpreises ist zweifelsfrei der Kernbestandteil des gesamten Kaufvertrages. Eine allgemeingültige Bewertungsmethode hat sich hierzu nicht durchgesetzt, sodass heute verschiedene Modelle eine Existenzberechtigung besitzen.

Der Kaufpreis sollte insbesondere aufgrund der Unterlagen des Verkäufers (Gewinnermittlungen der letzten drei Jahre, KZV Quartalsabrechnung, aktuelle BWA, Umsatzstatistiken) von einem sachkundigen Berater überprüft werden.

Im Kaufvertrag sollte eine Aufteilung des Kaufpreises auf die materiellen immateriellen Vermögenswerte erfolgen. Neben den steuerrechtlichen Erwägungen (unterschiedliche Abschreibungsdauer) hat die Aufteilung insbesondere hinsichtlich späterer Gewährleistungsrechte Bedeutung. Eine mögliche Minderung wegen Mängeln

ist auf den festgelegten materiellen Wert beschränkt.

Bei der Festlegung des Übernahmezeitpunkts sollte der Käufer insbesondere auf bestehende Fördermöglichkeiten achten. So gibt es derzeit für Existenzgründer unter anderem die Möglichkeit, bei der Bundesagentur für Arbeit Gründungszuschuss zu beantragen. Voraussetzung hierfür ist, dass der Existenzgründer vor seiner beginnenden Selbstständigkeit mindestens ein Tag arbeitslos gemeldet ist.

#### **Gewährleistungsrechte**

Es sollte im Vertrag geregelt werden, dass der Verkäufer zumindest ein funktionsfähiges Inventar zu übergeben hat. Vor dem Hintergrund, dass zwischen Vertragsschluss und tatsächlicher Übernahme der Praxis oft ein nicht unerheblicher Zeitraum liegt, ist darauf zu achten, dass Verschlechterungen des Inventars in diesem Zeitraum zulasten des Verkäufers gehen. Frühestens mit der Übergabe, welche schriftlich hinsichtlich der Vollständigkeit und Funktionsfähigkeit des Inventars zu dokumentieren ist, sollte das Risiko der Verschlechterung auf den Käufer übergehen. Darüber hinaus empfiehlt es sich, dezidierte Regelungen in den Vertrag aufzunehmen, welche Folgen bei Mängeln der gekauften Praxis gelten sollen. So können kostenintensive Streitigkeiten nach der Praxisübernahme verhindert werden.

#### **Patientenkartei**

Bei der Übertragung der Patientenkartei auf den Käufer ist neben den datenschutz- und berufsrechtlichen Vorschriften insbesondere die strafrechtliche Bestimmung des § 203 StGB (Schweigepflicht) zu beachten. Der Käufer darf zusammenfassend nur dann Einsicht in die Patientendaten nehmen, wenn der Patient sein ausdrückliches oder stillschweigendes Einverständnis hierzu gegeben hat. Das Erscheinen in der Praxis zur Behandlung ist dafür ausreichend.

Von enormer Bedeutung ist in diesem Zusammenhang die Aufnahme einer umfassenden Regelung zur Übertragung der Patientenkartei in den Vertrag. Gem. § 134 BGB ist nämlich der Kaufvertrag nichtig, wenn er gegen ein gesetzliches Verbot verstößt. Im Rahmen von Praxisübertragungen ist in der Rechtsprechung allgemein anerkannt, dass die ärztliche Schweigepflicht ein gesetzliches Verbot im Sinne des genannten § 134 BGB darstellt.

Die Folge: Ist eine Regelung zur Übertragung der Patientenkartei nicht oder (wie aus zahlreichen im Internet erhältlichen Vertragsmustern) nur unzureichend vorhanden, ergibt sich hieraus die Nichtigkeit des Rechtsgeschäfts. Nichtigkeit bedeutet die Unwirksamkeit des gesamten Vertrages und gegebenenfalls die Pflicht zur Herausgabe der Praxis! (so schon in einem Urteil des Bundesgerichtshofes vom 11. Dezember 1991 VIII ZR 4/91).

Es bedarf keiner weiteren Erläuterung, dass dies im Ergebnis katastrophale Folgen nach sich zieht. Es ist daher anzuraten, die von den jeweiligen Landeszahnärztekammern vorgegebenen Empfehlungen zum Thema Patientenkartei zu berücksichtigen.

#### **Wettbewerbsverbot**

Der Käufer sollte darauf achten, dass im Übernahmevertrag ein Wettbewerbsverbot zulasten des Verkäufers vereinbart wird. Beim Wettbewerbsverbot sind der sogenannte räumliche, zeitliche und sachliche Geltungsbereich zu unterscheiden.



Der räumliche Geltungsbereich beschreibt die Entfernung von der Praxis, in welchem der Verkäufer nicht mehr tätig sein darf. Hier ist besondere Sorgfalt vonnöten. Wird der Radius zu großzügig gewählt, ist das gesamte Wettbewerbsverbot unwirksam. Dies bedeutet, dass der Verkäufer sich nicht an das Wettbewerbsverbot halten muss. Maßgeblich für die Festlegung des räumlichen Umfangs sind der Einzugsbereich der Patienten sowie der Standort. Bei einer Allgemein Zahnmedizinischen Praxis in der Innenstadt von München dürfte der zulässige Umfang bei ca. 500–1.000 Metern liegen, im ländlichen Bereich wäre dahingegen auch ein Umfang des Wettbewerbsverbotes von 10 Kilometern denkbar. Bei spezialisierten Zahnarztpraxen dürfte der Radius im Vergleich großzügiger gewählt werden.

Durch geschickte Vertragsgestaltung kann ergänzend für den Fall der Niederlassung des Verkäufers innerhalb des vertraglich ausgeschlossenen Bereichs eine Kaufpreisminderungsklausel aufgenommen werden.

In zeitlicher Hinsicht ist in der Rechtsprechung allgemein anerkannt, dass der Verkäufer bis zu einer Spanne von maximal zwei Jahren an das Wettbewerbsverbot gebunden werden kann. In sachlicher Hinsicht sollten selbstverständlich nur zahnärztliche Tätigkeiten ausgenommen werden. Last but not least: Der Verstoß gegen das Wettbewerbsverbot sollte unter Vertragsstrafe gestellt werden.

#### **Haftungs- und Rechnungsabgrenzung**

Der Käufer sollte unbedingt darauf achten, dass im Vertrag eine Haftungsabgrenzung aufgenommen wird. Dies bedeutet, dass der Käufer nicht für Verbindlichkeiten des Verkäufers haftet, die vor der Übernahme entstanden sind.

Hinsichtlich laufender Behandlungsverhältnisse sollte versucht werden, diese seitens des Verkäufers möglichst vor der Übergabe abzuschließen. Denn bei der Fortführung von Behandlungen müssen in der Regel sonst neue Heil- und Kostenpläne erstellt und die bisherigen und künftigen Leistungen getrennt abgerechnet werden. Zudem sollte darauf geachtet werden, dass die Übernahme der Praxis zum Quartalsbeginn erfolgt, um insbesondere die Abrechnung gegenüber der KZV zu erleichtern.

#### **Aufschiebende Bedingungen**

Aufschiebende Bedingungen bedeuten, dass der Vertrag erst dann als wirksam geschlossen gilt, wenn die jeweiligen Bedingungen eingetreten sind.

Der Vertrag sollte die folgenden aufschiebenden Bedingungen enthalten:

- Abschluss eines Mietvertrages
- Erteilung der Zulassung
- Zustandekommen der Finanzierung.

#### **Schiedsgerichts- und Mediationsklauseln**

Bei Abschluss eines Übernahmevertrags besteht die Möglichkeit, sich vertraglich darauf festzulegen, dass an Stelle des

normalen Gerichtswegs bei Streitigkeiten ein Schiedsgericht entscheiden soll. Die Aufnahme solcher Klauseln ist immer im Einzelfall zu entscheiden.

Vorteil eines Schiedsgerichtsverfahrens kann u.a. sein, dass das Verfahren zeitnah und abschließend entschieden wird (das heißt Berufungsmöglichkeiten sind nicht möglich). Außerdem sind Schiedsverfahren nicht öffentlich und durch Sachkundige besetzt. Zu beachten ist jedoch, dass Schiedsgerichtsverfahren oft mit höheren Kosten verbunden sind und die abschließende Entscheidung auch einen Nachteil darstellen kann.

#### **Fazit**

Die Gestaltung des Praxisübernahmevertrages enthält zahlreiche Fallstricke und Problematiken. Mit einer sorgfältigen Vorbereitung und Planung der Praxisübernahme sind jedoch alle Problemfelder zu bewältigen. Scheuen Sie sich nicht, frühzeitig fachkundige Berater aus dem zahnmedizinischen Bereich hinzuzunehmen. Profitieren Sie von deren Erfahrungen und erweitern Sie Ihr eigenes Wissen. Die damit verbundenen Beratungskosten sind überschaubar und sichern Ihr existenzielles Vorhaben ab. Einen Vertrag sollten Sie im Übrigen erst dann unterschreiben, wenn Sie ihn in allen Punkten verstehen. Diesen Anspruch sollten Sie Ihrem Rechtsanwalt abverlangen.

#### **KONTAKT**



Marco Gerstner  
nowak & partner  
Steuerberater Rechtsanwälte  
Schwarzwaldstraße 39  
76137 Karlsruhe

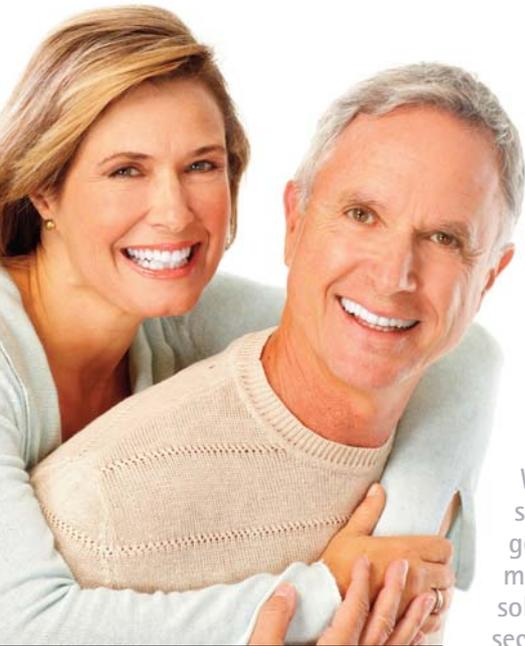
Tel.: 07 21/9 32 87-30  
Fax: 07 21/9 32 87-31

E-Mail: [info@nowak-partner.de](mailto:info@nowak-partner.de)



# ALTERSVORSORGE

## für niedergelassene Zahnärzte



Als Bismarck 1883 begann, das deutsche Sozial- und Vorsorgesystem einzuführen, berief sich der fromme Reichskanzler gedanklich auf einen 2.000 Jahre alten Text. Im Schreiben des Apostel Paulus an seinen Mitarbeiter Timotheus heißt es: „Sorge dafür, dass Witwen für ihren Dienst in der Gemeinde entlohnt werden, sofern sie tatsächlich darauf angewiesen sind. Wenn eine Witwe jedoch Kinder oder Enkel hat, muss sie von diesen unterstützt werden. Die jüngeren Familienmitglieder sollen lernen, ihre Pflichten gegenüber den eigenen Angehörigen zu erfüllen und ihrer Mutter und Großmutter zu vergelten, was sie an ihnen getan hat. So gefällt es Gott. Eine Frau soll erst dann in das Verzeichnis der Witwen eingetragen werden, wenn sie über sechzig Jahre alt ist.“

Christof Fischer, Karlsruhe

**D**ieser über 2.000 Jahre alte Gedanke ist der Ursprung unseres Generationenvertrages. Heute ergänzt durch den Rentenanspruch vor dem Tod und durch gleiche Rechte für den Witwer, bietet er alle Voraussetzungen für den Erhalt des Vorsorgeanspruches.

Dennoch – manches hat sich geändert. So stieg die Lebenserwartung deutscher Männer laut einer Statistik von 2009 auf durchschnittlich 77,3 Jahre, die Lebenserwartung von Frauen sogar



auf 82,5 Jahre. Tendenz dank des medizinischen Fortschritts steigend. Damit verbunden muss auch der Anspruch an die Lebensqualität im Alter neu definiert werden.

*Welche Lebensräume sollen erhalten werden?*

*Wie viel Hobby leistet man sich?*

*Will man reisen?*

*Wie steht es mit der Möglichkeit, Kinder und Enkelkinder zu unterstützen?*

*Wie viel Wohnraum wird benötigt?*

*Wie viel finanzielle und zeitliche Flexibilität erwarte ich?*

*Welchen Luxus will man sich leisten?*

Dabei bleibt auch zu beachten, dass ein Zeitanteil der Lebenserwartung auch mit einer eventuell notwendigen Pflegeleistung verknüpft werden muss, die nicht unerhebliche finanzielle Ressourcen bindet.

**Wie kann eine sinnvolle Altersvorsorge aussehen?**

Zunächst einmal: Jedes nachhaltige Konzept zur Altersvorsorge ist davon

„Jedes nachhaltige Konzept zur Altersvorsorge ist davon abhängig, wie viele Werte man bereits geschaffen hat.“

abhängig, wie viele Werte man bereits geschaffen hat. Als besonders wertvoll und inflationsgeschützt steht dabei Immobilienbesitz im Vordergrund, der jedoch auch nicht frei von Kosten ist. Neben anderen Vermögenswerten kommt auch der Verkaufserlös einer hoffentlich bis dahin schuldenfreien Praxis hinzu.

Zusätzlich sollte die klassische Variante der Altersvorsorge, wie die Versicherung beim Versorgungswerk für Ärzte oder privaten Anbietern, weiteren finanziellen Spielraum im Alter eröffnen.



## Drei Schritte zur Alters- vorsorge

In der Altersvorsorge gibt es kein richtig oder falsch. Aber: Je früher man mit der Altersvorsorge beginnt, desto geringer ist der monatliche Liquiditätsbedarf. Dabei bleibt zu berücksichtigen:

Legen Sie Ihre ganz persönlichen Ziele fest und ermitteln Sie Ihren Bedarf mit einem kompetenten Berater.

Denken Sie rechtzeitig daran, wie viel Zeit Ihnen für die Altersvorsorge bleibt und passen Sie Ihre Investitionen daran an.

Erwarten Sie viel. Die Qualität einer guten Altersvorsorgeberatung erkennt man an einer Analyse der Kundensituation, am Weg, der aufgezeigt wird, sowie an einer transparenten Produktwelt.

Doch diese Maßnahmen alleine werden nach heutigem Wissen nicht ausreichen, um Bedürfnisse jenseits eines durchschnittlichen Lebensstils verlässlich abzudecken. Wer mehr will, muss bei Zeiten eine ordentliche Zielplanung vornehmen – auch wenn es schwerfällt, zu definieren, welche finanziellen Mittel monatlich zur Verfügung stehen sollen. Aber es bleibt unabdingbar, sich genau mit dieser Frage auseinanderzusetzen und die festgelegten Ziele in regelmäßigen Abständen zu prüfen.

Dabei spielt auch der Zeitpunkt der Aktivitäten eine wesentliche Rolle. Auf der Zeitachse kann man ersehen, dass zwischen dem Ausbildungsende und dem Eintritt in den Ruhestand in vielen Fällen maximal 30 Jahre reale Arbeits- und damit Ertragszeit liegen. Da in dieser Phase durch die Existenzgründung, die Familienplanung, den privaten Immobilienkauf und die Ausbildung der Kinder jedoch immer neue Investitio-

nen anstehen, vergessen viele, mit der Altersrücklage zu beginnen. Ein schmerzlicher Fehler. Denn die Folgen zu später Vorsorge zeigen sich in einem einfachen Rechenbeispiel:

Um denselben Endbetrag zu erwirtschaften, muss man bei einem 10 Jahre späteren Beginn der Vorsorgemaßnahmen bereits das 2,1-Fache monatlich investieren, um den verloren gegangenen Ansparbetrag und Zinseszins auszugleichen. Deshalb gilt: Je später man für das Alter vorsorgt, desto mehr muss man sich einschränken. Deshalb lohnt es sich, früh mit dem ersten Schritt zu beginnen und zeitnahe Korrekturen nicht zu versäumen.

### Den Überblick behalten

Die größte Schwierigkeit bei der Planung der optimalen Altersvorsorge besteht darin, sich mit der Vielfalt des Vorsorgeproduktmarktes anzufreunden. Es gibt nicht das optimale Vorsorgeprodukt und es ist auch nicht anzuraten, nur auf ein Pferd zu setzen.

Für den Unternehmer und Zahnarzt muss geklärt sein, welche staatlichen Förderungen und Steuervorteile beim Aufbau seiner Vorsorge einfließen können. Dazu hat der Gesetzgeber gerade in den vergangenen Jahren unter dem Synonym namhafter Politiker wie „Rürup“ und „Riester“ neue Produktwelten ge-

„Der Risikofreudigere kann mit interessanten Produktinnovationen wie Hybridtarifen und Garantieanteilen seine Streuung ergänzen.“

schaffen. Zur Beurteilung deren Sinnhaftigkeit sollte allerdings die nachgelagerte Besteuerung nicht aus den Augen verloren werden.

In der Auswahl der Anlagemöglichkeiten macht sich seit einigen Jahren auch das Wort der Diversifikation breit. Dies bedeutet, eine möglichst breite Streuung anzustreben. Dabei sind bei den Erfahrungen aus den vergangenen Wirtschaftskrisenjahre immer wieder auch die niedrig verzinsten klassischen Varianten als langfristige Sieger hervorgegangen. Sicher: Der Risikofreudigere kann mit interessanten Produktinnovationen wie Hybridtarifen und Garantieanteilen seine Streuung ergänzen; es soll aber darauf hingewiesen sein, dass alle Sonderformen bei den Gesellschaften häufig auch Sonderpreise in Form von Mehrkosten beinhalten.

Doch ganz gleich, für welche Form der Altersvorsorge man sich letztlich entscheidet: Wichtig ist vor allem, es zu tun und früh mit geeigneten Maßnahmen zu beginnen. Nur so kann sichergestellt werden, dass man sich im Alter auch leisten kann, wovon man ein Arbeitsleben lang geträumt hat.

## KONTAKT



**Christof Fischer**  
Geschäftsführer  
CONTINUM CONSULTING GmbH  
Schwarzwaldstraße 39  
76137 Karlsruhe

Tel.: 07 21/9 32 87-70  
Fax: 07 21/9 32 87-71

E-Mail:  
christof.fischer@continum-consulting.de

www.continum-consulting.de

# PRAXISNEUGRÜNDUNG



Praxisneugründer sind Exoten, so die Statistik. Die Einzelpraxisneugründung hat in den letzten Jahren kontinuierlich an Bedeutung eingebüßt – gerade mal 8% der zahnärztlichen Existenzgründer in den neuen Bundesländern und übersichtliche 16% in den alten Bundesländern entschlossen sich 2009 zu dieser Form der eigenen Praxis (IDZ Information 1/11).

**E**iner der wichtigsten Vorteile und einer der häufigsten Gründe für die Neugründung einer Zahnarztpraxis ist die freie Standortwahl. Berücksichtigt werden sollte dabei die kassenärztliche Bedarfsplanung. Die Bedarfspläne der kassenärztlichen Vereinigungen stellen den Stand und den Bedarf an zahnärztlicher Versorgung dar, indem die Zahl der Einwohner mit der der behandelnd tätigen Zahnärzte und Kieferorthopäden ins Verhältnis gesetzt wird. Diese Pläne geben erste Informationen über den zu erwartenden Konkurrenzdruck am Wunschstandort.

Besonders interessant für Zahnärzte mit präzisen Vorstellungen von der eigenen Praxis: Die eigenen Vorstellungen von Praxiskonzept und Praxisführung müssen bei der Neugründung nicht mühsam einem eingefleischten Team näher gebracht werden, das vielleicht wenig flexibel darauf reagiert.

Beachten muss man bei der Neugründung, dass die Einstellungskriterien für

.....  
„Die Praxisneugründung kann die Verwirklichung des Traumes eines individuellen Praxis-konzeptes bedeuten.“  
.....

neue Mitarbeiter dem Praxiskonzept angepasst sein müssen. Besonders erfahrene und kompetente Mitarbeiter mit kommunikativer Kompetenz im Umgang mit Patienten sind z.B. für eine Praxis interessant, die sich deutlich über Kassenniveau mit auch hochwertigen, privat zu zahlenden Leistungen etablieren will – dementsprechend muss hier natürlich auch ein höheres Gehaltsniveau einkalkuliert werden.

Dass eine neu gegründete Praxis keinen Patientenstamm hat, scheint auf den ersten Blick kein Vorteil. Auf den zweiten Blick leuchtet aber ein, dass man bei einer Praxisübernahme bei der Ausrichtung der eigenen Praxis die Stammpatienten nicht übergehen sollte, und die wiederum müssen nicht der eigenen Zielgruppe entsprechen.

Bei einer Praxisneugründung gibt es zudem weder Miet- oder Arbeitsverträge, die übernommen werden müssen, noch existierende Verpflichtungen gegenüber Lieferanten oder Partnern wie einem zahntechnischen Labor. Eine solche Infrastruktur neu aufzubauen, bedeutet passend zum Praxisprofil die besten Angebote zu sichten und unbefangen gegenüber den Gewohnheiten eines Vorgängers zu entscheiden. Die Praxisneugründung kann die Verwirklichung des Traumes eines individuellen Praxiskonzeptes bedeuten. Sie ist für all jene empfehlenswert, die gar nicht oder nur wenig von einer präzisen, individuellen Vorstellung der eigenen Praxis in den Bereichen Standort, Ausrichtung, Arbeits-

weise und Image abrücken wollen. Eine neu gegründete Praxis bietet die Chance, ein individuelles und marktgerechtes Praxiskonzept ohne Einschränkungen vonseiten der Praxisführung und -gestaltung des Vorgängers zu verwirklichen.

