

Praxisgründung

Behandlungsschwerpunkte richtig setzen

So ziemlich jeder junge Zahnmediziner kommt irgendwann auf den Gedanken, seinen Beruf als niedergelassener Arzt auszuüben – in seiner eigenen Praxis. Diese Überlegung führt automatisch zu wichtigen weiteren Fragen: Ob diese Praxis durch Neugründung oder Übernahme erworben werden soll, wie der Außenauftritt zu gestalten ist, und nicht zuletzt, wo der Behandlungsschwerpunkt liegen soll.

| **Christina Seimetz, Sonja Riehm**

Gerade im Hinblick auf den Behandlungsschwerpunkt sollten aktuelle Tendenzen beachtet werden. Dabei ist wichtig zu beachten: Es geht nicht darum, kurzfristigen Trends zu folgen, sondern auf nachhaltige Zukunftsentwicklungen zu setzen. Beispielsweise ist Parodontitis heutzutage eine „Volkskrankheit“, fast jeder ist im Laufe seines Lebens irgendwann mehr oder weniger stark betroffen. Nach statistischen Erhebungen gehen bei den über 40-Jährigen mehr Zähne durch Parodontitis verloren als durch Karies.

Praxisneugründung/Übernahme

Bei einer Neugründung mietet oder kauft der Zahnarzt Praxisräume an, stellt Personal ein und kauft oder least die Praxiseinrichtung usw. Folge hiervon ist, dass zunächst die Finanzierungsfragen geklärt werden sollten. Neugründungen beinhalten gegenüber einer Praxisübernahme größere Unsicherheiten. Bei Übernahme einer Praxis lassen sich durch Praxisanalysen verlässlichere Erkenntnisse zur Beurteilung der Chancen erlangen. Anstelle einer Neugründung einer Praxis kann eine Übernahme einer Praxis vom aufgebenden Kollegen in Betracht kommen. Der übernehmende Zahnarzt kann aufgrund der Unterlagen des Vorgängers sehr schnell und sicher die Höhe von Umsatz und Gewinn sowie die Kostenstruktur der Praxis feststellen. Berücksichtigt

werden muss, dass sich der Praxisinhaber den Patientenstamm – den ideellen Praxiswert – und die Übernahme des Inventars bezahlen lässt. Aufgrund von Beispielrechnungen lässt sich nachweisen, dass sich die Praxisübernahme günstiger als die Praxisgründung darstellt. Der übernehmende Zahnarzt hat die Chance, den vorhandenen Patientenstamm durch sein fachliches Können und seine Zuwendungsbereitschaft an sich zu binden. Es darf jedoch nicht übersehen werden, dass diesen Vorteilen und dem erheblich geringeren Risiko gewisse Nachteile gegenüberstehen. Der Praxisübernehmer muss letztlich das Inventar und die Mitarbeiter sowie laufende Verträge wie z.B. Miet- oder Leasingverträge übernehmen.

Gründung durch Kooperation

Eine Praxisgründung kann auch durch Kooperation erfolgen. Als Kooperationsform kommt meist entweder die Gemeinschaftspraxis oder die Praxisgemeinschaft in Betracht. Es ist zurzeit noch strittig, ob auch eine Teilnahme an einem Medizinischen Versorgungszentrum (MVZ) möglich ist. Seitens der Zahnärztekammern wird diese Möglichkeit des Zusammenschlusses von Humanmedizinern und Zahnärzten verneint, ein Zusammenschluss von „Fach-Zahnärzten“ (KFO und Oralchirurg) soll nach Ansicht vieler Rechtsexperten jedoch möglich sein. Hier sind jedoch noch viele



Christina Seimetz,
Steuerberaterin
ADCURA Steinfurt



Sonja Riehm,
Steuerberaterin
ADVISA WB Berlin