## Und die andere Seite?

Eine Neugründung ist aufwendiger und kostenintensiver als die Übernahme einer bestehenden Praxis. Wenn geeignete Räumlichkeiten gefunden wurden, steht in der Regel eine Renovierung bevor. Ein großer Posten auf der Kalkulation ist die Einrichtung der Praxis mit dentalen Geräten. Dass eine neue Praxis keinen Kundenstamm hat, ist zwar ein Vorteil bezüglich der unabhängigen Ausrichtung, allerdings müssen hier ungleich stärker als bei einer Praxisübernahme Maßnahmen zur Patientengewinnung erfolgen.

Die Anlaufphase ist hier wesentlich länger als bei einer Praxisübernahme, weil eine gewisse Zeit benötigt wird, bis ein Patientenstamm aufgebaut ist, der ein gewinnbringendes Arbeiten garantiert. Der Aufbau eines unverkennbaren, auf die Zielgruppe anziehend wirkenden Praxisprofils muss in die Finanzierung einkalkuliert werden, denn er ist die Basis für den Erfolg der Praxis. So gut die eigenen Konzepte und Pläne auch sind, man kann der Bank, die die Finanzierung unterstützt, keine Umsatzzahlen und keine Wertermittlung der Praxis vorlegen. Die Daten für eine Praxisneugründung sind bzgl. der Kalkulation schlichtweg nicht so belastbar wie für eine Praxisübernahme. (kj)



# PRAXISÜBERNAHME



Die häufigste Form der zahnärztlichen Existenzgründung ist die Praxisübernahme (IDZ Information 1/11). Die Vorteile liegen auf der Hand: Im Kaufpreis enthalten sind sowohl Patientenstamm als auch die Praxisausstattung des Vorgängers. Die Praxis ist etabliert, die Arbeitsabläufe sind strukturiert und Patienten und Mitarbeiter sind miteinander vertraut. Die Außenbeziehungen, wie z.B. die zu den Lieferanten oder zum zahntechnischen Labor, sind bereits vorhanden und eingespielt.

**A**uch wenn die Übernahme einer Zahnarztpraxis eine gewisse Anlaufzeit benötigt und ein gewisser Umsatzeinbruch einzukalkulieren ist, wird die verlustreiche Anfangsphase im Vergleich zur Neugründung auf ein Minimum reduziert.

Auf den ersten Blick ist eine Praxisübernahme günstiger als eine Neugründung. Nur schwer einkalkulieren lässt sich hier allerdings der Preis der Kompromisse, der langfristig fällig werden könnte. Standort-, Raum- und Einrichtungsplanung des Vorgängers, die zurzeit der Übernahme noch akzeptiert wurden, können unmodern und erneuerungswürdig sein, sodass wenige Jahre nach der Übernahme bereits wieder beträchtliche Investitio-

nen fällig sind. Bei der Praxisübernahme gibt es einiges zu beachten. Ein intensiver Blick sollte auf die Praxisräumlichkeiten und den Patientenstamm geworfen werden – bietet beides noch genug Raum für die eigene Weiterentwicklung? Sind die Räumlichkeiten zukunftsfähig? Die Möglichkeit zur Erweiterung der ersten eigenen Praxis um ein zweites Behandlungszimmer oder einen Prophylaxeraum sollten im wahrsten Sinne des Wortes nicht verbaut sein. Es ist wichtig, beim Kauf einer Praxis die Folgekosten für einen eventuellen Umbau nicht außer Acht zu lassen. Bei der Patientenkartei sollte sich der Existenzgründer nicht von der Quantität blenden lassen, sondern nach Möglichkeit die Patienten auch in Bezug auf das Praxiskonzept, das er etablieren

will, betrachten. Bieten die Patienten das Potenzial für innovative Privatleistungen?

Hat der Vorgänger sie evtl. schon dazu motiviert, oder bevorzugte er konservative und kassenorientierte Behandlungen? In einem solchen Fall besteht die Möglichkeit, dass trotz eines großen Patientenstamms der Umsatz nicht im erhofften Bereich liegt, weil die Patienten der modernen Zahnmedizin vielleicht skeptisch gegenüberstehen. Ein kleiner und exklusiver Patientenstamm könnte hier mehr Potenzial bieten. Auch bestehende Verträge wie Arbeits- oder Mietverträge müssen genau geprüft werden, da sie mit der Praxis übernommen werden. (kj)



## Zu beachten bei einer Praxisübernahme

- ✓ Ist die Praxis wirtschaftlich gesund?
- ✓ Welchen Ruf hat der Vorgänger und seine Praxis?
- ✓ Ist die Größe des Patientenstammes ausreichend, um rentabel arbeiten zu können – gibt es Karteileichen?
- ✓ Passen die Qualifikationen des Praxisteam zum eigenen Profil?
- ✓ Wie ist die Konkurrenzsituation am Standort?
- ✓ Wie wird sich am Standort die Bevölkerung in der Zukunft entwickeln?
- ✓ In welchem Zustand ist die Ausstattung?
- ✓ Sind die Räumlichkeiten renovierungsbedürftig?
- ✓ Ist die Praxis um weitere Behandlungsräume ausbaufähig?

- ✓ Sind die bestehenden Verträge (Arbeits-, Leasing-, Mietverträge) fair?
- ✓ Stimmen Preis-Leistung?

In die Entscheidung für oder gegen den Kauf einer Praxis sollte Folgendes miteinbezogen werden:

- ✓ Wie groß ist meine persönliche Risikobereitschaft?
- ✓ Wird mein Behandlungskonzept auch die Patienten meines Vorgängers überzeugen?
- ✓ Gibt es einen persönlichen Standortbezug oder fühle ich mich am Standort unwohl?



# KOOPERATION in welcher Rechtsform?

Ein Zahnarzt, der sich niederlassen möchte, kann dies heute nicht nur in Form der traditionellen Einzelpraxis tun, sondern auch mit Partnern – an einem oder mehreren Standorten. Wissenswertes rund um die wichtigsten Rechtsformen einer Zahnarztpraxis finden Sie hier zusammengestellt.

Prof. Dr. Johannes Georg Bischoff, Köln



## Einzelpraxis oder Kooperation

Die Einzelpraxis entspricht dem klassischen Bild des Freiberuflers. Immer noch zwei Drittel aller Praxen sind Einzelpraxen, und auch bei Neugründungen dominiert diese rechtlich einfache Form der zahnärztlichen Berufsausübung. Allerdings setzt die Arbeitskapazität des Praxisinhabers hier natürliche Entwicklungsgrenzen, wie zum Beispiel die Umsetzung flexibler Öffnungszeiten, die Ausbildung einer Spezialisierung oder auch die wirtschaftliche Auslastung hochwertiger Technik. Grundsätzlich bietet eine Kooperation gegenüber der Einzelpraxis betriebswirtschaftliche und zahnmedizinische Vorteile. Greifen mehrere Zahnärzte beispielsweise auf einen Laser oder einen DVT zu, rechnet sich die Investition in diese Technik viel schneller.

Die sogenannten Kostendegressionseffekte senken erfahrungsgemäß die Kosten je Behandlungsstunde um bis zu 40 Prozent gegenüber einer Einzelpraxis. Die Ausgestaltungsmöglichkeiten einer zahnärztlichen Kooperation sind vielschichtig. Sogenannte Berufsausübungsgemeinschaften sind dadurch gekennzeichnet, dass die Zahnärzte hier gemeinsam auftreten und die Gewinne aus der gemeinsamen Tätigkeit zwischen den beteiligten Zahnärzten aufgeteilt werden.

## Gemeinschaftspraxis (GbR)

Die verbreitete und besonders flexibel

gestaltbare Rechtsform der Berufsausübungsgemeinschaft ist die Gesellschaft bürgerlichen Rechts (§ 705 BGB), die sogenannte Gemeinschaftspraxis (GbR).

Die beteiligten Zahnärzte treten gemeinsam nach außen auf und teilen gemeinsam erwirtschaftete Gewinne bzw. Verluste nach vertraglich fixierten Regeln untereinander auf.

In der Praxis sind unterschiedliche Beteiligungen am Vermögen der Gesellschaft möglich. Oft wird ein junger Zahnarzt nur in sehr geringem Umfang oder gar nicht am Vermögen beteiligt und erhält eine Gewinnbeteiligung, die sich nicht nach dem Gesamtergebnis, sondern nach dem von ihm erwirtschafteten Honorar bemisst. Vorteil der Gemeinschaftspraxis (GbR) sind die wenigen Formalia. Nachteil ist die gesamtschuldnerische Haftung aller beteiligten Zahnärzte mit ihrem Privatvermögen, die auch noch fünf Jahre nach

.....  
„Die beteiligten Zahnärzte treten gemeinsam nach außen auf und teilen gemeinsam erwirtschaftete Gewinne.“  
.....

Bekanntgabe des Ausscheidens eines Zahnarztes bestehen bleibt.

## Partnerschaftsgesellschaft (§ 1 PartGG)

Sie ist eine Personengesellschaft wie die GbR, und durch die Eintragung in das Partnerschaftsregister sind die rechtlichen Gegebenheiten auch nach außen klar dokumentiert. Die Partnerschaftsgesellschaft ist speziell auf die Erfordernisse der freien Berufe zugeschnitten. Die Partner haften hier nicht für Behandlungsfehler anderer Partner, aber die Gewinn- und Vermögensverteilung kann genauso flexibel geregelt werden wie bei der Gemeinschaftspraxis (GbR). Zur Eintragung bedarf es allerdings einer notariellen Beglaubigung.

## Kapitalgesellschaft (GmbH/AG)

Für Berufsausübungsgemeinschaften sind auch die Rechtsformen der GmbH und der Aktiengesellschaft möglich, wenn die eigenverantwortliche, zahnmedizinisch unabhängige sowie nicht gewerbliche Berufsausübung der Zahnärzte gewährleistet ist. Vorteile der GmbH sind die Haftungsbegrenzung der Gesellschafterzahnärzte, ein leichter Austausch von Gesellschaftern sowie die klaren Geschäftsführungs- und Vertretungsbefugnisse.

„Der Zahnarzt kann neben seiner eigentlichen Praxis bei bestimmten Leistungen mit anderen Zahnärzten kooperieren.“



Obwohl inzwischen standesrechtlich und weitgehend kassenrechtlich anerkannt, stoßen sie aber noch oft als Form der Berufsausübung niedergelassener Zahnärzte auf eine Reihe von praktischen Problemen. So verweigern private Krankenversicherungen teilweise Patienten einer Zahnärzte GmbH/AG die Erstattung, weil sie bei ambulanten Behandlungen nach AKB (Allgemeine Krankenversicherungsbedingungen) nur die Kosten niedergelassener Zahnärzte, nicht aber die einer Zahnärzte GmbH oder AG ersetzen müssen.

Bei Praxiskliniken ist die Rechtsform der GmbH oder AG beliebt, da sie frei von engen standesrechtlichen Restriktionen Marketing ermöglicht. Die ambulante Behandlung und Abrechnung hinter einer solchen GmbH erfolgt hingegen regelmäßig direkt über die Praxen der Gesellschafter.

#### Teilberufsausübungsgemeinschaft

Der Zahnarzt kann neben seiner eigentlichen Praxis bei bestimmten Leistungen mit anderen Zahnärzten kooperieren. Beispiel: eine schwerpunktmäßig prothetisch arbeitende Zahnärztin erbringt zusammen mit einem implantologisch arbeitenden Zahnarzt implantologische Leistungen, die beide gemeinsam abrechnen. Gewinne und Verluste werden dabei nach vertraglich festgelegten Regeln aufgeteilt. Darin liegt, neben dem fachlichen Erfahrungsaustausch und Know-how-Zuwachs in den beteiligten Praxen, der Vorteil dieser Kooperationsform.

#### Praxisgemeinschaft

Hier nutzen mehrere Zahnärzte Räumlichkeiten, Behandlungseinheiten oder Technik gemeinsam für ihre jeweils getrennten Praxen und teilen sich die Kosten. Jeder der Zahnärzte bleibt aber im Verhältnis zu Patienten und zur KZV in eigener Praxis niedergelassen.

Organisatorisch ist das nicht immer einfach: So müssen die Patientendaten der einzelnen Praxen, obwohl sie mit gemeinsamer Rezeption und gemeinsamen Kräften besetzt sind, strikt getrennt sein. Die gegenseitige Einsichtnahme der Zahnärzte in Patientendaten des anderen ist nicht zulässig. Es dürfen nur Kosten, keine Gewinne, verteilt werden.

#### Apparate- oder Laborgemeinschaft

Bei einer Apparategemeinschaft nutzen mehrere Zahnarztpraxen teure Technik gemeinsam und teilen sich die Kosten. Auch Eigenlabore lassen sich von mehreren Praxen gemeinsam betreiben. Ebenso wie bei den Berufsausübungsgemeinschaften sind neben der am weitesten verbreiteten Gesellschaft bürgerlichen Rechts auch Kapitalgesellschaften (GmbH, AG) möglich. Besonders bei von mehreren Zahnärzten betriebenen Laboren ist eine GmbH als Rechtsform sehr beliebt, setzt aber die Einstellung eines Zahntechnikermeisters zwingend voraus, wenn nicht ausnahmsweise einer der Zahnärzte eine vergleichbare Ausbildung nachweist.

#### Medizinisches Versorgungszentrum (MVZ)

Dabei handelt es sich um fachübergreifende, ärztlich/zahnärztlich geleitete Einrichtungen, in denen Ärzte/Zahnärzte als Angestellte oder als Vertragsärzte tätig sind. Als Rechtsform sind zum Beispiel auch Kapitalgesellschaften möglich. Im Gegensatz zum ärztlichen Bereich hat das MVZ in der Zahnmedizin in den meisten Kammerbezirken keine praktische Relevanz. So gibt es im gesamten Zahnärztekammerbezirk Nordrhein zurzeit nur zwei medizinische Versorgungszentren.

#### KONTAKT



**Prof. Dr. Johannes Georg Bischoff** ist Mehrheitsgesellschafter von Prof. Dr. Bischoff & Partner Steuerberater Rechtsanwälte vereid. Buchprüfer mit rund 60 Mitarbeitern in Köln, Chemnitz und Berlin. Die Steuerberatungsgesellschaft Prof. Dr. Bischoff & Partner AG betreut in ganz Deutschland niedergelassene Zahnärzte.

Tel.: 0800/9 12 84 00  
[www.bischoffundpartner.de](http://www.bischoffundpartner.de)





# DIE SECHS RICHTIGEN für den Praxiserfolg

Am Anfang steht der ungebremsste Enthusiasmus: Der Traum, sein eigener Chef zu sein, alles besser zu machen wie der bisherige Vorgesetzte und neueste wissenschaftliche Erkenntnisse einzusetzen – zum Wohle des Patienten. Viele junge Zahnärzte und Kieferorthopäden stürzen sich in die Selbstständigkeit und erwachen jäh in einer 80-Stunden-Woche, schauen in unzufriedene Mitarbeiter- und Patientengesichter und können sich an das letzte entspannte Abendessen mit dem Ehepartner nur noch dunkel erinnern.

Sebastian Brix, Weil der Stadt



Informationsdefizite und Qualifikationsmängel gehören zu den häufigsten Ursachen, die für eine Überforderung bis hin zur Insolvenz bei Praxisgründungen oder -übernahmen verantwortlich sind. Dabei liegt es nicht an der fachlich medizinischen Qualifikation. Vielmehr sieht es oft mit dem kaufmännischen und unternehmerischen Wissen dürftig aus. Beides ist jedoch unverzichtbar, um auf Dauer eine wirtschaftlich stabile und gesunde Praxis zu führen.

Niemand kann sich heute noch darauf verlassen, dass Patienten den Weg selbst in die Praxis finden. Hier muss um die Gunst der immer kritischer werdenden Patienten gekämpft werden. Und das bei steigender Arztdichte und sinkenden Kassenleistungen. Zuzahlerleistungen müssen definiert und beworben werden. Die Praxis muss sich von der Konkurrenz abheben. Die Praxisorganisation und das gesamte Team müssen immer effizienter arbeiten, um die erwartete Ertragsleistung zu gewährleisten. Methodisches (Selbst-)

Management, Systematisierung und präzises Marketing sind also der Schlüssel für zukünftigen beruflichen Erfolg und private Zufriedenheit.

Unternehmensführung bedeutet in letzter Konsequenz: Vermeidung von Verschwendung, Zeit, Geld, Arbeitskraft oder Fehlkommunikation. Am Ende des Tages soll die Arbeitszeit nahezu voll wertschöpfend ausgeübt werden können und dazu ausgewogen Freizeit zur Verfügung stehen.

„Die hohe Qualität der Beratung und Behandlung sollte selbstverständlich sein.“

Der Weg dahin ist mehrschichtig – aber alternativlos. Die hohe Qualität der Beratung und Behandlung sollte selbstverständlich sein. On Top kommen das

richtige Leistungsangebot, der Patienten begeisternde Service, optimale Praxisabläufe, die kompromisslose Mitarbeiterauswahl, solides Finanzmanagement, eine glasklare Führung und präzises, professionelles Marketing. Am besten gleich von Anfang an. Denn je später Fehler korrigiert werden müssen, umso zeitintensiver und teurer wird es, die Praxis wieder auf Kurs zu bringen.

## Das Fundament erfolgreichen Managements

Wer systematisch vorgeht, kann sein Unternehmen ganzheitlich entwickeln und führen. Dabei spielen sechs Bausteine die zentrale Rolle:

1. Die Persönlichkeit des Chefs und seine Führungskompetenz: Entwickeln Sie eine klare Unternehmensausrichtung, nehmen Sie sich Zeit für die richtige Mitarbeiterauswahl, erarbeiten Sie eine stringente Führungsphilosophie, lernen Sie Aufgaben zu delegieren (vs. abtreten), nutzen Sie Stellenbeschreibungen, Erfolgsvereinbarungen und

flexible Vergütungsmodelle (Boni-Anreize).

2. Profitabilität und Controlling: Lernen Sie und Ihr Team wertschöpfend zu denken. Entwickeln Sie eine Finanzstrategie. Planen Sie präzise. Kontrollieren und steuern Sie. Die bloße Zusammenarbeit mit dem Steuerberater und warten auf dessen Reports reicht da nicht aus. Legen Sie Wert auf den richtigen Umgang und den regelmäßigen, selbstinitiierten Kontakt mit Kapitalgebern.

3. Prozesse und Organisation: Erstellen Sie rationale Arbeitsabläufe, steigern bzw. sichern Sie die Leistungsqualität Ihrer Praxis. Eliminieren Sie Beliebigkeit und Redundanzen. Bauen Sie ein System auf, einen Praxis-Autopiloten. Vermeiden Sie dadurch Abhängigkeiten von Einzelpersonen und deren singulärem Wissen.

4. Patientensicht und Service: Definieren Sie Ihre Kernkompetenzen (dazu gehören auch Ihre Softskills!), ermitteln und analysieren Sie Patientenerwartung und/oder Patientenzufriedenheit, setzen Sie kontinuierlich Kundenbindungs- und Gewinnungsmaßnahmen ein, stellen Sie die mindestens gleichbleibende Servicequalität sicher, entwickeln Sie passende Leistungspakete und Services. Bedenken Sie: Der Wurm muss dem Fisch schmecken, nicht dem Angler!

„Der Wurm muss dem  
Fisch schmecken, nicht  
dem Angler!“

5. Positionierung und Marketing: Hier werden die Erfolgsstücke komponiert, welche im späteren Verlauf orchestral zum Klingen gebracht werden und das Publikum begeistern. Unverkennbar. Präzise geplant. Strategisch. Also nicht nur Logo, Onlineauftritt oder Anzeige beachten. Nein, das Ganze muss stimmig sein. Der rote Faden muss sich durchziehen. Auch im Tun, im Wirken, im Sein.



In den Leistungen. Im Service. Starten Sie bei Ihren Zielen, definieren Sie den Status quo, evaluieren Sie den Markt, suchen Sie nach Nischen. Die sich ergebende Schnittmenge ist Ihre Positionierung.

Konzentrieren Sie sich ausschließlich auf die für Ihr Praxiskonzept passenden Patientenkreise. Welche das sind, kommt auf Ihre Praxisausrichtung und Ihr Marktumfeld an. Pflegen Sie Ihre bestehenden A-, aktivieren Sie Ihre B-Patienten. Gesamtziel ist, die Praxis zum weit sichtbaren Leuchtturm werden zu lassen. Nur so stellen Sie Ihre Akquisition von Patienten auf Autopilot, sichern sich also nachhaltigen Praxiserfolg.

6. Praxis-Team und Multiplikation der unternehmerischen Denke: Beziehen Sie Ihre Mitarbeiter in die Unternehmensführung, in Entscheidungsprozesse mit ein. Ja, die richtigen Mitarbeiter können das! Schaffen Sie Verantwortungsbereiche. Fördern Sie massiv die Weiterbildung – fachlich und insbesondere über den Tellerrand hinaus.

#### Fazit

Hat der Praxiseigentümer die oben genannten sechs Bereiche im Griff, hat er auch seine Praxis im Griff. Nachhaltig. Keine Verzettelung. Keine Verschwendung. Konzentration auf die Maßnahmen mit den größten Auswirkungen. Medizinisch und wertschöpfend. Er lernt nach und nach, nicht nur IM, sondern vielmehr AM Unternehmen zu ar-

beiten, sich gezielt zu entlasten und sein Privatleben selbst zu gestalten. Die besten Voraussetzungen, um zukünftig erfolgreich zu bestehen und persönlich in Balance zu bleiben.

## KONTAKT



Sebastian Brix war Gründer und 12 Jahre lang geschäftsführender Gesellschafter einer Kommunikationsagentur mit siebenstelligen Umsätzen, 20 Angestellten und Schwerpunkt in der Gesundheitsbranche. Seit 2010 ist er selbstständiger Berater für Unternehmensführung und Marketingkommunikation in der Zahnmedizin mit Sitz in Weil der Stadt.

#### Brix Consulting

Sebastian Brix  
Am Heinrichsberg 5  
71263 Weil der Stadt

Tel.: 0 70 33/46 63 25

E-Mail:  
sebastian.brix@  
brix-consulting.com  
www.brix-consulting.com

# 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**

**A**m 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-

mente etc. bis zu Logoentwicklung, Praxisschildern etc.)

- Erstausrüstung für Verbrauchsmaterial
- Investitionen in Know-how (Rechtsanwälte für alle Vertragsfragen, fachliche Fortbildungen, Praxismanagementberatung, Steuerberatung, Marketingberatung etc.)
- Nebenkosten, Sonstiges
- Liquiditätsunterdeckung der Praxis für die Anlaufphase
- Privatbedarf für die Anlaufphase

Summe

Dieser Betrag abzüglich eventuellen Eigenkapitals, das Sie einsetzen können, ergibt Ihren Kreditbedarf.

Bei Praxisübernahmen ist zu beachten, von vornherein eine gewisse Summe für anstehende Ersatzinvestitionen oder neue Technik mit einzuplanen. Es passiert sehr häufig, dass zunächst nur knapp finanziert wird, dann überraschend ein neuer Stuhl oder ein Röntgengerät oder die Einrichtung des Prophylaxezimmers erforderlich werden. Die daraus eventuell entstehenden Stressgefühle bezüglich der Finanzen („Kann ich mir das überhaupt noch leisten?!)“ können vermieden werden, indem der voraussichtliche Investitionsbedarf für die ersten zwei Jahre vorausschauend geplant und direkt bei Existenzgründung beantragt wird.

Darüber hinaus empfiehlt es sich, den Liquiditätsbedarf der Anlaufphase großzügig zu kalkulieren. Bis die ersten kleinen Zahlungseingänge kommen, vergehen Wochen. Bis es insgesamt auf den Konten rund läuft, vergehen viele Monate, in Einzelfällen auch Jahre. Ihre Praxis braucht im Vorfeld eine ausreichende Ausstattung mit Finanzmitteln, um Ihnen genug Zeit zu geben, Ihr geplantes Konzept zur Entfaltung zu bringen.

### Umsatz- und Ertragsprognose/Controlling

Es ist immer ein bisschen wie der „Blick in die Kristallkugel!“ – dennoch kommen Sie an Planzahlen nicht vorbei. Für die Bank – aber auch hier wiederum in Ihrem

ureigenen Interesse. Das Zahlenwerk besteht aus einer möglichst präzisen Planung von betriebswirtschaftlichen Parametern für den Zeitraum von mindestens drei, besser fünf Zukunftsjahren. Die Prognose hat zum einen die Aufgabe, die wirtschaftliche Tragfähigkeit des Vorhabens zu untermauern. Ferner leitet sich daraus der Kreditbedarf ab, der durch laufende Praxisausgaben in der Anlaufphase entsteht.

Geplant wird im Bereich der Existenzgründung üblicherweise mit der Systematik der Mindestumsatzkalkulation. Einige Bankhäuser haben eigene Softwarelösungen, die anders aufgebaut sein können, aber letztlich dasselbe aussagen.

Den Berechnungen zugrunde liegen die konkret bekannten Werte für Privatbedarf (Lebensunterhalt, Miete, Krankenversicherung etc.), Fixkosten der Praxis (Raum, Personal etc.) und die Belastungen aus den aufgenommenen Darlehen. Weitere Positionen werden geschätzt. Im Ergebnis wird ausgerechnet, welches Honorar (= Gesamtumsatz abzüglich Fremdlabor/Jahreswert oder Monatswert) Ihre Praxis erwirtschaften muss, damit Sie alle Zahlungsverpflichtungen störungsfrei bedienen können.

Dieses Mindesthonorar kann dann im nächsten Schritt auf Basis von Durchschnitts- oder Erfahrungswerten in die notwendige Patientenzahl, die Ihre Praxis auf Dauer benötigt, umgerechnet werden.

Es empfiehlt sich, für die Erstellung dieser Prognose kompetente Beratung in Anspruch zu nehmen, um sicherzustellen, dass an alles gedacht wurde. Wichtig ist auch die Fortschreibung des Zahlenwerkes, damit Sie nach Ihrem Praxisstart jeweils wissen, wo Sie wirtschaftlich stehen. Wenn Ihre Mehrjahresplanung nach der Kreditzusage der Bank in die Ecke fliegt und zum Zahlenfriedhof wird, bleiben große Chancen ungenutzt – das wäre schade.

Für wirtschaftliche Planungssicherheit und ein gutes Gefühl in finanziellen Dingen ist es also absolut ratsam, nach er-



folgter Praxisgründung regelmäßig tatsächlich erzielte Honorargrößen (und einige andere Werte) auf die Planwerte abzugleichen. Also ein Controllingssystem zu installieren. Wenn Sie sich monatlich mit diesen Werten und den Abweichungen zu den Plangrößen intensiv befassen, bleiben Sie am Ball und können schnell reagieren. Die Beschäftigung mit Zahlen wird von vielen Zahnärzten und Zahnärztinnen als lästig empfunden – letztlich macht es aber weniger Mühe als häufig geglaubt wird. Fakt ist, dass der wirtschaftliche Erfolg ganz entscheidend auch von einem gewissen Zahlendurchblick und einem funktionsfähigen Praxiscontrolling abhängt.

### Das Bankgespräch

Mit den oben erläuterten Unterlagen

- Praxiskonzept
- Auflistung der Investitionen
- Betriebswirtschaftliche Planrechnung

sind Sie für das Bankgespräch schon sehr gut vorbereitet. Wenn Sie keine Planrechnung erstellen können oder möchten, wird Ihnen die Bank dabei helfen. Schenken Sie in diesem Fall aber bitte nur einem Bankberater das Vertrauen, der sich mit Niederlassungsfinanzierungen von Zahnärzten fundiert auskennt (nachfragen!) und den Eindruck vermittelt, dass er an seriöser langfristiger Zusammenarbeit interessiert ist (und nicht an Hochdruckverkauf von Provisions-

produkten). Von zusätzlichem Interesse für die Bank sind:

- der Mietvertrag (entwurf) für die Räumlichkeiten, die Sie im Auge haben
- Ihre Approbation sowie der Zeitpunkt Ihrer KZV-Zulassung
- Ihr letzter Steuerbescheid
- Angaben zu Ihrer Vermögens- und Schuldensituation
- Bei Praxisübernahmen will die Bank außerdem die Zahlen des Abgebers (Gewinnermittlungen, Patientenfallzahlstatistiken, Umsatzstatistiken), ggf. das Exposé des Maklers und den entsprechenden Kaufvertragsentwurf sehen
- Bei gemeinschaftlicher Berufsausübung ist darüber hinaus der Entwurf des Partnerschaftsvertrages von Interesse.

### Entscheidungskriterien der Bank

Bei Praxisfinanzierungen hat sich das Blatt grundlegend gewandelt. Früher bekam ein Mediziner fast alles finanziert – seit vielen Jahren schauen die Banken wesentlich kritischer hin. Was auf den ersten Blick ungerecht erscheinen mag, hat jedoch letztlich auch seine Vorteile: Wenn eine sachkundige Bank von einer Existenzgründung nicht überzeugt ist und ihre Ablehnung auch fundiert beurteilen kann, mag das verständlicherweise zunächst frustrieren. Kann den oder die Betreffende/n aber auch vor Verschuldung mit schlechter Perspektive schützen. Im positiven Fall ist die

Bank von einer Niederlassung überzeugt und wird – falls es aus begründetem Anlass schleppender anläuft als erwartet oder aus anderem Grund Nachfinanzierungen erforderlich werden – auch diese wohlwollend begleiten. Jede Bank bemisst die Kreditwürdigkeit ihres potenziellen Kreditkunden nach persönlichen und materiellen Kriterien. Die wesentlichen materiellen Kriterien wurden oben erläutert.

Bezüglich der persönlichen Kriterien gilt: Der Erfolg einer Zahnarztpraxis steht und fällt mit der Person des Inhabers bzw. der Inhaberin. Diese Erkenntnis hat sich inzwischen auch bei den Banken verankert. Entsprechend spielen bei den Verhandlungen die sogenannten „soft skills“, wie zum Beispiel Vertrauenswürdigkeit, unternehmerische Qualifikationen, Ausstrahlung, vermutete Einsatzfreude, Durchsetzungsstärke und Kommunikationsstandards eine elementare Rolle.

Unabhängig von eventuell anstehenden Bankgesprächen ist es jedem dringend zu empfehlen, für die Abrundung des eigenen Profils nicht nur fachliche Kurse, sondern frühzeitig auch persönlichkeitsbildende Seminare (z. B. Personalführung, Rhetorik, Zeitmanagement, Themen der persönlichen Lebensarchitektur etc.) zu besuchen.

Das große Feld der Persönlichkeitsbildung hat leider in den spezifischen Se-

minarangeboten der Zahnärzteschaft noch keinen angemessenen Platz gefunden, kann aber für den persönlichen Lebenserfolg nicht groß genug eingeschätzt werden.

### Basiswissen im Kreditgeschäft

Abschließend stellen wir Ihnen die für Existenzgründungen relevanten Kreditarten vor:

#### 1. Darlehen

Darlehen dienen der Finanzierung von Anlagevermögen, beispielsweise Praxiskaufpreise, Behandlungseinheiten, Schrankzeilen und Geräten.

Grundsätzlich unterscheidet man zwischen drei Darlehensformen:

Beim Annuitätendarlehen werden Zins und Tilgung in einer Rate erbracht, die in aller Regel über die gesamte Darlehenslaufzeit konstant bleibt. Aufgrund der stetigen Entschuldung sinkt sukzessive der Zinsanteil der Rate, der Tilgungsanteil steigt gleichlaufend.

Beim endfälligen Darlehen werden nur Zinsen gezahlt. Die Tilgung wird separat angespart in einem Tilgungersatzvertrag, das können Lebensversicherungen, Rentenversicherungen oder auch Fondssparpläne sein. Am Ende der Darlehenslaufzeit wird die Summe dann aus dem Guthaben des Tilgungersatzvertrages zurückgeführt.

Das Tilgungsdarlehen gleicht dem Annuitätendarlehen, jedoch werden Zins und Tilgung in separaten Raten gebucht. Dies ist die typische Darlehensform für öffentlich geförderte Kreditprogramme.

Zahnarztpraxen wurden über Jahrzehnte aus steuerlichen Gründen bevorzugt mit endfälligen Darlehen finanziert. Da sich die formellen Rahmenbedingungen jedoch entscheidend geändert haben, ist ein zunehmender Trend zum Annuitätendarlehen erkennbar. Welche Kreditform auf lange Sicht die günstigste ist, lässt sich nicht pauschal beantworten.

Ein Annuitätendarlehen, bei dem die Zinsfestschreibung auf das Laufzeit-



ende abgestimmt ist, bedeutet perfekte Planungssicherheit. Das ist ein erheblicher Vorteil.

Bei endfälligem Darlehen verdient der Tilgungersatzvertrag besondere Aufmerksamkeit. Die angesparte Summe soll am Ende der Darlehenslaufzeit das Darlehen vollständig tilgen. Die Präzision der Entschuldung hängt jedoch von der Rendite des Tilgungersatzvertrages ab. Es wäre ärgerlich, wenn es am Ende nicht passt.

Seien Sie kritisch und fragen Sie so lange, bis Sie die Konstruktion im Detail verstanden haben und sich dann in der Lage fühlen, eine fundierte Entscheidung zu treffen. Ein seriöser Berater wird Ihnen alles willig erklären und Ihnen dann genug Zeit lassen, um sich in Ruhe zu entscheiden.

Für Existenzgründungen gibt es vielfältige Möglichkeiten, auf zinssubventionierte Kreditprogramme von Förderinstituten zurückzugreifen. Ansprechpartner ist immer die Hausbank, die sich in diesem Feld auskennen und eigeninitiativ das günstigste Angebot herausuchen sollte. Bitte achten Sie bei der Ratenzahlung auf die Vereinbarung monatlicher Zahlungsweise (nicht quartalsweise) – dies passt am besten zu Ihren Zahlungseingängen. Darüber hinaus passen Sie bitte auf angemessene Darlehenslaufzeiten auf.

Laufzeit und steuerliche Abschreibungsdauer des finanzierten Gutes sollten zusammenpassen (Steuerberater fragen). Denn nach Auslauf der Abschreibungen steigt zwangsläufig der Praxisgewinn und damit die Steuerlast. Wenn zu diesem Zeitpunkt die Tilgungen noch nicht vollständig erbracht sind, können Liquiditätsprobleme entstehen – das kann im Vorfeld vermieden werden. Gerade bei Praxisübernahmen ist häufig festzustellen, dass diese Finanzierungsregel nicht beachtet wird. Wenn der erworbene Praxiswert über sechs Jahre abgeschrieben wird, die Finanzierung aber über die typischen zehn oder zwölf Jahre ausgelegt ist, kann es eventuell in den letzten Jahren auf den Konten eng werden.

## II. Kontokorrentkredit

Der Kontokorrentkredit ist eine Kreditlinie, mit der das Praxiskonto ausgestattet wird, um Zahlungsüberschneidungen zwischen Praxiseinnahmen und -ausgaben abzudecken. Üblicherweise beträgt die Höhe des Kredits das Zwei- oder Dreifache des geplanten Monatsumsatzes, kann bei der Niederlassung aber auch durchaus höher sein. Die Summe lehnt sich an Ihre Investitionsplanung und Ihre Planzahlen (siehe weiter oben im Text) an.

Bitte passen Sie darauf auf, dass der Kontokorrentkredit wirklich nur laufende Praxisausgaben (Praxismiete, Personalkosten, Verbrauchsmaterial, Fremdlaborrechnung, etc.) vorfinanziert. Leider passiert es häufig bei Existenzgründungen, dass die Investitionsliste nicht ganz vollständig ist, die Darlehen zu gering beantragt werden und das fehlende Geld dann aus der Kreditlinie genommen wird. Das führt im Ergebnis dazu, dass der Kontokorrentkredit viel zu schnell „vollläuft“ und Ihre Handlungsspielräume eingengt werden.

Der Kontokorrentkredit ist die mit Abstand teuerste Kreditart und sollte nach einer Anlaufzeit von ein oder maximal zwei Jahren möglichst nicht mehr in Anspruch genommen werden.

## Abrechnungsgesellschaften

Viele seriöse Gesellschaften bieten den Zahnärzten und Zahnärztinnen den An-

kauf von Privatrechnungen an. Die Auszahlung kann entweder sofort oder zum Beispiel nach 30 Tagen erfolgen. Auch können Gelder stehen gelassen werden – bei einigen Gesellschaften mit sehr attraktiver Guthabenverzinsung.

Bei Sofortauszahlung kostet die Dienstleistung rund 3 bis 4,5 Prozent des Rechnungsbetrages; manchmal zusätzlich eine einmalige Summe pro Posten. Die genaue Kondition ist im Wesentlichen abhängig von dem Abrechnungsvolumen. Existenzgründern ist auf jeden Fall von vornherein die Zusammenarbeit mit einer Abrechnungsgesellschaft zu empfehlen – die Vorteile liegen klar auf der Hand.

In Stichworten sind dies

- Verwaltungsentlastung
- Erheblicher Liquiditätsvorteil durch Sofortzahlung
- Schutz vor Zahlungsausfall
- Teilzahlungsmöglichkeiten für den Patienten

Wobei der letztgenannte Vorteil fast der Wichtigste ist: Erfahrungsgemäß werden durch die Teilzahlungsmöglichkeiten größere Arbeiten realisiert, die sonst vom Patienten nicht in Erwägung gezogen worden wären. Die meisten Gesellschaften bieten den Patienten Ratenzahlungslaufzeiten bis zu sechs Monaten kostenfrei an. Soweit der Schnellkurs in Sachen Bankgespräch.

Und nun: **Viel Erfolg!**

## KONTAKT



Maïke Klapdor ist Bankfachwirtin und Gründungsgesellschafterin des auf Zahnärzte spezialisierten Beratungsunternehmens KlapdorKollegen Dental-Konzepte GmbH & Co. KG in Münster und Berlin.

Das Team konzentriert sich im Bereich der Kernkompetenzen Betriebswirtschaft, Finanzen und Praxismanagement seit vielen Jahren auf individuelle Beratungsprozesse und steht ferner mit einem umfangreichen Seminarprogramm zur Verfügung.

KlapdorKollegen Dental-Konzepte  
Tel.: 02 51/70 35 96-0  
[www.klapdor-dental.de](http://www.klapdor-dental.de)





# STEUERN SPAREN

## bei der Praxisgründung

Das Thema Steuern sparen bewegt die meisten Existenzgründer aus den unterschiedlichsten Gründen und in unterschiedlichen Phasen der Existenzgründung. Dabei kommt es vor allem hier auf den richtigen Zeitpunkt an. Wird das Thema erst zu spät betrachtet, können Nachteile entstehen. Doch auch ein zu früh gelegter Fokus auf die Steuern kann problematisch sein. Dann nämlich, wenn die Steuern das zentrale Kriterium bei der Planung werden. Warum die Steuer trotzdem ein wichtiger Bestandteil der Überlegungen sein sollte und welche Möglichkeiten es gibt, Steuern zu sparen, wird nachfolgend erörtert.

Tino Lehmann, Steuerfachwirt/Dresden

Vorab ist festzuhalten, dass nur diejenigen Steuern sparen können, für die auch eine Steuer vom Finanzamt festgesetzt wird. Das setzt voraus, dass die Einkünfte aus den verschiedenen Einkunftsarten entsprechend hoch sind. Es gilt also: Nur die, die nachhaltig hohe Erträge erwirtschaften, werden auch tatsächlich Steuern sparen können. Umgekehrt wird jemand, der auf Dauer keine Gewinne erwirtschaftet, auch nie mit der Steuer Probleme bekommen, weil er wenig oder keine Steuern zahlt.

Das Anliegen eines jeden Selbstständigen, also auch des Zahnarztes sollte es sein, sein Unternehmen wirtschaftlich erfolgreich zu führen – und somit paradoxerweise eine möglichst hohe Steuerbelastung zu erreichen. Dass die Abführung von Steuern nach Erstellung der Steuererklärung am Jahresende nicht ausbleibt, ist dabei ein notwendiges

Übel. Zwar wird jeder Steuerberater zusammen mit seinem Mandanten im Rahmen der gesetzlichen Möglichkeiten alles tun, um die Steuerbelastung möglichst gering zu halten. Trotzdem wird die Besteuerung in den meisten Fällen nicht auf Null gemindert werden können.

### Höhe und Sinn von Steuern

Bei Einkommen ab 52.882 Euro pro Jahr fällt in Deutschland derzeit der Spitzensteuersatz von 42 Prozent an. Hinzu kommen der Solidaritätszuschlag von 5,5 Prozent der Einkommensteuer sowie gegebenenfalls die Kirchensteuer von acht oder neun Prozent der Einkommensteuer, entsprechend dem jeweiligen Bundesland. Die Gesamtbelastung kann somit etwa 48 Prozent des Einkommens betragen.

Ab Einkommen von 250.731 Euro werden zusätzlich drei Prozent Einkommensteuer fällig (die sogenannte Reichensteuer). In Summe kann dies eine steuerliche Belastung von über 50 Prozent ergeben. Alle hier genannten Beträge gelten für Ledige. Bei Verheirateten werden sie verdoppelt.

An dieser Stelle sei erwähnt, dass die Steuern grundsätzlich von allen für alle erhoben werden. Mit den Steuereinnahmen des Staates werden wichtige Dinge wie die Infrastruktur, Schulen, Museen

und öffentliche Einrichtungen finanziert. Aber auch für Forschungsprojekte und zur Stärkung der heimischen Wirtschaft werden Steuern verwendet. Bei der Zahlung von Steuern sollte man sich dessen bewusst sein.

Wie nun kann dieses Wissen von Existenzgründern in ihre Planung einbezogen werden? Auch hier hilft wieder der Grundsatz: erst wirtschaftlich, dann steuerlich denken.

### Geld ausgeben, um Steuern zu sparen?

Gelegentlich denken Selbstständige beim Kauf von medizinischen Geräten darüber nach, statt einem gleich zwei neue Geräte anzuschaffen, um Steuern zu sparen. Ein Zweitgerät bedeutet höhere Abschreibungen und somit eine Verdoppelung des Steuereffektes. Doch ist ein Zweitgerät nur sinnvoll, wenn zeitgleich die Umsätze verdoppelt werden. Warum das so ist, zeigt ein einfaches Rechenbeispiel: Gibt man einen Euro aus, spart man 42 Cent Einkommensteuer. Unter dem Strich gibt man also 58 Cent mehr aus als ohne Investitionen. Überlegt man sich nun, dass die Investition von einem Euro nicht notwendig ist, kein Mehrgewinn erzielt wird und die Ausgabe nur getätigt wurde, um Steuern zu sparen, hat man das eigene Vermögen um reale 58 Cent gemindert.



Hat man hingegen für einen Euro investiert, um zwei Euro Mehrge Gewinn zu erzielen, rechnet sich das wie folgt:

Investition:	1,00 EUR
- Steuerspareffekt	- 0,42 EUR
= Liquiditätsbelastung nach Steuern	= 0,58 EUR
Mehrgewinn:	2,00 EUR
- Steuerbelastung	- 0,84 EUR
- Liquiditätsbelastung nach Steuern aus Inv.	- 0,58 EUR
= Reingewinn	= 0,58 EUR

Wenn man sich beide Rechenbeispiele vor Augen hält, lassen sich schon vor dem ersten Schritt in die eigene Praxis Fehlentscheidungen vermeiden. Es gilt: die wirtschaftliche Betrachtungsweise muss im Vordergrund stehen. Entscheidungen dürfen nicht primär aus dem steuerlichen Blickwinkel heraus getroffen werden. Und diese Regel wird den Praxisinhaber ein ganzes Unternehmerleben lang begleiten.

### Praxiskosten geltend machen

Wie aber sieht die steuerliche Situation bei den Kosten für eine Praxisgründung aus? Grundsätzlich können alle Aufwendungen, die im Zusammenhang mit der späteren Niederlassung zu tun haben, wie Fahrtkosten, Seminarkosten oder der Kauf der ersten Geräte, gegenüber dem Finanzamt erklärt werden. Das wirkt sich positiv auf die Steuerzahlung bzw. -erstattung aus. In einigen Fällen werden bereits zwei Jahre vor der Niederlassung solche Kosten verursacht. Die Belege dafür sollte man im Rahmen der aktuellen Einkommensteuererklärung beim Finanzamt als sogenannte „vorweg genommene Betriebsausgaben“ einreichen. Dabei ist zu beachten, dass die Aufwendungen bereits im Jahr der Zahlung anzusetzen sind und nicht erst im Jahr der Existenzgründung. Sofern man also frühzeitig weiß, was steuerrelevant ist, lassen sich schon in den ersten Monaten der Niederlassung durch das Sammeln von Belegen Steuern sparen. Selbstverständlich sind alle Aufwendungen in Verbindung mit der Praxis grundsätzlich Betriebsausgaben und mindern das Einkommen und entsprechend auch die Steuerbelastung. Schafft man Wirtschaftsgüter ab einer bestimmten Höhe der Anschaffungskosten an, sind diese nicht sofort als Ausgabe zu verbuchen, sondern nach einer amtlichen AfA-Tabelle abzuschreiben. Das heißt nichts anderes, als dass die Aufwendungen auf mehrere Jahre verteilt werden. So wird z. B. der Kaufpreis eines angeschafften Computers mit einem Wert von 3.000 Euro auf drei Jahre mit je 1.000 Euro verteilt. Grundsätzlich gibt es für solche Aufteilungszeiträume Vorschriften, doch lässt sich von diesen abweichen, sofern die realen Verhältnisse andere sind. Beim Kaufpreis der Praxis beispielsweise kann die Abschreibungssumme je nach Inventar oder Patientenstamm gemäß der amtlichen Vorgaben über eine lange oder kurze Zeitphase aufgeteilt werden. Was im Einzelfall das Beste ist, kann ein Steuerberater ermitteln.

### Achtung vor der „Steuerfalle“

Ist die Niederlassung erfolgt, stellt sich die Frage nach der Abführung der Steuer. Als Selbstständiger hat man dafür Sorge zu tragen, die Steuer auf den Praxisgewinn an das Finanzamt abzuführen. Wie hoch diese am Anfang ist, richtet sich nach der persönlichen Situation und dem geschätzten Gewinn der Praxis. Die Steuer muss im letzten Monat eines jeden Quartals als eine Vorauszahlung an das Finanzamt geleistet werden. Dabei ist zu beachten: Gerade am Anfang der Praxisgründung gibt es dafür Spielräume, die sich in Absprache mit einem Steuerberater nutzen lassen. In der Praxis hat sich bewährt, von Beginn an regelmäßige Steuerplanungen und -erwartungen zu erstellen, damit die Steuern für die im laufenden Monat erzielten Gewinne laufend angespart werden können. So wird man, wenn der erste Jahresgewinn vom Finanzamt festgestellt wird, keine Probleme mit etwaigen Nachzahlungen bekommen.

Sehr häufig wird aber übersehen, dass nach einigen Jahren die ersten Abschreibungen auslaufen. Hat man also beispielsweise im ersten Jahr 300.000 Euro investiert und schreibt diese Investition über fünf Jahre linear mit je 60.000 Euro ab, so hat man in den ersten fünf Jahren eine Einkommensteuerersparnis von 25.200 Euro (42 Prozent von 60.000 Euro). Das Finanzamt bekommt somit bis zum fünften Jahr per anno 25.200 Euro

weniger überwiesen. Im sechsten Jahr aber, wenn keine Abschreibungen mehr möglich sind, hat man automatisch 60.000 Euro mehr Gewinn, ohne dass gleichzeitig mehr Umsatz erwirtschaftet oder weniger Ausgaben getätigt wurden. Entsprechend folgt eine Steuerbelastung von 25.200 Euro. Es ist daher dringend geboten, sich rechtzeitig auf die folgende Liquiditäts-Mehrbelastung einzustellen, um sogenannte „Steuerfallen“ zu vermeiden.

### Liquiditätsprobleme lassen sich vermeiden

Steuerprobleme sind in der Regel Liquiditätsprobleme. Oft gerät der Existenzgründer in Not, da mangels Planung zum Zahltag nicht die entsprechenden liquiden Mittel zur Verfügung stehen. Unabhängig von den vom Finanzamt festgelegten Zahlterminen muss die Steuer in dem Monat zurückgelegt bzw. angespart werden, in dem der Gewinn entsteht. Voraussichtliche Gewinne kann man frühzeitig berechnen und rechtzeitig reagieren. Insofern sollte die Frage nach dem Steuern sparen bei der Praxisgründung lauten: Wie lässt sich durch eine langfristig ausgerichtete Planung und durch kluge wirtschaftliche Entscheidungen ein zahnmedizinisches Unternehmen am Markt etablieren, das die Steuerbelastung minimieren beziehungsweise konstant und kalkulierbar halten kann?

## KONTAKT



Tino Lehmann  
nowak & partner  
Steuerberater Rechtsanwälte  
Jägerstr. 3  
01099 Dresden  
Tel.: 03 51/8 29 22-0  
Fax: 03 51/8 29 22-99  
E-Mail: info@nowak-partner.de



# In 7 Stufen zum erfolgreichen PRAXISEINSTIEG

In den ersten Monaten entscheidet sich, ob Ihre eigene Praxis ein wirtschaftlicher Erfolg wird. Um den Herausforderungen als Unternehmer gewachsen zu sein, müssen Sie früh entscheidende Weichen stellen. Nachdem für die eigene Praxisniederlassung der richtige Standort gefunden, die Finanzierung bewilligt, die notwendigen Verträge unterzeichnet und die entsprechenden Versicherungen abgeschlossen sind, hören Planung und Organisation bis zur Eröffnung nicht auf – unabhängig davon, um welche Form des Praxiseinstiegs es sich handelt.

Nadja Alin Jung, Frankfurt am Main

## Phase 1:

### *Vor allem Tun – Strategie & Ziele setzen*

Starten Sie nicht ohne Konzept und Strategie. Einer Ihrer ersten Schritte sollte die Definition Ihrer Praxisvision sein. Investieren Sie diese Zeit, denn es wird sich später auszahlen. Fragen Sie sich, welche Ziele Sie kurz- und langfristig erreichen wollen und stimmen Sie Ihre Maßnahmen darauf ab.

Gerade im Bereich der Patientenkommunikation ist eine klare Ausrichtung und Positionierung von Beginn an unerlässlich. Hierzu zählt auch die Festlegung, welche Patientenzielgruppe angesprochen werden soll. Demografischer und sozialer Hintergrund der Zielgruppe und Einzugsgebiet sind grundlegend festzulegen, um die gesamten Marketingmaßnahmen entsprechend zu koordinieren. Dies ist sowohl für die Kommunikation des Leistungsspektrums als auch für die Festlegung von Öffnungszeiten, dem Aufbau eines Preiskonzepts und der Art der Werbemaßnahmen entscheidend. Avisieren Sie vorwiegend Berufstätige als Klientel, ist es sinnvoll, Öffnungs-

zeiten entsprechend in die frühen Morgenstunden bzw. in den Abend hinein auszudehnen und beispielsweise einen WLAN-Bereich im Wartezimmer einzurichten. Möchten Sie in Ihrer Praxis Alterszahnheilkunde fokussieren, rücken Sie Behandlungsschwerpunkte wie Parodontologie, Implantologie und Prophylaxe in den Mittelpunkt und prüfen Sie die verkehrstechnische Erreichbarkeit wie auch die Barrierefreiheit innerhalb der Praxis selbst.

## Phase 2:

### *Erfolgsfaktor Projektmanagement*

Die Praxisniederlassung ist wie Ihr persönliches Projekt – handeln Sie danach. Arbeiten Sie mit Methoden und Werkzeugen des Projektmanagements. Hierzu gehört die strukturierte Planung Ihrer Aktivitäten – Schritt für Schritt. Wichtig ist es, sämtliche Maßnahmen mit einer zeitlichen Deadline zu verknüpfen und entsprechende Kosten wie auch benötigte Ressourcen klar zu beziffern. So lässt sich durch ein professionelles Projektmanagement der gesamte Prozess effektiv steuern und kontrollieren. Auf diese Weise er-

halten Sie die notwendige Transparenz, um das Gesamtprojekt „Praxisniederlassung“ erfolgreich zum Abschluss zu bringen und mögliche Unwägbarkeiten rechtzeitig zu erkennen.

## Phase 3:

### *Überzeugenden Außenauftritt gestalten*

Suchen Sie sich zur Gestaltung Ihres Außenauftritts eine zu Ihnen passende Werbeagentur. Legen Sie ein Marketingbudget fest, holen Sie Angebote ein und entscheiden Sie sich erst dann. Stellen Sie ein Briefing für die Werbeagentur auf. Formulieren Sie, welche Zielgruppe Sie ansprechen wollen, welches Konzept und welche langfristigen Ziele Sie mit der Praxis verfolgen. Dies ist wichtig, um ein individuell auf Sie abgestimmtes Ergebnis von der Werbeagentur zu erhalten. Bedenken Sie hierbei die zuvor in der Strategieplanung festgelegte Ausrichtung – Sie werden feststellen, dass die Zielpriorisierung aus Phase 1 zur genauen Positionierung dringend notwendig ist.

Zudem ist es ratsam, sich mit einem groben Farbkonzept zu beschäftigen.

Dieses sollte sich sowohl bei der Praxiseinrichtung, dem Logo, der Geschäftsausstattung wie Visitenkarten, Geschäftspapier, Praxisschildern als auch bei der Praxiskleidung durchziehen. Es wird Sie also für die nächsten Jahre begleiten und sollte somit Ihren persönlichen Geschmack widerspiegeln.

Besonderes Augenmerk gilt der Gestaltung des Patientenbriefes bzw. Informationsbriefes zur Vorstellung Ihrer Person. Ein solches Schreiben sollte sowohl bei einer Neugründung als auch bei einer Praxisübernahme oder einem Einstieg in eine Mehrbehandlerpraxis versendet werden. Verfassen Sie das Schreiben unbedingt selbst oder erstellen Sie zumindest ein umfangreiches Briefing für den verfassenden Texter. Heben Sie Ihre Kernkompetenz hervor, das, was Sie als Behandler einzigartig macht und beschreiben Sie die Werte, die Ihnen persönlich bei der Patientenversorgung wichtig sind. Der Fokus sollte ganz klar den Nutzen, den Ihre Leistung bringt, in den Vordergrund stellen.

Die Werbeagentur konzeptioniert für Sie Logo, Internetauftritt, Geschäftsausstattung, Werbemittel und Eröffnungsveranstaltung. Doch die Verantwortung, ein Praxis-Corporate Identity zu schaffen und das auf der Internetseite dargestellte Praxisbild in den Behandlungsalltag zu transportieren, obliegt Ihnen. Die definierten Praxiswerte müssen sich auf allen Ebenen, vom Verhalten des Praxisteam nach innen und außen, über die Kommunikation und den Stil der Praxis, bis hin zum Service am Patienten wiederfinden.

#### Phase 4:

##### *Personalverantwortung übernehmen*

Personal ist eines der herausforderndsten Themen der Selbstständigkeit. Sowohl die Übernahme von bestehendem Personal als auch die Suche nach Neuem kann einige Hindernisse bergen.

Bei einer Praxisübernahme können Sie sich das Personal meist nicht selbst aussuchen, sondern übernehmen es

inklusive der bereits bestehenden Arbeitsverträge vom Vorgänger. Entscheidend ist es, hier die vorhandenen Arbeitsverträge aufmerksam zu prüfen, um sich einen Überblick über die jeweiligen Konditionen der einzelnen Mitarbeiter zu verschaffen. Insbesondere wird sich in diesem Fall über die Zeit herausstellen, ob das bisherige Personal mit Ihrer Denk- und Arbeitsweise harmoniert und die durch Ihren Einstieg bedingten Veränderungen unterstützt und mitträgt.

Beim Recruiting von neuem Personal ist es wichtig, Ihre Anforderung an den neuen Stelleninhaber fest im Blick zu haben und Vorstellungsgespräche entsprechend vorzubereiten. Auf diese Weise sind Sie anschließend in der Lage, eine sichere Wahl zu treffen. Wichtig ist, dass Sie Vorstellungsgespräche nicht alleine führen und den Gesprächsverlauf unbedingt dokumentieren. Haben Sie sich einmal für einen Kandidaten entschieden, ist es sinnvoll, einen Arbeitsrechtler mit der Ausgestaltung des Arbeitsvertrages zu betrauen. Dieser zeigt Ihnen Ihre Möglichkeiten in der Vertragsgestaltung auf und hilft Ihnen, den neuen Arbeitsvertrag optimal zu gestalten. Vergessen Sie nicht, dass Personalkosten meist den größten Anteil an Ihren Gesamtkosten ausmachen.

Generell gilt, sowohl bei übernommem als auch bei neuem Personal, von

Beginn an ein klares Führungskonzept zu haben und Mitarbeiterverantwortlichkeiten zu definieren. Fertigen Sie Stellen- und Arbeitsplatzbeschreibungen sowie ein Organigramm an. Dies mag Ihnen vielleicht als hoher Arbeitsaufwand erscheinen, ist aber für den reibungslosen Betriebsablauf und die Transparenz über Verantwortlichkeiten von großer Bedeutung. Führen Sie von Beginn an ein Zeiterfassungs-, Urlaubs- und Vertretungssystem ein, sollte noch keines in der Praxis vorhanden sein. Schaffen Sie interne Kommunikationsstrukturen und legen Sie fest, auf welchem Weg Informationen weitergegeben werden sollen. All dies ist wichtig, um klare Standards im Bereich Personalmanagement zu setzen und den Überblick zu behalten.

Vergessen Sie bei allen Maßnahmen nicht, dass Ihre Mitarbeiter ein wesentlicher Faktor für Ihren Praxiserfolg sind. Steigern Sie die Motivation, Eigenverantwortung und Teamfähigkeit Ihrer Mitarbeiter und achten Sie von Anfang an auf ein gutes Arbeitsklima. So nutzen Sie das vorhandene Potenzial Ihres Teams optimal.

#### Phase 5:

##### *Veränderungen führen*

Folgender Herausforderung müssen Sie sich stellen: Sie sind nun der Personalverantwortliche! Ihre Stellung zum Personal ist nun eine andere als zuvor als angestellter Zahnarzt.





Konnten Sie sich bisher im Angestelltenverhältnis bei Interessenskonflikten zwischen Ihrem Chef und Ihren Helferinnen neutral verhalten, müssen Sie nun eindeutig Stellung beziehen und Ihre Position als Arbeitgeber vertreten. Sie sind Ansprechpartner für Gehaltsforderungen, Urlaub, Mitarbeiterkonflikte und alle weiteren Anliegen. Zwischen betriebswirtschaftlichen und sozialen Interessen gilt es abzuwägen. Vom angestellten Dasein kommend, ist es oft schwierig, sofort einen klaren Führungsstil zu verfolgen. Hinzu kommt, dass nicht jeder Angestellte frischem Wind im Arbeitsalltag positiv gegenüber steht. Veränderungen bedeuten immer einen höheren Aufwand an Energie und Zeit. Unter diesen Umständen möchten die meisten Menschen nur sehr ungern ihre „Komfortzone“ verlassen und aktiv die Phase der Neuorientierung mitgestalten. Sie haben es also schlimmstenfalls mit Widerständen des Praxisteam gegen Ihren neuen Kurs zu tun. Für Außenstehende mag es amüsant erscheinen, wenn sich Ihr Personal im Empfangsbereich wie im heimischen Wohnzimmer verhält, von Datenschutz bei der Patientenannahme keine Ahnung hat und den Begriff Service im Fremdwörterbuch nachschlagen müsste. Doch für Sie kann es auf Dauer sehr zermürend und die Konsequenzen einschneidend sein. Ein negatives Praxisklima, Missmanagement oder gar Fehlverhalten bemerkt auch

der Patient. Es verunsichert oder ärgert ihn und verhindert schlimmstenfalls sein Wiederkommen in die Praxis.

Daher ist es entscheidend, eine klare Linie und ein Konzept des Veränderungsprozesses zu haben und dieses den Mitarbeitern zu vermitteln. Lassen Sie keine Möglichkeit aus, Ihre neue Richtung zu kommunizieren: Nutzen Sie Teammeetings, Mitarbeitergespräche und schaffen Sie direkt von Beginn an ein positives Klima für Veränderungen. Wichtig ist es, in Bezug auf die Neuausrichtung Ihre Stellung als Führungskraft richtig einzusetzen. Führen Sie die Betrachtungsweise Ihrer Mitarbeiter den Wandel betreffend und sichern Sie sich die notwendige Unterstützung Ihres Teams. Denn nur mit einem engagierten Team, das Ihre Praxisvision mitträgt, gelingt eine gekonnte Umsetzung in die Realität.

#### Phase 6:

##### *Organisation ist alles*

Verschaffen Sie sich zunächst einen ersten Überblick über die bestehende Struktur und Organisation der Praxis. Beginnen Sie mit der Überprüfung der vorhandenen Arbeitsmittel, sofern es sich um eine Praxisübernahme handelt. Sichten Sie übergebene und bisher verwendete Materialien im Hinblick auf die für Sie notwendigen Arbeitsmittel. Bestellen Sie ggf. fehlende Arbeitsmittel nach und beleuchten Sie bei dieser Gelegenheit auch das beste-

hende Beschaffungs- und Lagerhaltungswesen und entsprechende Verantwortlichkeiten. Vergessen Sie hierbei nicht, dass nun nicht mehr ausschließlich das Vorhandensein von medizinischen Produkten relevant für Sie ist. Auch der Bestand von Büromaterial, Zeitschriften, Patientenge tränken und schlichten Reinigungs- und Hygieneartikeln ist nun von Interesse für Sie. Betrachten Sie auch die EDV-technische Ausstattung der Praxis. Wird noch mit Karteikarten gearbeitet, sollten Sie sich dringend mit einer digitalen Umstellung auseinandersetzen.

Widmen Sie sich anschließend aufmerksam der Arbeitsablauforganisation der Praxis. Wichtig ist es, diese ebenfalls von Anfang an reibungslos und effizient zu gestalten. Bürokratie und damit verbundene hohe Verwaltungskosten machen auch vor medizinischen Einrichtungen nicht halt. Umso wichtiger ist es, Arbeitsbereiche professionell zu strukturieren. Erarbeiten Sie Methoden zur Optimierung von Verwaltungs- und Arbeitsabläufen, um Fehler zu vermeiden, Zeit einzusparen und Kosten nachhaltig zu senken. Durch erfolgreiches Prozessmanagement, klare Strukturen und Verantwortlichkeiten gewinnen Sie Transparenz über einzelne Arbeitsschritte. Dies versetzt Sie in die Lage, sämtliche Tätigkeiten schnell und einfach bewerten und kontrollieren zu können.

Sie steigern somit nicht nur die Produktivität und ein positives Arbeitsklima, sondern auch nachhaltig die Patientenzufriedenheit.

#### Phase 7:

##### *Qualitätsmanagement von Anfang an im Blick*

Qualitätsmanagement (QM) richtig eingesetzt, wird auf Dauer eine große Arbeitserleichterung sein.

QM verpflichtet Sie dazu, eine Systematik zu entwickeln und eine Prozessorganisation aufzubauen, die sich individuell an Ihren Praxisabläufen orientiert. So behalten Sie stets den Überblick. Was zu erledigen ist, wie es zu erledigen ist, von wem und bis wann

ist Ihnen jederzeit ersichtlich. Durch ein effektiv und lückenlos umgesetztes QM befolgen Sie nicht nur die gesetzlichen Bestimmungen, sondern erhöhen auch die Leistungsfähigkeit Ihrer Praxis.

Verstehen Sie QM als Fahrplan, um Fehler zu vermeiden, Kosten- und Zeit einzusparen und sich kontinuierlich zu verbessern. Folgende Schritte sollten Sie dabei berücksichtigen:

- Fertigen Sie Stellen- und Arbeitsplatzbeschreibungen wie auch ein Organigramm an (dieses sollten Sie bereits in Phase 4 erledigt haben)
- Strukturieren Sie Ihre Arbeitsprozesse und standardisieren Sie Verwaltungsabläufe (dies sollten Sie bereits in Phase 6 abgeschlossen haben)
- Stellen Sie das Einhalten gesetzlicher Anforderungen in den Bereichen Hygiene, Arbeitsschutz und im Personalwesen sicher
- Halten Sie regelmäßig Teammeetings ab und gestalten Sie diese QM-konform
- Implementieren Sie ein Beschwerde- und Fehlermanagement
- Nach der Durchleuchtung des Bestell- und Lagerwesens in Phase 6 bauen Sie dieses nun effizient auf und etablieren ein Lieferantenmanagement
- Stellen Sie direkt von Beginn an eine Dokumentation sicher
- Implementieren Sie innerhalb eines Jahres Patienten-, Mitarbeiter- und Lieferantenbefragungen
- Führen Sie nach dem 1. Jahr Ihrer Praxistätigkeit ein internes Audit zur Überprüfung und Realisierung Ihrer Maßnahmen durch

Die Realisierung dieses Maßnahmenkataloges kostet zunächst Zeit, doch das Ergebnis zahlt sich auf Dauer in Erleichterung, Sicherheit und Zeitersparnis aus.

Bei Beachtung der beschriebenen 7 Phasen zum Praxiseinstieg sind Sie für „die Basics“ schon gut gerüstet. Aber auch mit unvorhersehbaren Ereignissen oder Besonderheiten müssen Sie

rechnen. Verlieren Sie dann nicht die Nerven, denn gerade Fehl- oder Kurzschlussentscheidungen in der Anfangsphase können teure Konsequenzen haben. In den ersten Monaten der Selbstständigkeit müssen Sie ein hohes Arbeitsstundenaufkommen pro Woche einkalkulieren. Doch wirtschaften Sie sorgfältig mit Ihrer Zeit und Ihren persönlichen Ressourcen. Mehrbelastung in der ersten Zeit Ihrer Selbstständigkeit ist zwar unausweichlich, sollte aber durch festgelegte Erholungsphasen ausgeglichen werden. Blocken Sie sich unbedingt Urlaubsauszeiten im Bestellbuch. Ohne Erholung bleibt sonst, früher oder später, die Effizienz auf der Strecke.

Do's:

- Strategie und Ziele festlegen
- Positionierung und USP (Alleinstellungsmerkmal) definieren, um ideale Patienten zu erkennen
- Mitarbeiter-Verantwortlichkeiten definieren
- Aufgaben delegieren
- Sie müssen nicht alles selbst machen!
- Stellenbeschreibungen erstellen
- Investieren Sie in die Qualität Ihrer Mitarbeiter
- Weiterbildungen rechtzeitig planen
- Zweite Chancen gibt es nicht
- trainieren Sie Ihr Team richtig für den perfekten Ersteindruck
- Führungskompetenz von Anfang an aufbauen
- Schaffen Sie effiziente Praxisabläufe
- prüfen Sie aber vorab die Effektivität
- Setzen Sie einen Fahrplan/Projektplan für Ihr QM auf, legen Sie auch den zeitlichen Erfüllungsrahmen fest
- QM-Werkzeuge nutzen (Arbeits-, Verfahrensanweisungen, Checklisten und Formblätter)

Dont's:

- Nicht nur die Effizienz verbessern, sondern immer auch die Effektivität hinterfragen
- Personelle Schwierigkeiten und schlechte Arbeitsatmosphäre nicht

zu lange dulden – scheuen Sie sich nicht vor Personalfreisetzung

- Hinterfragen Sie Antworten wie „das haben wir aber schon immer so gemacht“ und „dafür haben wir keine Zeit“ und akzeptieren Sie sie nicht einfach
- Übertragene Aufgaben nicht vergessen nachzuhalten und zu kontrollieren
- Verlangen Sie nichts von Ihren Mitarbeitern, was Sie nicht selbst erfüllen – denken Sie daran, Sie haben nun eine Vorbildfunktion
- Themen wie Hygiene – sind Ihren Patienten sehr wichtig – daher nicht hintenanstellen
- Selbst wenn Sie ein gutes Praxisteam haben – halten Sie immer ein Ohr am Personalmarkt – denn Personalsicherheit gibt es nicht.



## KONTAKT



**Nadja Alin Jung** ist Diplom-Betriebswirtin, zertifizierte Praxis- und Qualitätsmanagerin im Gesundheitswesen und Geschäftsführerin des Unternehmens m2c | medical concepts & consulting. Das Unternehmen hat sich auf individuelle Beratungskonzepte für Zahnärzte, sowohl für Existenzgründer als auch für bereits etablierte Praxen, spezialisiert. Zusätzlich zur Beratung begleitet m2c die Ärzte auch aktiv bei der Maßnahmenumsetzung.

m2c | medical concepts & consulting  
info@m-2c.de  
www.m-2c.de

# KOMMUNIKATION

## leicht gemacht



Das Wort Kommunikation kommt aus dem Lateinischen „communicare“ und bedeutet „teilen, mitteilen, teilnehmen lassen, gemeinsam machen, vereinigen“. Kommunikation ist die Kunst, mit Ihren Kunden erfolgreich umzugehen, also zu kommunizieren. Haben Sie sich schon mal die Frage gestellt, was Sie tun müssen, um Patienten emotional für sich zu gewinnen?

Reinhard Homma, Ettlingen

**G**rundsätzlich hat jeder Mensch das Bedürfnis, sich auszutauschen. Ihre Patienten haben das Bedürfnis, offen Dinge anzusprechen, die ihnen wichtig sind – ohne dabei missverstanden zu werden. Sie möchten gerne ihre Wünsche und Gefühle mitteilen – ohne dabei persönliche Beziehungen aufs Spiel zu setzen. Das Ziel der erfolgreichen Kommunikation ist nicht nur zu sagen, was Sie denken, sondern in erster Linie, dass Ihr Gesprächspartner wirklich versteht, was Sie ihm mitteilen, was Sie ihm begreiflich machen wollen.

Die Anforderungen im Gesundheitsmarkt steigen. Wir befinden uns in einer Zeit mit unendlich vielen Chancen und ständig wachsenden Herausforderungen. Deshalb ist es wichtig, dass jeder seine persönlichen Talente erkennt, sie zu Stärken macht und damit seinen Erfolg sichert.

### Aktives Zuhören ist der erste Schritt von gelungener Kommunikation

Um qualifizierte Kommunikation durchführen zu können, ist die Grundvoraussetzung das aktive Zuhören. Mit dem aktiven Zuhören sprechen Sie Ihren Gesprächspartner emotional an und vermitteln ihm dadurch, du bist mir wichtig und ich nehme dich ernst. Aktives Zu-

hören bedeutet: die Aussagen des Gesprächspartners in eigenen Worten widerzuspiegeln und das ohne Interpretationen. Das funktioniert nur, wenn Sie den Kopf frei haben und auf die Mitteilung Ihres Gesprächspartners reagieren. In diesem Moment dürfen Sie mit Ihren Gedanken und Gefühlen nicht woanders sein, ansonsten hören Sie nicht das, was Ihr Gesprächspartner Ihnen sagt.

.....

„Um qualifizierte Kommunikation durchführen zu können, ist die Grundvoraussetzung das aktive Zuhören.“

.....

### Preis und Leistung müssen im richtigen Verhältnis dargestellt werden

Es fällt mir bei meinen Kommunikationsanalysen immer wieder auf, dass weder die Mitarbeiter noch der Zahnarzt selbst in der Lage sind, ihre qualifizierten Leistungen dem Kunden erfolgreich anzubieten und zu verkaufen. Sicherlich ist es wichtig, ein strukturiertes Kommunikationskonzept zu haben und

dieses auch umzusetzen. Nur was hilft das beste Konzept, wenn Mitarbeiter und Zahnarzt Angst bzw. ein schlechtes Gewissen haben, diese Gespräche zu führen. Dann kommen solche Aussagen wie: „Im Grunde genommen müsste doch die Kasse diese Leistungen bezahlen.“ Sie tut es aber nicht. Wenn Ihre Mitarbeiter negativ gepolt sind und beim Verkaufsgespräch darüber nachdenken, wie es in ihrer eigenen Brieftasche aussieht, also ob sie sich das selbst leisten würden bzw. könnten, wird es nichts mit einem erfolgreichen Gespräch. In vielen Fällen besteht das Problem des Praxisteam in der Darstellung von Preis und Leistung.

Haben Sie keine Angst, Ihre Leistungen beim Patienten anzubieten bzw. klar zu kommunizieren. Gesundheit ist bei der Bevölkerung ein sehr hohes Gut und die Menschen sind bereit für sinnvolle Leistungen entsprechendes Geld auszugeben. Gehen Sie mit Begeisterung und Leidenschaft in Ihre Kundengespräche! Der Patient von heute ist Kunde und will als solcher behandelt werden. Er ist besser informiert und ein kritischer und selbstbewusster Verbraucher. Nur wenn Sie ab sofort mit einer positiven Grundeinstellung in Ihre Gespräche gehen, können Sie sich auf dem hart umkämpften Gesundheitsmarkt behaupten. Er-

folgreiche Kommunikation bedeutet die richtige Strategie zu erlernen und anzuwenden, und das kann jeder. Entscheidend ist dabei das „WOLLEN“ von allen im Praxisteam. Deshalb muss das Ziel sein, sich vom Amateur zum Profi zu entwickeln. Sprache ist die beste Möglichkeit, Ihre Patienten von Ihren Leistungen zu überzeugen und sie langfristig an die Praxis zu binden. Das funktioniert nicht alleine durch das Lesen von Büchern, sondern erfordert regelmäßiges Kommunikationstraining. Damit es für beide Seiten ein positives Gespräch wird, sind gewisse Grundlagen des Verkaufens wesentlich. Es ist entscheidend, mit einer positiven Einstellung in das Verkaufsgespräch zu gehen. Drei wichtige Eigenschaften sind dabei:

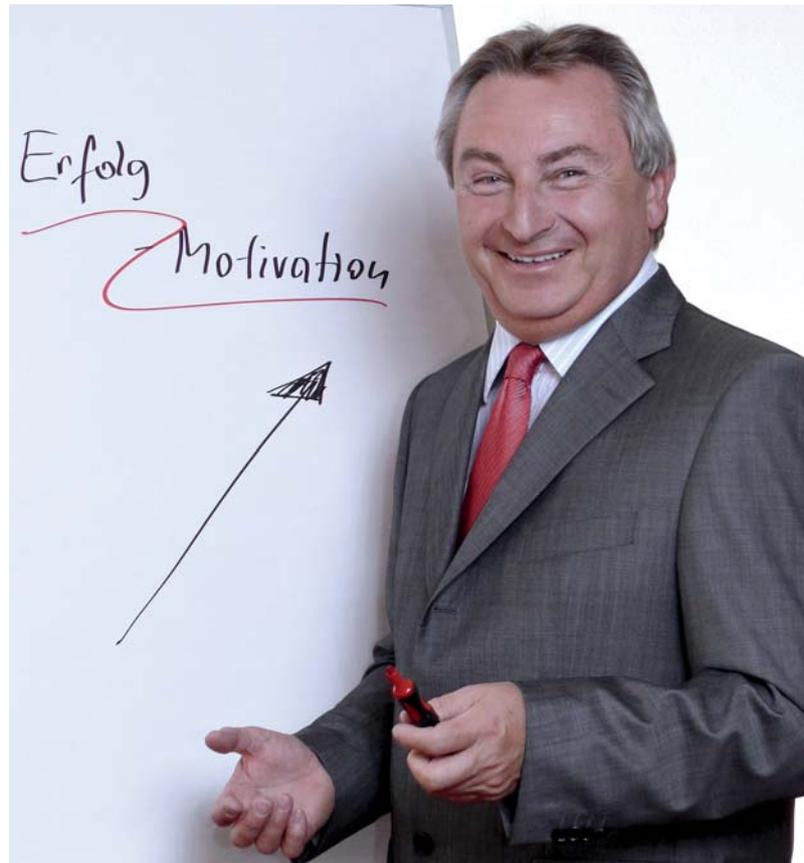
*Empathie: Einfühlung in den Kunden und Verständnis für die Beweggründe seines Denkens und Handelns aufbringen.*

*Akzeptanz: Den Kunden mit seinen Eigenarten, Besonderheiten, Ideen und Meinungen annehmen.*

*Echtheit: Die eigene Glaubwürdigkeit vermitteln, die eigene Sprache benutzen und das Verhalten wählen, das zu einem selbst und dem Kunden passt.*

Wenn Sie glauben, dass es bei der Kommunikation nur auf die richtige Wahl der Worte ankommt, muss ich Ihnen sagen: Das ist falsch. Verschiedene Untersuchungen haben gezeigt, was bei der qualifizierten Kommunikation ausschlaggebend ist: die Worte zu 7%, die Stimme zu 38% und die Körpersprache zu 55%.

Die Glaubwürdigkeit läuft über die Beziehungsebene ab, wie z.B. Stimme (Tonation), Aussehen, Körpersprache und der Sympathiewert. Das Sprichwort „Der Ton macht die Musik“ trifft den Nagel auf den Kopf. Konkret bedeutet das, dass Sie an Ihrer Tonation sowie an der Körpersprache arbeiten müssen. Optimieren Sie Ihre Sprache und nutzen die Macht der Worte. Denken Sie immer daran, dass Entscheidungen, die Ihre Kunden treffen, hauptsächlich im Unterbewusstsein ablaufen und einen



emotionalen Charakter haben. Deshalb müssen Ihre Gespräche die emotionale Motivation berücksichtigen.

#### **Bedarfsanalyse ermittelt Kundenbedürfnisse**

Damit Sie Ihre Kunden qualifiziert beraten können, müssen Sie eine Bedarfsanalyse durchführen. Damit erfragen und erkennen Sie die individuellen Motive bzw. Bedürfnisse Ihrer Kunden. Wenn Sie Ihre Leistung mit den individuellen Motiven und Bedürfnissen Ihres Kunden in Beziehung setzen, sind Sie in der Lage, das passende Angebot zu formulieren und den persönlichen Nutzen dieser Leistung auf der richtigen Ebene zu kommunizieren.

Das bedeutet nicht, überwiegend auf der Ratioebene zu kommunizieren, indem Sie Fachwissen vermitteln, sondern mehr Emotionen zu wecken bzw. anzusprechen. Ihr Patient trifft seine Entscheidungen zu 1/7 auf der Sachebene, also im Ratiobereich, und zu 6/7 auf der Gefühlsebene, also die typische Bauchentscheidung. Sie werden selbst feststellen, dass über die Gefühlsebene Pri-

vatleistungen leichter und erfolgreicher zu verkaufen sind.

Ein weiteres Erfolgsgeheimnis beim Verkauf von Privatleistungen liegt in der Menschenkenntnis. Damit steigern Sie die Sozialkompetenz und können ein vertrauensvolles Verhältnis zu Ihrem Kunden aufbauen. Wenn Sie vertrauens-erweckend sind, sind Sie auch erfolgreich im Gespräch.

Erfolgreiche Kommunikation ist kein Zufall. Es ist wie im Sport. Sie müssen trainieren und trainieren, um dann Spitzenleistungen im Sinne Ihrer Patienten zu erzielen.

#### **KONTAKT**

Reinhard Homma  
MediGram  
Rheinstr. 27, 76275 Ettlingen  
Tel.: 0 72 43/7 82 08  
Fax: 0 72 43/33 27 48  
Mobil: 0172/7 29 05 42  
E-Mail: homma@medigram.de  
www.medigram.de





# Grundsätze der **RECHNUNGSLEGUNG** in der GOZ



Beim Arzt-Patienten-Verhältnis geht es um wesentlich mehr als Sympathie und Vertrauen. Welche Rechte und Pflichten der Zahnarzt dem Patienten gegenüber und umgekehrt hat, wird auf den folgenden Seiten deutlich. Am Ende dieses Verhältnisses steht die Abrechnung der geleisteten Arbeit.

Karin Backhaus, Abteilungsdirektorin ZA eG/Düsseldorf

**B**ei ärztlichen oder zahnärztlichen Maßnahmen entsteht ein privatrechtlicher Behandlungsvertrag zwischen Patient und Arzt oder Zahnarzt. Eine vertragliche Rechtsbeziehung zwischen Arzt und Zahnarzt und kostenerstattenden Stellen besteht nicht (im Gegensatz zum „Kassenpatienten“).

Mit seinem Erscheinen in der Praxis gibt der Patient zu erkennen, dass er einen Behandlungsvertrag eingehen will, mit Zustimmung zu einer konkreten Behandlung kommt der Behandlungsvertrag zustande. Laut BGB ist der Behandlungsvertrag (§ 305 BGB) ein Dienstvertrag (§ 611 ff. BGB), der zusätzlichen, zumeist einschränkenden Regelungen durch die Sozialgesetzgebung, das Zahnheilkundengesetz, die GOZ, berufsrechtliche Regelungen usw. unterliegt. Danach verpflichtet sich der Zahnarzt zur Erbringung einer Leistung nach den anerkannten Regeln der Kunst, also einer lege artis-Behandlung. Ein Erfolg der Behandlung wird nicht geschuldet.

Mit der Erbringung der zahnmedizinischen Leistungen wird nach den einschlägigen Regeln eine Gegenleistung fällig. Hier wirkt allerdings bereits die erste Einschränkung: Die Vergütung wird erst fällig, wenn dem Zahlungspflichtigen eine den Vorschriften der

GOZ entsprechende Rechnung erteilt worden ist. Eine Vergütung für zahnmedizinisch nicht notwendige Leistungen kann nicht berechnet werden, es sei denn, diese werden vom Zahlungspflichtigen ausdrücklich verlangt und in der Rechnung als solche nach § 1 (1+2) ausgewiesen oder nach § 2 (3) GOZ vereinbart.

Aus dem Behandlungsvertrag ergeben sich aber auch Nebenpflichten, so z. B. eine Pflicht zur umfassenden Aufklärung, zur umfassenden Dokumentation und z. B. auch die Verpflichtung, dass der Arzt/Zahnarzt seinem Patienten die erforderlichen Auskünfte erteilt, die zur Erstattung der ihm zustehenden Erstattung erforderlich sind – dies nicht unbedingt unentgeltlich.

### Wer ist Vertragspartner der Zahnarztpraxis und damit Rechnungsempfänger?

Der Behandlungsvertrag kommt zwischen dem Zahnarzt und dem volljährigen, tatsächlich behandelten Patienten zustande. Dies gilt auch dann, wenn er über seinen Ehepartner bzw. ein Elternteil „mitversichert“ ist. Der volljährige, tatsächlich behandelte Patient ist als Zahlungspflichtiger derjenige, dem eine der GOZ entsprechende Rechnung erteilt werden muss, damit die Vergütung fällig wird (§ 611 BGB i.V.m. § 10 GOZ).

Ehepartner des behandelten Patienten können im Rahmen einer Gesamtschuldnerschaft für die Begleichung einer Honorarforderung dann herangezogen werden, wenn es sich bei dem Behandlungsvertrag um ein Geschäft zur angemessenen Deckung des täglichen Lebensbedarfs der Familie handelt (§ 1357 BGB). Wann es sich um ein derartiges Geschäft handelt, richtet sich nach dem jeweils konkreten Einzelfall. Bei der Behandlung von Kindern kommt der Behandlungsvertrag grundsätzlich mit dem Elternteil zustande, der das Kind zur Behandlung bringt und sich als Zahlungspflichtiger zu erkennen gibt.

Auch hier kann ggf. eine Gesamtschuldnerschaft beider Elternteile infrage kommen. Bei getrennt lebenden oder geschiedenen Eltern sind Sorgerechtsfragen und sich daraus ggf. ergebende Bevollmächtigungen, Versicherungsverhältnisse und evtl. Unterhaltsverpflichtungen im Innenverhältnis zwischen den Elternteilen zu regeln. Eine Bewertung aller sich aus der konkreten Situation der Betroffenen ergebenden Detailfragen ist nur in Kenntnis aller relevanten Fakten, nicht aber all-gemeinverbindlich möglich.

Fazit:

Um jeglichen Schwierigkeiten bei der Realisierung der Forderung aus dem Wege zu gehen, kann nur empfohlen

werden, die Rechnung immer auf den volljährigen, tatsächlich behandelten Patienten auszustellen bzw. bei Minderjährigen auf den Elternteil, der das Kind zur Behandlung gebracht hat.

### Die Aufklärungspflicht des Zahnarztes

Eine zahnärztliche Behandlungsmaßnahme kann den Straftatbestand einer Körperverletzung erfüllen, wenn sie ohne Aufklärung erfolgt ist und nicht von der ausdrücklichen Einwilligung des Patienten gedeckt ist. Auch ein kunstgerechter Eingriff, der ohne wirksame Einwilligung des Patienten durchgeführt wird, ist eine Straftat.

Mit seiner Einwilligung verwandelt der Patient die Körperverletzung in eine legitime Heilbehandlungsmaßnahme!

Die Einwilligung des Patienten ist aber unwirksam, wenn der Zahnarzt nicht zuvor umfassend aufgeklärt hat. Aufklärungshilfen in Form von Formularen, Zeichnungen usw. ersetzen in keinem Fall das persönliche Gespräch zwischen Zahnarzt und Patient. Die wirksame Einwilligungserklärung des Patienten in eine Behandlung setzt grundsätzlich voraus, dass er in umfassender Weise über alternative Behandlungsmöglichkeiten und über die Risiken der danach in Übereinstimmung zwischen Zahnarzt und Patient gewählten Behandlung aufgeklärt wurde. Nur derjenige kann wirksam einwilligen, der sich der Bedeutung und der Tragweite des vorgesehenen Eingriffes bewusst ist und der vorher – beraten durch den Zahnarzt – selbst entscheidet, welche der genannten Möglichkeiten er auf sich nimmt.

Entscheidend – im Klagefall – ist der Umstand, dass im Rahmen der dokumentierten Aufklärung dem Patienten bewusst gemacht wurde, dass nicht eine Behandlungsmethode die ultima ratio sei, sondern es auch ernst zu nehmende Alternativen gibt. Die rechtliche Folge einer wirksamen Einwilligung ist die Entlastung des Zahnarztes in strafrechtlicher Hinsicht.

Der Zahnarzt handelt nur rechtmäßig, wenn drei Voraussetzungen erfüllt sind:

- Der Patient hat nach umfassender Aufklärung sein Einverständnis erklärt.
- Der Eingriff muss indiziert sein.
- Die Behandlung muss lege artis erfolgt sein.

Aufgrund fehlender oder nicht ordnungsgemäßer Aufklärung kann der Zahnarzt auf Schadensersatz und Schmerzensgeld verklagt werden.

Die Aufklärung umfasst:

- Diagnose
- Prognose
- Behandlung und Alternativen
- Risiken
- Kosten

Mit Behandlungsalternativen sind alle anderen Behandlungsmöglichkeiten angesprochen, die Unterschiede bezüglich der Wirksamkeit, in der Intensität des Eingriffes und der Erfolgssicherheit aufweisen. Stehen zwei vollwertige Behandlungsmethoden nebeneinander, die sich aber in der Intensität des Eingriffes, in den Folgen und in der Erfolgssicherheit unterscheiden, muss der Zahnarzt hierüber ausführlich aufklären.

Bei der Risikoauflklärung müssen Informationen über die Gefahren des zahnärztlichen Eingriffes vermittelt werden, so sie mit der Eigenart eines Eingriffes spezifisch verbunden sind. Hier spielt die Häufigkeit des Auftretens keine Rolle. Gemeint sind mögliche dauernde oder vorübergehende Nebenfolgen, die sich auch bei fehlerfreier Durchführung und gebotener Sorgfalt des Eingriffes nicht mit Gewissheit ausschließen lassen.

Eine Verletzung der Risikoauflklärung ist auf jeden Fall gegeben, wenn z.B. eine Implantation als risikolos und völlig harmlos dargestellt wird. Der Patient muss sich frei und ohne Zeitdruck entscheiden können. Der Zahnarzt sollte keinesfalls versuchen, den Abwägungsprozess des Patienten zu verkürzen oder gar zu verhindern. Der Patient muss – vor Gericht – den Behandlungsfehler beweisen, der Zahnarzt eine ordnungsgemäße Aufklärung bzw. die Ein-

willigung des Patienten. Diese Maßnahmen sind ordnungsgemäß dokumentiert.

Der Zahnarzt kann die Aufklärung des Patienten notfalls auch dadurch nachweisen, dass er erklärt, er führe die Aufklärung bei solchen Fällen immer ordnungsgemäß und umfassend aus. Eine Bestätigung dessen könnte in diesem Fall durch z.B. eine Mitarbeiterin erfolgen.

Bei Gericht bekommt nicht immer derjenige Recht, der im Recht ist, sondern derjenige, der sein Recht auch beweisen kann. Wer die Beweislast trägt, ist insofern häufig vorentscheidend.

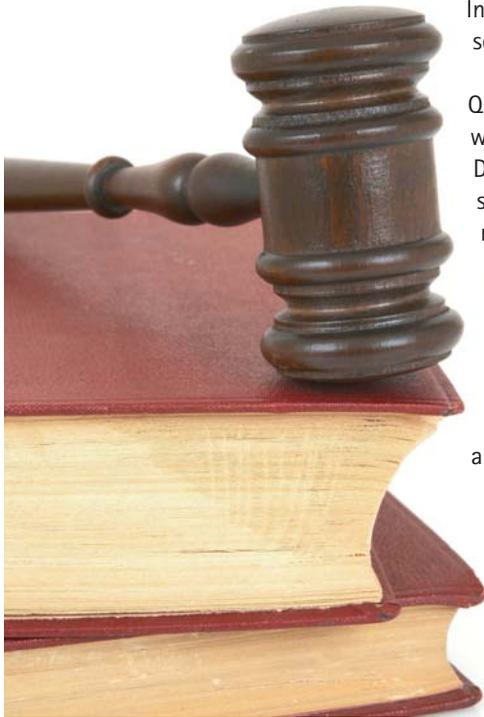
Eine sorgfältige Aufklärung schafft Vertrauen. Eine sorgfältige Aufklärung steht für sorgfältige Behandlung. Eine sorgfältige Dokumentation schafft Sicherheit. Eine sorgfältige Dokumentation steht für gesicherte Behandlung.

### Die Dokumentationspflicht des Zahnarztes

Der Zahnarzt ist zur umfassenden Dokumentation verpflichtet, nicht nur berufsrechtlich, sondern auch vertraglich gegenüber dem Patienten.

Daraus ergibt sich, dass der Zahnarzt dem Patienten die Behandlungsunterlagen gegen Kostenerstattung in Kopie aushändigen muss oder aber in die Originale Einsicht zu gewähren hat. Originale müssen nicht ausgehändigt werden, Kopien schon. Das gilt auch für Röntgenaufnahmen (Eigentum des Zahnarztes).

Aus den Krankenunterlagen sollen sich alle relevanten Punkte der Anamnese, Diagnose, Therapie und sonstige Behandlungsmaßnahmen ergeben. Nach der Rechtsprechung müssen die Krankenunterlagen für den Patienten lesbar und nachvollziehbar sein. Der Patient hat aber keinen Anspruch auf Vorlage einer maschinengeschriebenen Abschrift der Unterlagen unter Aufschlüsselung der Kürzel der Facharzt- ausdrücke. Dazu könnte er einen Sachverständigen hinzuziehen.



Indikation einer prothetischen Versorgung unterstellt wurde.

Quelle: Jens-Peter Jahn, Fachanwalt für Medizinrecht, Kanzlei Dr. Halbe & Partner (Köln/Berlin), siehe auch: [www.medizinrecht.com](http://www.medizinrecht.com)

### GOZ § 1 (1+2) Anwendungsbereich

(Verlangensleistungen von in der GOZ enthaltenen Leistungen, z.B. Ersatz intakter Füllungen auf Wunsch des Patienten)

(1) Die Vergütungen für die beruflichen Leistungen der Zahnärzte bestimmen sich nach dieser Verordnung, soweit nicht durch Bundesgesetz etwas anderes bestimmt ist.

Besondere Bedeutung gewinnt die Dokumentation im Rechtsstreit mit dem Patienten. Richtet sie sich zunächst eindeutig nach therapeutischen Gesichtspunkten, ist sie ordentlich und sauber geführt, kann sie überragende Beweisfunktion gewinnen.

Nach gängiger Praxis können Unzulänglichkeiten der Dokumentation zu Beweiserleichterung im Haftpflichtprozess zugunsten des Patienten führen, nicht dokumentierte Behandlung gilt i.d.R. als nicht existent.

Die Erhebung und Dokumentation von Ausgangsbefunden bei Beginn einer zahnärztlichen Behandlung ist von erheblicher Bedeutung. Zwar stellt die Verletzung der Dokumentationspflichten per se keinen Behandlungsfehler dar. Wird jedoch eine dokumentationspflichtige Maßnahme nicht in den Behandlungsunterlagen vermerkt oder durch sonstige geeignete Maßnahmen dokumentiert, kann es zum Nachteil des behandelnden Zahnarztes zu einer Beweislastumkehr kommen. Dies wurde durch das Oberlandesgericht (OLG) Koblenz bestätigt (Urteil vom 29.06.2006 – 5 U 1591/05). Die Beweislastumkehr führte dazu, dass zugunsten des Patienten das Fehlen der

(2) Vergütungen darf der Zahnarzt nur für Leistungen berechnen, die nach den Regeln der zahnärztlichen Kunst für eine zahnmedizinisch notwendige zahnärztliche Versorgung erforderlich sind. Leistungen, die über das Maß einer zahnmedizinisch notwendigen zahnärztlichen Versorgung hinausgehen, darf er nur berechnen, wenn sie auf Verlangen des Zahlungspflichtigen erbracht worden sind.

Auch bei einer privaten zahnärztlichen Behandlung dürfen nicht notwendige Leistungen nur berechnet werden, wenn sie auf Verlangen erbracht worden sind. Diese Leistungen müssen in der Rechnung mit einem Zusatz wie „Verlangensleistung“ o.ä. versehen sein.

### GOZ § 2 (1+2) Abweichende Vereinbarung (Abweichende Höhe der Vergütung)

(1) Durch Vereinbarung kann eine von dieser Verordnung abweichende Höhe der Vergütung festgelegt werden.

(2) Eine Vereinbarung nach Absatz 1 zwischen Zahnarzt und Zahlungspflichtigem ist vor Erbringung der Leistung des Zahnarztes in einem Schriftstück zu treffen. Dieses muss die Feststellung enthalten, dass eine Erstattung

der Vergütung durch Erstattungsstellen möglicherweise nicht in vollem Umfang gewährleistet ist. Weitere Erklärungen darf die Vereinbarung nicht enthalten. Der Zahnarzt hat dem Zahlungspflichtigen einen Abdruck der Vereinbarung auszuhändigen.

In einer solchen Vereinbarung werden die Vergütungen im Vorhinein festgelegt und können dann nicht mehr, wie sonst üblich, während der Behandlung nach § 5 (2) bemessen, als neu festgelegt werden. Auch wenn im Einzelfall zusätzliche, vorher nicht erkennbare Schwierigkeiten oder Umstände auftreten, ist die Vergütungsvereinbarung hier bindend.

In der Rechnung genügt zunächst die Begründung: „Vergütungsvereinbarung nach § 2 (1+2)“.

Diese Vereinbarung abzuschließen ist Verpflichtung, wenn vereinbarte Beträge mit Faktoren oberhalb 3,5-fach rechtswirksam werden sollen.

### GOZ § 2 (3) Abweichende Vereinbarung (Verlangensleistungen von nicht in der GOZ enthaltenen Leistungen)

(3) Auf Verlangen des Zahlungspflichtigen können Leistungen im Sinne des § 1 Abs. 2 Satz 2, die weder im Gebührenverzeichnis noch im Gebührenverzeichnis der Gebührenordnung für Ärzte enthalten sind, und ihre Vergütung abweichend von dieser Verordnung in einem Heil- und Kostenplan schriftlich vereinbart werden.

Der Heil- und Kostenplan muss vor Erbringung der Leistung erstellt werden; er muss die einzelnen Leistungen und Vergütungen sowie die Feststellung enthalten, dass es sich um Leistungen auf Verlangen handelt und eine Erstattung möglicherweise nicht gewährleistet ist. § 6 Abs. 2 bleibt unberührt.

Die erbrachte Leistung muss verständlich beschrieben sein und wird mit einem kalkulierten Eurobetrag berechnet. Die beiderseitige Unterzeichnung ist zu beachten. Beispiele für nicht in der GOZ enthaltene Verlangensleistungen:

- Sportschutz-Einsatz
- Zahnaufhellung
- Zahnschmuck
- PZR bei kosmetischer Indikation
- Laser-Einsatz
- Hypnose

### GOZ § 5 Bemessung der Gebühren für Leistungen des Gebührenverzeichnisses

(1) Die Höhe der einzelnen Gebühr bemisst sich nach dem Einfachen bis Dreieinhalbfachen des Gebührensatzes. Gebührensatz ist der Betrag, der sich ergibt, wenn die Punktzahl der einzelnen Leistung des Gebührenverzeichnisses mit dem Punktwert vervielfacht wird. Der Punktwert beträgt 5,62421 Cent. Bei der Bemessung von Gebühren sind Bruchteile von Cent auf volle Centbeträge abzurunden.

(2) Innerhalb des Gebührenrahmens sind die Gebühren unter Berücksichtigung der Schwierigkeit und des Zeitaufwandes der einzelnen Leistungen sowie der Umstände bei der Ausführung nach billigem Ermessen zu bestimmen. Die Schwierigkeit der einzelnen Leistung kann auch durch die Schwierigkeit des Krankheitsfalles begründet sein. Bemessungskriterien, die bereits in der Leistungsbeschreibung berücksichtigt worden sind, haben hierbei außer Betracht zu bleiben. In der Regel darf eine Gebühr nur zwischen dem 1,0-Fachen und dem 2,3-Fachen des Gebührensatzes bemessen werden; ein Überschreiten des 2,3-Fachen des Gebührensatzes ist nur zulässig, wenn Besonderheiten der in Satz 1 genannten Bemessungskriterien dies rechtfertigen.

### GOZ § 10 Fälligkeit und Abrechnung der Vergütung; Rechnung

(1) Die Vergütung wird fällig, wenn dem Zahlungspflichtigen eine dieser Verordnung entsprechende Rechnung erteilt worden ist.

(2) Die Rechnung muss insbesondere enthalten:

1. das Datum der Erbringung der Leistung,
2. bei Gebühren die Nummer und die Bezeichnung der einzelnen berechneten Leistung einschließlich einer

- verständlichen Bezeichnung des behandelten Zahnes sowie den jeweiligen Betrag und den Steigerungssatz,
3. bei Gebühren für stationäre privat-zahnärztliche Leistungen zusätzlich den Minderungsbetrag nach § 7,
4. bei Wegegeld nach § 8 den Betrag und die Berechnung,
5. bei Ersatz von Auslagen nach § 9 den Betrag und die Art der einzelnen Auslage sowie Bezeichnung, Gewicht und Tagespreis verwendeter Legierungen,
6. bei nach dem Gebührenverzeichnis gesondert berechnungsfähigen Kosten, Art, Menge und Preis verwendeter Materialien.

(3) Überschreitet die berechnete Gebühr nach Absatz 2 Nr. 2 das 2,3-Fache des Gebührensatzes, ist dies schriftlich zu begründen. Auf Verlangen ist die Begründung näher zu erläutern. Die Bezeichnung der Leistung nach Absatz 2 Nr. 2 kann entfallen, wenn der Rechnung eine Zusammenstellung beigefügt ist, der die Bezeichnung für die abgerechnete Leistungsnummer entnommen werden kann. Bei Auslagen nach Absatz 2 Nr. 5 ist der Beleg oder ein sonstiger Nachweis beizufügen. Wurden zahntechnische Leistungen in Auftrag gegeben, ist eine den Erfordernissen des Absatzes 2 Nr. 5 entsprechende Rechnung des Dental-labors beizufügen; insoweit genügt es, in der Rechnung des Zahnarztes den Gesamtbetrag für diese Leistungen anzugeben. Leistungen, die auf Verlangen erbracht worden sind (§ 1 Abs. 2 Satz 2 und § 2 Abs. 3), sind als solche zu bezeichnen.

(4) Wird eine Leistung nach § 6 Abs. 2 berechnet, ist die entsprechend bewertete Leistung für den Zahlungspflichtigen verständlich zu beschreiben und mit dem Hinweis „entsprechend“ sowie der Nummer und der Bezeichnung der als gleichwertig erachteten Leistung zu versehen.

(5) Durch Vereinbarung mit öffentlich rechtlichen Kostenträgern kann eine von den Vorschriften der Absätze 1 bis 4 abweichende Regelung getroffen werden.

Voraussetzung für die Durchsetzung der Forderung des zahnärztlichen Entgelts ist ein entstandener und danach wirksam fällig gestellter Anspruch. Fälligkeit Voraussetzung für den zahnärztlichen Vergütungsanspruch ist gemäß § 10 Abs. 1 GOZ, dass der Zahnarzt dem Patienten eine den Anforderungen des § 10 GOZ entsprechende Rechnung erteilt (inhaltlich und formal fehlerfreie Rechnung).

### Verjährung

Der Honoraranspruch des Zahnarztes ist gemäß § 196 Abs. 1 Nr. 14 BGB der kurzen Verjährung von drei Jahren unterworfen. Der Lauf der Verjährungsfrist beginnt gemäß § 201 in Verbindung mit § 198 BGB mit dem Schluss des Jahres, in welchem der Vergütungsanspruch des Zahnarztes fällig geworden ist, der Zahnarzt also eine dem § 10 GOZ entsprechende Rechnung gestellt hat. Der Zahnarzt kann also durch die Wahl des Zeitpunktes der Rechnungserstellung den Verjährungsbeginn beeinflussen. Grundsätzlich ist der Zahnarzt nicht verpflichtet, die Rechnung sofort nach Behandlungsabschluss zu erstellen.

### Verwirkung

Man spricht von Verwirkung, wenn der Zahnarzt seinen Anspruch längere Zeit hindurch nicht geltend gemacht hat und der Patient sich nach dem gesamten Verhalten des Zahnarztes darauf einrichten durfte und auch eingerichtet hat, dass dieser das Recht auch in Zukunft nicht geltend machen werde (Palandt, § 242 Rdnr. 87).

Dieser längere Zeitraum lässt sich jedoch nur am konkreten Einzelfall beurteilen, wobei anzunehmen sein wird, dass der Zeitraum umso länger sein muss, je höher die Forderung des Zahnarztes ist.

## KONTAKT

Karin Backhaus  
Abteilungsleiterin ZA eG  
E-Mail: kbackhaus@za-eg.de





# Welche VERSICHERUNGEN

## kommen für mich infrage?



Der folgende Überblick hilft bei der Erstellung eines Versicherungskonzeptes für die eigene Praxis und beim Erkennen des eigenen Versicherungsbedarfs. Schnell können sich z.B. beim Abschluss einer Praxisinhaltsversicherung und einer Elektronikversicherung unnötige Doppelversicherungen ergeben. Welche Versicherung in welchem Umfang nötig ist, hängt letztlich auch von der Risikobereitschaft des Einzelnen ab.

### Praxisinhaltsversicherung

Eine Praxisinhaltsversicherung schützt die Praxiseinrichtung gegen Verlust und Beschädigung durch Einbruchdiebstahl, Vandalismus, Feuer, Leitungswasserschäden (z.B. durch Rohrbruch), Sturm und Hagel. Auch eine Betriebsunterbrechung aufgrund der durch solche Ereignisse entstandenen Schäden ist in der Regel mitversichert.

Glasbruchschäden können zusätzlich in die Versicherung eingeschlossen werden. Diese Gefahren sollten in einer Zahnarztpraxis abgedeckt werden, da die Praxiseinrichtung einen erheblichen Wert darstellt.

### (Berufs-)Haftpflichtversicherung

Eine Haftpflichtversicherung schützt gegen Schadenersatzansprüche und ist für Zahnärzte gesetzlich vorgeschrieben. Ohne eine solche Versicherung würde der Praxisinhaber in unbegrenzter Höhe für alle Schäden haften, deren er sich selbst oder seine Mitarbeiter im Rahmen der Praxistätigkeit schuldig gemacht haben. Solche Ansprüche können Personenschäden, Sachschäden oder Vermögensschäden betreffen. Eine Haftpflichtversicherung wehrt außer-

dem unberechtigte Schadenersatzansprüche ab und hat in diesem Sinne auch Rechtsschutzcharakter.

### Elektronikversicherung

Eine solche Versicherung deckt ergänzend zur Praxisinhaltsversicherung auch Schäden an elektronischen Geräten ab, die durch Bedienfehler, Über- und Unterspannung, Kurzschluss, Explosion/Implosion, Fahrlässigkeit oder höhere Gewalt entstanden sind. Wichtig ist hier, dass die Prämie im Verhältnis zum Wert der Geräte steht.

### Praxisausfallversicherung

Fällt der Zahnarzt aus Gründen wie Krankheit oder Unfall länger als einen festgelegten Zeitraum aus, übernimmt diese Versicherung alle laufenden Praxiskosten. Sie sollte Personalkosten, Nebenkosten, Miete, Zinsen, Kfz-Steuer, Energiekosten, Leasinggebühren, Abschreibungen und sonstige fortlaufende Kosten, wie z.B. Fixkosten für Kurier für das Labor, übernehmen.

Auch das Honorar für eine Vertretung oder die Abwicklungskosten im Falle einer Praxisaufgabe kann diese Versicherung decken.

### Praxis-Rechtsschutzversicherung

Besonders in den freien Berufen wie dem Zahnarztberuf gibt es eine Flut von Gesetzen und Verordnungen, Geboten und Verboten, die beachtet werden müssen. Missverständnisse oder Verstöße können rechtliche Auseinandersetzungen zur Folge haben. Der Abschluss einer Rechtsschutzversicherung schützt vor der nicht unerheblichen finanziellen Belastung, die die Kosten für Anwälte, Gerichtskosten oder Sachverständige nach sich ziehen. Eine Praxisrechtsschutzversicherung deckt ausschließlich den beruflichen Bereich ab.

.....  
„Besonders in den freien Berufen wie dem Zahnarztberuf gibt es eine Flut von Gesetzen und Verordnungen, Geboten und Verboten, die beachtet werden müssen.“  
.....

### Ärzte-Regressversicherung

Wer sein Arzneimittelbudget deutlich überschreitet, muss mit hohen Regressforderungen der Krankenkassen rechnen. Auch gegen dieses finanzielle Risiko kann man sich mit einer Regressversicherung absichern, die z.B. bei Regressforderungen wegen unwirtschaftlicher Verordnungsweise (insbesondere von Arzneimitteln), unwirtschaftlicher Veranlassung von Leistungen durch Dritte (insbesondere Sach-, Labor- und Röntgenleistungen) oder unwirtschaftlicher Auftragsüberweisung zur Diagnostik und Therapie greift. Auch wenn der Zahnarzt oder seine Mitarbeiter für eine Verletzung der Verschwiegenheit verantwortlich sind, springt diese Versicherung ein. Enthalten sein können in der Ärzte-Regressversicherung auch die Abwehr unberechtigter Regressforderungen und die Prüfung der Sach- und Rechtslage.

### Gebäudeversicherung

Befindet sich die Praxis im eigenen Haus, ist eine Gebäudeversicherung sinnvoll. Schäden am Haus und den Nebengebäuden wie einer Garage können durch Feuer, Leitungswasser, Sturm oder Hagel entstehen und werden durch die Gebäudeversicherung gedeckt.

### Personenversicherungen

Bei Personenversicherungen deckt der Versicherer das Risiko für Leib und Leben des Versicherten. Sie stehen im Gegensatz zu den Sachversicherungen, die sich auf konkrete Gegenstände oder Gebäude beziehen. Personenversicherungen begleiten uns alle schon das ganze Leben und nicht erst mit der Praxisgründung, dennoch sollen an dieser

Stelle einige besonders wichtige Personenversicherungen erwähnt werden.

### Unfallversicherung

Eine private Unfallversicherung zahlt für die finanziellen Folgen von Gesundheitsschäden, die durch einen Unfall verursacht wurden. Selbstständige sind nicht gesetzlich unfallversichert und Unfälle können zu nachhaltigen Kosten und Einbußen führen. Kernstück der Unfallversicherung ist die Invaliditätsleistung:

Bleiben als Folge eines Unfalls gesundheitliche Einschränkungen zurück, erhält man die vereinbarte Kapitalsumme. Besonders für Zahnärzte ist es sinnvoll, im Rahmen der Unfallversicherung ein Krankentagegeld zu vereinbaren, um Einkommenseinbußen als Folge eines Unfalls auszugleichen.

### Betriebliche Altersvorsorge für Mitarbeiter

Mit der Rentenreform von 2001 wurde die betriebliche Altersvorsorge stärker als bisher gefördert. Das angestellte Praxispersonal kann verlangen, dass ein Teil seines Entgeltes für eine betriebliche Altersvorsorge verwendet wird. Praxisinhaber, also der Arbeitgeber, und die Arbeitnehmer haben die Wahl zwischen einer Vielzahl von Vorsorgesystemen mit unterschiedlichen Leistungen und Bedingungen. Das Gesetz zur Verbesserung der betrieblichen Altersvorsorge (Betriebsrentengesetz) ist ein umfangreiches Regelungswerk, das mit staatlichen Förderungen einen Anreiz zur Vorsorge treffen soll. Durch diese steuerlichen Anreize für die betriebliche Altersvorsorge spart der Arzt Lohnnebenkosten.

### Lebens- und Rentenversicherung

Eine Lebensversicherung zahlt im Falle des Todes sofort ab Eingang des ersten Beitrags die volle Versicherungssumme, bei einer Rentenversicherung kann im Regelfall im Alter zwischen einer Einmalzahlung oder einer monatlichen Rente wählen. Es gibt unterschiedlichste Modelle, um sich abzusichern, die auf die individuelle Situation abgestimmt werden müssen.

### Berufsunfähigkeitsversicherung

Die Berufsunfähigkeitsversicherung versichert die eigene Arbeitskraft. Eine private Berufsunfähigkeitsversicherung schützt vor dem finanziellen Engpass bei Unfall oder Krankheit, wenn der Beruf nicht mehr ausgeübt werden kann.

Der gesetzliche Basisschutz ist nicht wirklich ausreichend, sodass eine Berufsunfähigkeitsversicherung durchaus Sinn macht, vor allem bei Menschen, die mit ihrem Einkommen eine Familie versorgen. Bei Vertragsabschluss wird die monatlich auszuzahlende Rente festgelegt, sie sollte mindestens 75%, besser 80% des Nettoeinkommens betragen.

### Private Krankenversicherung

Ob freiwillig gesetzlich krankenversichert oder privat, steht dem Zahnarzt frei. Grundlegend bieten alle Krankenversicherungen Versicherungsschutz für Zahnärzte an, es gibt aber auch spezielle Tarife für Freiberufler und Zahnärzte., die günstiger sein können und auch für pflichtversicherte Familienmitglieder nutzbar sind. (kj)



„Selbstständige sind nicht gesetzlich unfallversichert und Unfälle können zu nachhaltigen Kosten und Einbußen führen.“





# Vom Zahnarzt zum **FACHZAHNARZT**

Nach Erlangung der zahnärztlichen Approbation können Zahnärzte in einer mindestens vierjährigen Weiterbildungszeit je nach gewähltem Schwerpunkt die Gebietsbezeichnung Fachzahnarzt für Kieferorthopädie, Fachzahnarzt für Oralchirurgie, Fachzahnarzt für Parodontologie oder Fachzahnarzt für Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgie führen.

## **Fachzahnarzt für Kieferorthopädie**

Die Kieferorthopädie beschäftigt sich mit der Erkennung, Verhütung und Behandlung von Fehlbildungen des Kauorgans, von Zahnstellungs- und Bissanomalien sowie Kieferfehlbildungen, Deformierungen des Kiefers und des Gesichtsschädels. Die Weiterbildung auf dem Gebiet der Kieferorthopädie umfasst die Ätiologie und Genese der Gebissfehlbildung, die kieferorthopädische Diagnostik einschließlich kephalometrischer Untersuchungen mittels Fernröntgenaufnahmen sowie die Therapie nach anerkannten Behandlungsmethoden. Nach abgeschlossenem Zahnmedizinstudium kann eine vierjährige Fachzahnarzt Ausbildung zum Kieferorthopäden erfolgen. Davon ist ein Jahr allgemeinärztlich abzuleisten. Von der dreijährigen fachspezifischen Weiterbildungszeit müssen zwei Jahre ohne Unterbrechung am Stück in einer kieferorthopädischen Abteilung einer Universitätsklinik oder in einer kieferorthopädischen Praxis abgeleistet werden.

## **Fachzahnarzt für Oralchirurgie**

Das Gebiet umfasst die zahnärztliche Chirurgie einschließlich der Behandlung von Luxationen und Frakturen im Bereich der Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde (Kieferbruchbehandlung) sowie die entsprechende Diagnostik. Die Weiterbildung vermittelt schwerpunktmäßig folgende Ausbildungsinhalte: Pathologisch-anatomische Grundlagen, Röntgen, Diagnostik, einfache operative

Grundlagen der Kieferbruchschienug, geförderte Assistenz, spezielle und schwierige operative Eingriffe unter Berücksichtigung traumatologischer Gesichtspunkte, Versorgung von Kieferverletzungen. An ein allgemeinärztlich abzuleistendes Jahr schließen sich bei der Weiterbildung zum Facharzt für Oralchirurgie weitere drei Jahre an, die an nicht mehr als zwei Weiterbildungsstätten (Chirurgische Abteilung einer Universität für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde, kieferchirurgische Abteilung eines Krankenhauses oder oralchirurgische Praxis) abgeleistet werden soll.

## **Zahnarzt für Öffentliches Gesundheitswesen**

Die Anerkennung für das Gebiet „Öffentliches Gesundheitswesen“ wird aufgrund des Zeugnisses über das Bestehen der Prüfung an einer Akademie für Öffentliches Gesundheitswesen von der zuständigen Berufsvertretung erteilt.

## **Fachzahnarzt für Parodontologie**

Die Parodontologie ist der Bereich der Zahnheilkunde, der sich mit der Prävention, Therapie und Nachsorge von parodontalen, mukogingivalen und periimplantären Erkrankungen befasst. Eine Weiterbildung zum Fachzahnarzt für Parodontologie ist ausschließlich im Raum Westfalen-Lippe, also an der Universitätsklinik Münster, möglich. Sie umfasst ein allgemeinärztliches Jahr sowie eine dreijährige Fachzahn-

arztausbildung, von der maximal zwei Jahre Berufserfahrung in einer parodontologisch orientierten Praxis mit Weiterbildungserlaubnis angerechnet werden können. Erfolgt die Weiterbildung in einer Hochschulklinik, so können drei Jahre angerechnet werden.

## **Facharzt für Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgie**

Die Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgie ist eine ärztliche Fachrichtung, die für die Prävention, Therapie und Nachsorge sowie für die funktionelle und ästhetische Rehabilitation von Erkrankungen, Verletzungen und Fehlbildungen zuständig ist. Für die Weiterbildung ist eine Doppelapprobation in Human- und Zahnmedizin Grundvoraussetzung. Danach schließt sich die fünfjährige Facharztausbildung an, von der drei Jahre in stationärem Dienst absolviert werden müssen. Wird neben dem OP-Katalog eine weitere Anzahl plastisch-chirurgischer Operationen durchgeführt, kann auf diesem Wege auch die Zusatzbezeichnung „und plastische Gesichtschirurgie“ erlangt werden. (kj)

## **Weitere Information**

Die Musterweiterbildungsordnung der Bundeszahnärztekammer, die als Grundlage der Weiterbildungsordnungen der Zahnärztekammern der einzelnen Länder dient, finden Sie hier:

[http://www.bzaek.de/fileadmin/PDFs/za/ZaeBA/Musterweiterbildungsordnung\\_BZAEK.pdf](http://www.bzaek.de/fileadmin/PDFs/za/ZaeBA/Musterweiterbildungsordnung_BZAEK.pdf)





# MASTERABSCHLÜSSE in der Zahnmedizin

Zahnärzte haben die Möglichkeit, nach dem Staatsexamen den Mastertitel als Abschluss eines postgradualen Masterstudienganges zu erwerben, wie er mittlerweile von sehr vielen Hochschulen und Instituten angeboten wird.

Mit der Bologna-Erklärung beschlossen 1999 die Bildungsminister von 29 europäischen Nationen die Einführung eines konsekutiven zweistufigen Abschlussystems, dessen Abschlüsse meist als „Bachelor“ und „Master“ bezeichnet werden. Im Gegensatz zu Fächern, die mit einem Diplom oder Magister abschließen, wurden Fächer, die mit einem Staatsexamen abschließen,

nicht in Bachelor und Master gegliedert.

Für Zahnmediziner gibt es allerdings die Möglichkeit, den Masterabschluss im Rahmen einer postgradualen Weiterbildung nach Erlangung der Approbation zu erwerben. Diese Masterstudiengänge werden als berufsbegleitende part-time Studiengänge oder universitätsgebundene

full-time Studiengänge angeboten. Die freiwillige, selbstbestimmte, postgraduale Fortbildung ist mit einem hohen Zeit- und Kostenaufwand verbunden, bietet aber als Ergebnis eine zusätzliche, staatlich anerkannte Qualifikation. Die folgende Übersicht informiert über Masterabschlüsse für Zahnmediziner in Deutschland, Österreich und der Schweiz, erhebt aber keinen Anspruch auf Vollständigkeit. (kj)

Bildungseinrichtung	Studiengänge	Kontakt
Steinbeis-Hochschule Berlin	<ul style="list-style-type: none"><li>– Biotechnology in Interdisciplinary Dentistry and Management (M.Sc.)</li><li>– Esthetic Dentistry (M.Sc.)</li><li>– Oral Implantology (M.Sc.)</li><li>– Periodontology (M.Sc.)</li></ul>	Tel.: 0 30/2 93 30 90 E-Mail: Eshb@stw.de www.steinbeis-hochschule.de
Ernst-Moritz-Arndt-Universität Greifswald	<ul style="list-style-type: none"><li>– Masterstudiengang Zahnmedizinische Ästhetik und Funktion</li><li>– Masterstudiengang Zahnärztliche Funktionsdiagnostik und -therapie mit Computerunterstützung</li><li>– Masterstudiengang Zahnmedizinische Prothetik</li><li>– Masterstudiengang Clinical Research CAD/CAM</li></ul>	Frau Kristin Ostendorf Tel.: 0 38 34/51 55 00 E-Mail: masterzahn@uni-greifswald.de www.medizin.uni-greifswald.de/dental/master

## \_Wissen & Weiterbildung\_

<b>Medizinische Hochschule Hannover</b>	– M.Sc. Lingual Orthodontics	Professor Dr. Rainer Schweska-Polly Tel.: 05 11/5 32-48 46 <a href="http://www.mh-hannover.de/lingual-orthodontics_wissen_und_weiterbildung">www.mh-hannover.de/lingual-orthodontics_wissen &amp; weiterbildung</a>
<b>Donau-Universität Krems, Österreich</b>	– Computeroptimierte Zahnheilkunde (M.Sc.) – Endodontie (M.Sc.) – Kieferorthopädie (M.Sc.) – Orale Chirurgie/Implantologie (M.Sc.) – Ästhetisch-Rekonstruktive Zahnmedizin (M.Sc.)	Tel.: +43-(0) 27 32/8 93 60 00 E-Mail: <a href="mailto:info@donau-uni.ac.at">info@donau-uni.ac.at</a> <a href="http://www.donau-uni.ac.at">www.donau-uni.ac.at</a>
<b>DGZI – Deutsche Gesellschaft für Zahnärztliche Implantologie e.V.</b>	– Oral Implantology (M.Sc.)	Tel.: 02 11/1 69 70 77 E-Mail: <a href="mailto:sekretariat@dgzi-info.de">sekretariat@dgzi-info.de</a> <a href="http://www.dgzi.de">www.dgzi.de</a>
<b>AALZ – Aachener Arbeitskreis für Laserzahnheilkunde</b>	– Master of Science (M.Sc.) in Lasers in Dentistry	Frau Dajana Klöckner Tel.: 02 41/9 63 26 72 E-Mail: <a href="mailto:kloeckner@aalz.de">kloeckner@aalz.de</a>
<b>Universität Witten/Herdecke</b>	– Ästhetische Gesichtschirurgie (M.Sc.) – Implantology (M.Sc.)	Tel.: 0 23 02/9 26-0 E-Mail: <a href="mailto:public@uni-wh.de">public@uni-wh.de</a> <a href="http://www.uni-wh.de">www.uni-wh.de</a>
<b>Johann Wolfgang Goethe-Universität Frankfurt am Main</b>	– Master of Oral Implantology	Tel.: 01 77/3 36 67 78 E-Mail: <a href="mailto:limbach@med.uni-frankfurt.de">limbach@med.uni-frankfurt.de</a> <a href="http://www.uni-frankfurt.de">www.uni-frankfurt.de</a>
<b>Albert-Ludwigs-Universität Freiburg</b>	– Master Online Parodontologie & Periimplantäre Therapie	Tel.: 07 61/2 70 47 29 E-Mail: <a href="mailto:claudia.schleider@uniklinik-freiburg.de">claudia.schleider@uniklinik-freiburg.de</a> <a href="http://www.masteronline-parodontologie.de">www.masteronline-parodontologie.de</a>
<b>Akademie für orale Implantologie, Wien</b>	– Master of dental Science für orale Implantologie	Tel.: +43-(0)1/4 02-86 68 <a href="http://www.implantatakademie.at">www.implantatakademie.at</a>
<b>Medizinische Universität Wien</b>	– Parodontologie (M.Sc.) – Master of Dental Science Prothetik (MDSc) – Master of Dental Science Orale Implantologie (MDSc)	Tel.: +43-(0)1/14 01 60-2 10 00 E-Mail: <a href="mailto:studienabteilung@meduniwien.ac.at">studienabteilung@meduniwien.ac.at</a> <a href="http://www.meduniwien.ac.at">www.meduniwien.ac.at</a>
<b>IMC International Medical College/ MIB GmbH, Münster</b>	– Master of Oral Medicine in Implantology	Tel.: 02 51/2 10 86 39 E-Mail: <a href="mailto:imc@med-college.de">imc@med-college.de</a> <a href="http://www.med-college.de/de/mast/index.php">www.med-college.de/de/mast/index.php</a>
<b>RWTH International Academy, Aachen</b>	– Master of Science in Lasers in Dentistry	Sabine Oebel, Tel.: 02 41/8 02 35 43 <a href="http://www.rwth-academy.com">www.rwth-academy.com</a>
<b>Deutsche Gesellschaft für Implantologie, Ludwigshafen</b>	– Master of Science in Oral Implantology	Tel.: 06 21/68 12 44 52 E-Mail: <a href="mailto:info@dgi-master.de">info@dgi-master.de</a> <a href="http://www.dgi-master.de">www.dgi-master.de</a>
<b>Otto-von-Guericke-Universität Magdeburg Akademie für Zahnärztliche Fortbildung Karlsruhe</b>	– Integrated Practice in Dentistry (M.A.)	Tel.: 03 91/67 16-5 38 E-Mail: <a href="mailto:integrated.dentistry@gse-w.uni-magdeburg.de">integrated.dentistry@gse-w.uni-magdeburg.de</a> <a href="http://www.uni-magdeburg.de">www.uni-magdeburg.de</a>
<b>Dresden International University</b>	– Parodontologie und Implantattherapie (M.Sc.)	Dipl.-Kffr. Christiane Laumann Tel.: 03 51/4 63-3 39 56 E-Mail: <a href="mailto:christiane.laumann@di-uni.de">christiane.laumann@di-uni.de</a>
<b>Universität Bern, Schweiz</b>	– Master of advanced Studies (MAS) in Kariologie, Endodontie und Kinderzahnmedizin	Tel.: +41 -(0)33/632 25 80 <a href="http://www.unibe.ch">www.unibe.ch</a>





# To-do-Liste für EXISTENZGRÜNDER

Benjamin Kündiger, Dresden

Gründungskonzept – Übernahmezeitpunkt 01.01.2012			
	erledigt	erledigen	Anmerkung
Erstellung Niederlassungskonzept/Businessplan			
<b>Berater</b>			
geeigneter Steuerberater			
kompetenter Unternehmensberater			
fachkundiger Anwalt/Notar			
<b>Finanzierung, Förderung</b>			
Finanzierung (öffentliche Mittel)			
Existenzgründungszuschuss in Abhängigkeit AV prüfen/Kündigung Arbeitgeber			
Förderung von Angestellten über die Agentur für Arbeit			
Standortanalyse			
<b>Verträge</b>			
Praxisübernahmevertrag			
Miet-/Pachtverträge			
Gesellschaftsverträge bei ÜBAG oder BAG			
Arbeitsverträge inkl. aller Anlagen/Änderungen			
Ggf. Ehegattenarbeitsvertrag Praxisabgeber fristgerecht kündigen lassen			
Darlehensverträge			
Leasingverträge			
<b>Versicherungen</b>			
<b>betriebliche Versicherungen</b>			
Berufshaftpflichtversicherung anpassen			
Praxisinhaltsversicherung kündigen/übernehmen (4-wöchiges Sonderkündigungsrecht)			
Gebäudeversicherung bei Immobilienkauf			
Betriebsunterbrechungsversicherung			
<b>private Versicherungen</b>			
Freiwillige gesetzliche oder private Krankenvollversicherung			
Praxiskostenausfallversicherung			
Lebensversicherung ggf. betr. Altersvorsorge umstellen			
Berufsunfähigkeitsversicherung anpassen			
Unfallversicherung anpassen (wichtig Gliedertaxe)			

<b>Unterlagen für das Bankgespräch</b>			
Niederlassungskonzept/Businessplan inkl. Finanzierungskonzept			
Verträge/Entwürfe (Kauf-, Miet-, Gesellschaftsverträge)			
Selbstauskunft, Vermögensaufstellung, letzter ESt-Bescheid			
Ggf. Nachweis Eigenkapital			
Sicherheitsvorschlag			
bei Praxisübernahme-/Einstieg Bilanzen der Vorjahre und aktuelle BWA			
<b>Maßnahmen bis zur Geschäftseröffnung</b>			
<b>mittelfristige Maßnahmen</b>			
Marketingmaßnahmen vorbereiten			
Finanzierung endgültig klären			
bestehendes Arbeitsverhältnis fristgerecht kündigen lassen			
Förderanträge Existenzgründerzuschuss stellen			
technische Ausstattung besorgen			
Räumlichkeiten vorbereiten			
Ggf. Mitarbeiter suchen			
Verträge vorbereiten			
Analyse eigene Versicherungen			
<b>kurzfristige Maßnahmen</b>			
Homepage			
Kontoeröffnung			
Druck Geschäftspapiere			
Anfertigung Schilder, Stempel			
Anmeldeformalitäten			
Telefon, Fax, E-Mail			
Waren- und Materialbeschaffung			
Einrichtung Buchführung			
Einladung zur Geschäftseröffnung			
<b>Anmeldeformalitäten</b>			
Zulassung beantragen → FRISTEN Bundesland abhängig			
Gewerbeanmeldung (Gemeinde)			BUS-Dienst
Berufsgenossenschaft			macht Steuerbüro
Finanzamt (Steuernummer)			macht Steuerbüro
Arbeitsagentur (Betriebsnummer)			macht Steuerbüro
Krankenkasse (Anmeldung Mitarbeiter)			macht Steuerbüro
Partnerschaftsregister bei BAG			
Energieversorgungsunternehmen			
Logistik, Kommunikation, Post, Telefon			
Verbandsmitgliedschaft			

# RECIPROC® – ONE FILE ENDO

RECIPROC® ist die wohl bedeutendste Neuentwicklung seit der ersten Nutzung von Nickel-Titan-Instrumenten zur Aufbereitung von Wurzelkanälen. Anders als bei rotierenden NiTi-Systemen mit aufwendigen Instrumentensequenzen erfolgt mit RECIPROC® die vollständige Aufbereitung und Formung des Wurzelkanals mit einem einzigen Instrument: One File Endo.

Das System wurde zur systematischen Vereinfachung der Aufbereitung bei hoher Sicherheit entwickelt. Ermöglicht wird so viel Einfachheit durch die neue reziproke Bewegung und das spezielle Instrumentendesign von RECIPROC®. In einer Hin- und Herbewegung wird das Instrument mit unterschiedlichen Dreh-



winkeln in aktiver Vorwärts- und entlastender Rückwärtsbewegung nach apikal gebracht. Die präzise Steuerung erfolgt dabei mit dem einfach zu bedienenden VDW.SILVER®RECIPROC® Motor.

Das spezifische Instrumentendesign zusammen mit der neuartigen reziproken Bewegung ermöglicht sogar die einfache Aufbereitung von stark gekrümmten und engen Kanälen.

Die innovative Legierung M-Wire® Nickel-Titan bietet höhere Resistenz gegen zyklische Ermüdung und größere Flexibilität als die gebräuchlichen Nickel-Titan-Legierungen. Ein RECIPROC® Instrument ersetzt mehrere Hand- und rotierende Instrumente und

ist deshalb zur Verwendung für maximal einen Molaren bestimmt. Die bequeme Einmalverwendung direkt aus der Sterilverpackung macht die Arbeitsabläufe effizienter und schützt vor Materialermüdung durch Überbeanspruchung.

Eine neue Ära hat begonnen. Zahlreiche Instrumentenwechsel und zeitraubende Arbeitsschritte sind damit Geschichte.

## KONTAKT

VDW GmbH  
Tel.: 0 89/6 27 34-0  
Fax: 0 89/6 27 34-3 04  
E-Mail: [info@vwdental.com](mailto:info@vwdental.com)  
[www.reciproc.com](http://www.reciproc.com)

## Vom Start weg **ERFOLGREICH**

Die eigene Praxis gilt als wichtigster Schritt in die berufliche Zukunft. Mit Bauer & Reif stellen Existenzgründer von Anfang an die richtigen Weichen. Die Dentalprofis kümmern sich von Vertragsverhandlungen bis zur 3-D-Praxisplanung um alle Aufgaben der Praxisgründung und -übernahme. Als EDV-Systemhaus sorgt Bauer & Reif auch für die optimale Datentechnik und sichere Vernetzung.

Grundsätzlich gibt es drei Wege zur eigenen Praxis: Neugründung, Praxisübernahme oder Einstieg in eine Sozietät.

Bauer & Reif bietet dafür individuelle Unterstützung.

### Spezielles Angebot für Existenzgründer:

- Analyse des Standort- und Praxisumfelds
- Finanzierungsplan, Wirtschaftlichkeitsprüfung
- Beratung zu Ablauforganisationen und Leistungsangeboten
- Praxisplanung mit 3-D-Software Revit, Kalkulation Umbaukosten
- Einrichtung und technische Ausstattung

- Ausstattung mit optimaler EDV-Datentechnik
- Praxismarketing, Patientengewinnung

### Praxisübernahme mit Bauer & Reif:

- Checklisten für alle Schritte der Abgabe, Prüfung bestehender Verträge
- Ermittlung des korrekten Praxiswertes
- juristische Ausarbeitung des Übernahmevertrags
- Umzug oder Modernisierung

Die Unterstützung von Bauer & Reif macht Existenzängste überflüssig. Durch die richtige Planung lassen sich Risiken minimieren und von Beginn an wirtschaftliche, zukunftsfähige Lösungen für die eigene Praxis entwickeln.



Erfolgreicher Umzug mit Bauer & Reif: Dr. Thomas Plank in seiner neuen Praxis in Bad Reichenhall.

Und: Bauer & Reif bleibt der zuverlässige Partner für den Zahnarzt – mit einem kompletten 24-Stunden-Angebot im Bereich Handel.

# ABRECHNUNGS- DIENSTLEISTUNGEN für Zahnärzte

Unter dem Namen „Start@bfs“ bietet der zahnärztliche Abrechnungsdienstleister BFS health finance ein speziell auf die Wünsche und Bedürfnisse von zahnärztlichen Existenzgründern ausgerichtetes Leistungspaket an. Pünktlich zum Angebotsstart gab Johannes Beckering, Produktmanager Zahnarztabrechnung, der Redaktion Einblicke in das neue Dienstleistungsangebot.

## **Bitte skizzieren Sie uns zunächst Ihr Standardleistungsangebot.**

Unser Angebot reicht von der administrativen Entlastung vom Rechnungsdruck bis zum eventuell notwendigen Gerichtsverfahren über die 100%ige Vorfinanzierung der Honorarforderungen, unabhängig von den Zahlungen der Patienten, bis hin zum 100%igen Schutz gegen Forderungsausfälle. Für alle Varianten gilt: Die Patienten können bequem in kostenlosen Raten zahlen. Ferner unterstützen wir unsere Kunden und Patienten kompetent und professionell bei der Bearbeitung von Erstattungsfragen.

## **Welche Leistungen umfasst „Start@bfs“?**

Das Existenzgründerpaket enthält neben den klassischen Abrechnungsdienstleistungen unseres Standardangebotes innovative Leistungsbausteine für „junge“ Praxen, wie z.B. Abrechnungsscoaching, kostenlose Fortbildungen, Patientenbefragungen und die BFS-Geoanalyse. Auf Wunsch überprüfen wir die ersten zehn Honorarabrechnungen auf Vollständigkeit und Plausibilität. Ferner können die „Jungmediziner“ ein Jahr lang mit einer Begleitperson bundesweit an den zahlreichen BFS-Fortbildungen u.a. zu den Themen GOZ-Abrechnung kostenfrei teilnehmen.

## **Welche Erkenntnisse können aus der Patientenbefragung bzw. der Geoanalyse für den Praxisalltag gewonnen werden?**

Die Patientenbefragung ist ein wichti-

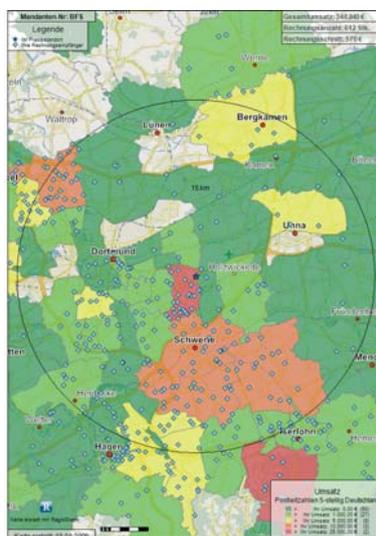


Johannes Beckering, Produktmanager Zahnarztabrechnung bei der BFS health finance GmbH.

ges Instrument sowohl für die strategische Ausrichtung der Praxis als auch für konkrete Maßnahmen, wie etwa das Praxismarketing oder die Gestaltung der Praxisräume. Im Übrigen dient sie auch der Erfüllung der gesetzlichen Pflicht des praxisinternen Qualitätsmanagements (§135a SGB V). Vom Fragebogen bis zum Kugel-

schreiber stellen wir alles Erforderliche für die Patientenbefragung zur Verfügung, werten die ausgefüllten Fragebögen aus und erstellen daraus einen ausführlichen Ergebnisbericht mit übersichtlichen Grafiken.

Die Geoanalyse richtet den Blick auf das Umfeld der Praxis und ermöglicht es den Existenzgründern, mehr über ihre Um-



So kann die Geoanalyse einer Praxis aussehen.

satzverteilung und das Einzugsgebiet der Praxis zu erfahren (siehe Abb.).

## **Die Geoanalyse liefert exakte Antworten auf u.a. folgende Fragen: In welchen Stadtteilen und Regionen macht die Praxis den stärksten Umsatz? Wo liegen kaufkraftstärkere Gebiete? Aus welchen Gebieten kommen bisher nur wenige Patienten? Inwiefern lohnt sich die Zusammenarbeit mit BFS?**

Diese Frage muss jeder Existenzgründer für sich selbst beantworten, indem er die BFS-Gebühren und die durch die Zusammenarbeit wegfallenden Kosten, wie z.B. Erlösminderungen durch vergessene Ziffern, Forderungsausfälle, Zinskosten und die weiteren positiven Effekte, wie etwa den Zeitgewinn, gegeneinander abwägt. Im Allgemeinen profitieren Zahnmediziner von der Zusammenarbeit deutlich. Je höher der Anteil privatärztlicher Leistungen, desto mehr Zeit verbringt das Praxisteam mit der Rechnungsstellung, der Überwachung der Zahlungseingänge und dem Mahnwesen.

## **Wie sind die Konditionen für „Start@bfs“?**

Unsere Kunden können sich ihr Leistungspaket ganz nach ihren persönlichen Bedürfnissen zusammenstellen. Grundlage bildet dabei grundsätzlich ein einfaches Gebührenmodell. Die spezielle Leistungskombination „Start@bfs“ inklusive aller Standardleistungen und der zuvor beschriebenen Zusatzleistungen beträgt in den ersten zwölf Monaten der Zusammenarbeit z.B. lediglich 2,49% (zzgl. MwSt.).

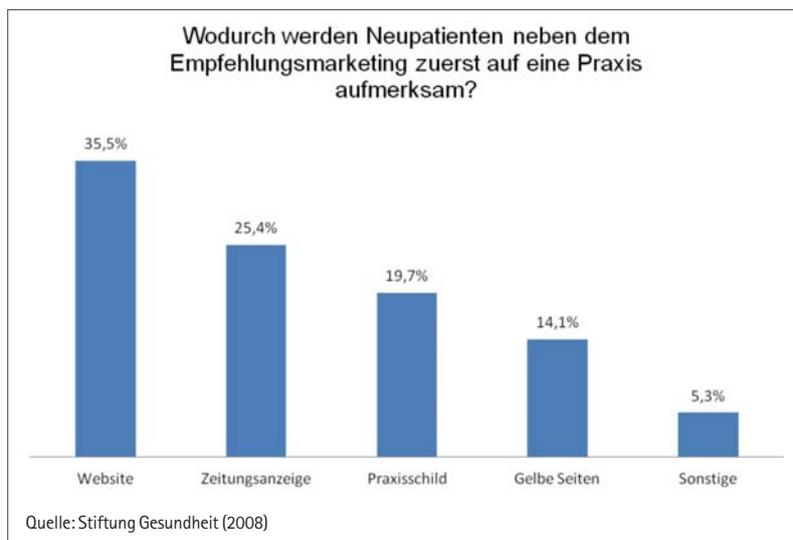
*Herr Beckering, vielen Dank!*

# IHRE CHANCE für den ersten Eindruck

Folgende Situation: Frau Müller hat Zahnschmerzen und schaut sich zunächst einmal in ihrer näheren Umgebung um. Zuerst fallen ihr die Praxisschilder auf. Eines ist auffälliger und größer gestaltet, es hebt sich angenehm von den typischen Arztpraxisschildern ab. Zudem enthält es ein ansprechendes Logo und die Angabe zur Internetadresse. Zu Hause angekommen, gibt sie „Zahnarzt Prenzlauer Berg“ in die Suchmaschine ein. Sofort erscheinen mehr als zehn Zahnarztpraxen. Sie schaut sich drei Webseiten genauer an. Am meisten interessieren sie die Ärzte und das Team der Praxis. Nach wenigen Minuten füllt sie ein Online-Terminformular aus und schickt es an ihre favorisierte Praxis.

Kurz darauf erhält sie eine Bestätigungse-Mail und am nächsten Tag findet sie in ihrem Briefkasten Post aus der Praxis. Auf einem im passenden Layout gestalteten Briefbogen wird sie an ihren Termin erinnert, auch ein Praxisflyer liegt bei. Frau Müller freut sich auf ihren Termin. In der Praxis wird sie freundlich von einer Mitarbeiterin begrüßt und ins Wartezimmer begleitet. Dort kann sie sich über weitere Praxisangebote informieren, denn Flyer zu verschiedenen zahnmedizinischen Themen liegen bereit. Nach einer kurzen Wartezeit wird Frau Müller namentlich von ihrem Zahnarzt begrüßt und ins Besprechungszimmer geleitet...

Fällt Ihnen hier etwas auf? Bis die Patientin auf Sie, den behandelnden Arzt und



Praxisinhaber, stößt, hat sie sich bereits über mehrere Ebenen (Praxisschild, Website, Printmedien, Mitarbeiter) eine Meinung über Ihre Praxis gebildet. An all diesen Punkten hat bereits Kommunikation stattgefunden. Oder eben auch nicht oder unzureichend: das Praxisschild, das sich nicht von anderen abhebt, oder die nicht existente Website sind bereits Ausschlusskriterien; derjenige Arzt kommt gar nicht in die Lage, sich persönlich mit dem Patienten zu beschäftigen und ihn überzeugen zu können.

Die gute Nachricht: Sie können die meisten dieser Kommunikationspunkte steuern und beeinflussen.

Wir erinnern uns: Kommunikation findet an vielen Orten statt, für den Ersteindruck

vor allem außerhalb Ihrer Praxis. Wenn Sie diese Kommunikation außer Acht lassen, verzichten Sie auf einen Großteil an potenziellen Neupatienten. Die Investitionen in Marketingmaßnahmen gehören genauso zum Aufbau einer Praxis wie die Behandlungseinheit.

Die Broschüre BAUSTEINE FÜR IHREN ERFOLG ist unter unten stehender Adresse erhältlich.

## KONTAKT

nexilis verlag GmbH  
Landsberger Allee 53  
10249 Berlin  
Tel.: 0 30/39 20 24 50  
Fax: 0 30/39 20 24 47  
E-Mail: [info@nexilis-verlag.com](mailto:info@nexilis-verlag.com)

## ANZEIGE

**dentalSUCCESS auch online lesen – auf Ihrem Computer, iPad oder iPhone!**

[www.zwp-online.info](http://www.zwp-online.info)    [m.zwp-online.info](http://m.zwp-online.info)    [www.zwp-online.info](http://www.zwp-online.info)  
FINDEN STATT SUCHE. **ZWP online**



## ALPHAKOMPETENZ BOX: Komet-Qualität von Anfang an



Frisch nach der Uni oder der Assistenzzeit zählt für Praxisneugründer vor allem Vertrauen in leistungsfähige Partner und Sicherheit durch Qualitätsprodukte. Dass diese Punkte mit Komet erfüllt sind, zeigt die AlphaKompetenz Box – ein Paket speziell für Zahnärzte zum Start in die Selbstständigkeit – für nur 190,-€!

Die AlphaKompetenz Box umfasst

- ein vielseitiges Bohrer-Set als Basisausstattung (Amalgamentferner, Kronentrenner, Instrumente zur Bearbeitung von Vollkeramik, Composite u.v.m.),

- EasyShape-Feilen zur Aufbereitung des Wurzelkanals auf ganzer Länge,
- Dentin Coated Wurzelstifte, DentinBond und DentinBuild für die erfolgreiche postendodontische Versorgung,
- eine Probe DC1, das kombinierte Reinigungs- und Desinfektionsmittel,
- ein Sorglos-Paket für alle Fragen zur Instrumentenaufbereitung sowie ausgewählte Broschüren.

Bei der Anwendung der Produkte und beim Studium der Broschüren erlebt der Anwender den Mehrwert, den Komet für fast alle zahnmedizinischen Disziplinen bietet.

### Komet-Steckbrief

Komet in Lemgo verfügt über eines der größten Herstellerlieferprogramme an

rotierenden Instrumenten und Systemen. Seit der Gründung 1923 setzt das Familienunternehmen auf innovative Schneidegeometrien, ermüdungsfreies Arbeiten, lange Standzeiten und höchste Präzision bei der Fertigung. Die enge Zusammenarbeit mit Hochschulen und die stete Inspiration durch Praktiker sind fest in die Firmenkultur integriert. Beispielhaft für die Komet-Innovation stehen die CeraLine, das stetig wachsende Schallspitzenprogramm sowie Instrumentenlinien für die Knochen- und Weichgewebearbeitung innerhalb der zahnärztlichen Chirurgie.

Komet pflegt übrigens von Anfang an die Vorzüge des Direktvertriebs d.h. jeder Zahnarzt darf die Kompetenz eines persönlichen Ansprechpartners für sich nutzen – ein Service, der insbesondere bei der Praxisneugründung sehr geschätzt wird und sich in einer vertrauensvollen Teamarbeit fortsetzt.

Für weitere Informationen wenden Sie sich bitte an Ihren Komet-Fachberater bzw. an die Hotline Verkauf, Tel. 0 52 61/7 01-7 00.



### KONTAKT

Komet  
Gebr. Brasseler GmbH & Co. KG  
Trophagener Weg 25, 32657 Lemgo  
Postfach 160, 32631 Lemgo  
Tel.: 0 52 61/7 01-0  
Fax: 0 52 61/7 01-2 89  
E-Mail: [info@brasseler.de](mailto:info@brasseler.de)

# MISSION ZUKUNFT

Die Digitalisierung hat in rasanter Geschwindigkeit Einzug in den Berufs- und Arbeitsalltag gehalten und bringt viele Vorteile sowie Zeitersparnis und Arbeitserleichterung mit sich. Doch wie sieht es mit dem digitalen Röntgen in der Zahnarztpraxis aus? Welche Vorteile bietet es gegenüber den herkömmlichen Aufnahmen und was ist bei der Anschaffung eines solchen Gerätes zu beachten?

**Ralf Zimmermann, EDV-Systemberater, Experte Digitales Röntgen bei LinuDent**

Das digitale Röntgen bietet für den Patienten vor allem mehr Schutz für die Gesundheit. Denn die Strahlenbelastung ist hier nachweislich deutlich geringer. Ein weiterer Pluspunkt ist, dass die Bilder unmittelbar nach dem Röntgen im Computersystem zur Verfügung stehen und damit sofort eine Qualitätskontrolle durchgeführt werden kann. Die digitale Technik ermöglicht es, dass die Aufnahmen von unterschiedlichen Arbeitsplätzen in der Praxis abgerufen werden können. In den meisten Fällen sind die Röntgengeräte mit USB-Anschluss an das Computersystem angeschlossen. Dadurch kann beim Einsatz von mehreren Strahlern in der Zahnarztpraxis der Sensor an verschiedenen Behandlungsorten eingesetzt werden.

## Kontrastreiche Aufnahmen

Die präzisen Aufnahmen von 3-D-Geräten stellen Hart- und Weichgewebe umfassend, kontrastreich und ohne Verzerrung dar. Dies ermöglicht es dem Zahnarzt, auch schwierige Eingriffe sicher planen zu können. Bei vielen implantologischen und chirurgischen Fragestellungen – insbesondere bei genauer Bestimmung der Nähe des Operationsgebietes zu kritischen Strukturen wie Nervkanälen und der Ausdehnung der Kieferhöhle – ist die 3-D-Diagnostik medizinisch äußerst vorteilhaft.

Bei der Anschaffung eines digitalen Röntgengerätes sollten Zahnärzte auf die Bildqualität und Bildauflösung, die in Linienpaaren

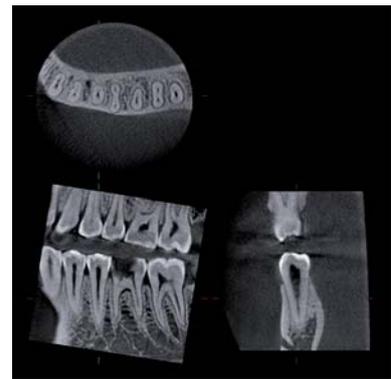
programm angegeben wird, achten, da diese je nach Hersteller variiert. Die Geräte unterscheiden sich auch in der Menge der auswertbaren Daten. Je größer die Fehlerdatenmengen sind, desto kontrastärmer sind die Abgrenzungen einfacher Objekte.

Wer ein digitales Röntgengerät verwendet oder anschaffen möchte, sollte zudem darauf achten, dass die Computeranlage auf dem aktuellen Stand der Technik ist und ausreichend Datenspeicher zur regelmäßigen Datensicherung vorhanden ist. Bei der Röntgensoftware gilt es Faktoren wie Bedienfreundlichkeit, Möglichkeiten von Datenimport und -export sowie die Eingabemöglichkeit von Texten zu beachten. Komfortable Lösungen bieten ein Brennprogramm mit an, welches nicht nur das Röntgenbild auf eine CD brennt, sondern gleichzeitig einen Bildviewer mitliefert, damit der nachfolgende Behandler das Bild ohne Qualitätsverluste weiter befunden

kann. Weitere wichtige Aspekte sind die Druckmöglichkeit aller Bilder, die Anbindung an weitere Programme wie beispielsweise an die Implantatsplanungssoftware oder auch an das Abrechnungssystem. Diese Anforderungen erfüllt beispielsweise die Software von LinuDent.

## Gesetzliche Vorschriften

Bei der Anschaffung eines digitalen Röntgengerätes sind verschiedene gesetzliche Vorschriften und Anzeigepflichten zu beachten. Das zuständige Amt für Arbeitssicherheit prüft, ob



Die präzisen Aufnahmen von 3-D-Geräten stellen Hart- und Weichgewebe umfassend, kontrastreich und ohne Verzerrung dar.

die personellen und technischen Voraussetzungen für den Betrieb von Röntgengeräten in der Praxis gegeben sind. Dazu muss der Zahnarzt zusammen mit der Anmeldung der Röntgenanlage seine Approbationsurkunde und seinen Nachweis zur Fachkunde im Strahlenschutz an die Behörde schicken. Das hierzu nötige Formular kann einfach auf der Homepage des zuständigen Amtes heruntergeladen werden.

Wer eine eigene Praxis mit neuen oder gebrauchten Röntgengeräten einrichtet, muss noch zusätzliche Prüfberichte eines Sachverständigen beilegen, die die einwandfreie Funktion hinsichtlich des Strahlenschutzes bestätigen. Außerdem ist eine Anzeige bei der zuständigen Zahnärztekammer notwendig.

Sind alle Anforderungen erfüllt, erhält der Zahnarzt die gewünschte Erlaubnis. Die zuständigen Zahnärztekammern informieren detailliert rund um das Thema Röntgen und helfen bei Fragen zu den gesetzlichen Grundlagen weiter. Die Regelungen hierzu sind von Bundesland zu Bundesland unterschiedlich.







# IMPRESSUM



**Herausgeber:** OEMUS MEDIA AG

**Verleger:** Torsten R. Oemus

**Verlagsanschrift:** OEMUS MEDIA AG  
Holbeinstraße 29  
04229 Leipzig

Tel.: 03 41/4 84 74-0  
Fax: 03 41/4 84 74-2 90  
kontakt@oemus-media.de

Deutsche Bank AG Leipzig  
BLZ 860 700 00 · Kto. 150 150 100

**Verlagsleitung:**

Ingolf Döbbecke Tel.: 03 41/4 84 74-0  
Dipl.-Päd. Jürgen Isbaner Tel.: 03 41/4 84 74-0  
Dipl.-Betriebsw. Lutz V. Hiller Tel.: 03 41/4 84 74-0

**Projekt-/Anzeigenleitung:**

Dipl.-Betriebsw. Lutz V. Hiller Tel.: 03 41/4 84 74-0 hiller@oemus-media.de

**Redaktion:**

Kristin Jahn (V.i.S.d.P.) Tel.: 03 41/4 84 74-1 02 k.jahn@oemus-media.de

**Korrektorat:**

Ingrid Motschmann Tel.: 03 41/4 84 74-1 25  
Hans Motschmann Tel.: 03 41/4 84 74-1 26

**Layout/Satz:**

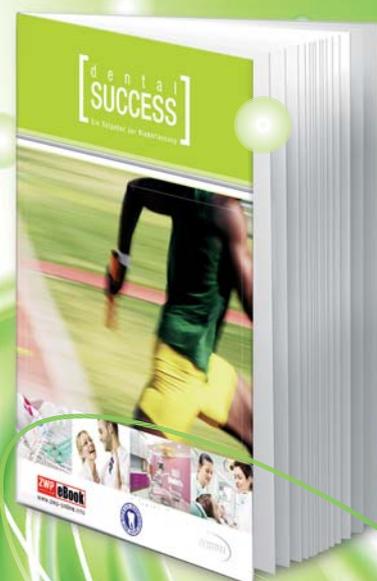
Sarah Fuhrmann Tel.: 03 41/4 84 74-1 15 s.fuhrmann@oemus-media.de

**Erscheinungsweise:**

[dental]SUCCESS erscheint 1 x jährlich als E-Paper. Es gelten die AGB, Gerichtsstand ist Leipzig.

**Verlags- und Urheberrecht:** Das E-Paper und die enthaltenen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Dies gilt besonders für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Bearbeitung in elektronischen Systemen. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit Genehmigung des Verlages. Bei Einsendungen an die Redaktion wird das Einverständnis zur vollen oder auszugsweisen Veröffentlichung vorausgesetzt, sofern nichts anderes vermerkt ist. Mit Einsendung des Manuskriptes gehen das Recht zur Veröffentlichung als auch die Rechte zur Übersetzung, zur Vergabe von Nachdruckrechten in deutscher oder fremder Sprache, zur elektronischen Speicherung in Datenbanken zur Herstellung von Sonderdrucken und Fotokopien an den Verlag über. Für unverlangt eingesandte Bücher und Manuskripte kann keine Gewähr übernommen werden. Mit anderen als den redaktionseigenen Signa oder mit Verfassernamen gekennzeichnete Beiträge geben die Auffassung der Verfasser wieder, die der Meinung der Redaktion nicht zu entsprechen braucht. Der Verfasser dieses Beitrages trägt die Verantwortung. Gekennzeichnete Sondereile und Anzeigen befinden sich außerhalb der Verantwortung der Redaktion. Für Verbands-, Unternehmens- und Marktinformationen kann keine Gewähr übernommen werden. Eine Haftung für Folgen aus unrichtigen oder fehlerhaften Darstellungen wird in jedem Falle ausgeschlossen. Gerichtsstand ist Leipzig.

## Jetzt bestellen!



Bitte senden Sie mir das aktuelle Handbuch [dental]SUCCESS zum Preis von 4,95 €\* zu. Preis versteht sich inkl. MwSt. und Versandkosten.

**Faxsendung an 03 41/4 84 74-2 90**

Name:

Vorname:

Straße:

PLZ/Ort:

Telefon/Fax:

E-Mail:

Unterschrift:

\* Für Assistenten und Studenten mit Nachweis, sonst 19,95 €.

OEMUS MEDIA AG  
Holbeinstraße 29  
04229 Leipzig  
Tel.: 03 41/4 84 74-0  
Fax: 03 41/4 84 74-2 90



