

# Praxisniederlassung: Ende nicht wie ein Anfänger!

| Redaktion

Wer sich heute als Zahnarzt in eigener Praxis niederlassen will, steht vor großen Herausforderungen. Mit dem Einsatz eines modernen Steuerungsinstrumentariums lässt sich Wirtschaftlichkeit vor der Niederlassung leicht einschätzen und in der schwierigen Aufbauzeit komfortabel steuern. Die ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis sprach darüber mit Steuerberater Professor Bischoff.

*Seit vielen Jahren betreuen Sie Zahnarztpraxen in ganz Deutschland und beobachten den Markt. Hat sich bei der Niederlassung etwas verändert?*

Einiges, denn immer weniger junge Zahnärzte gründen eine Praxis neu. Die meisten übernehmen eine Alterspraxis oder steigen als Partner in eine bestehende Praxis ein. Um ihr finanzielles Risiko überschaubar zu halten, nutzen viele junge Zahnärzte auch die Möglichkeit einer Partnerschaft ohne Vermögensbeteiligung oder eine Anstellung bei einem Kollegen. In diesem Zusammenhang ist sicher auch relevant, dass heute die meisten Absolventen weiblich sind. Bei Frauen gibt die Vereinbarkeit von Beruf und Familie oft die Richtung für den Berufsstart vor und führt nicht zwangsläufig in die klassische Niederlassung.

*Zurzeit kommen viele Abgabepraxen auf den Markt. Wird es ein Überangebot geben?*

Es besteht bereits, allerdings mit starken regionalen Unterschieden. Paradox an der Situation ist, dass die meisten jungen Zahnärzte trotzdem große Schwierigkeiten haben, eine passende Praxis zu finden.

*Der Zahnarzt muss aber doch nur aus dem reichhaltigen Angebot wählen. Was ist das Problem?*

Stellen Sie sich vor, sie wollen ein Kostüm kaufen und müssen in einer Bou-

tique aus drei Modellen eines auswählen. Entweder haben Sie Glück und finden zufällig genau das Richtige oder, was die Regel sein dürfte, Sie wählen zwangsläufig ein Modell mangels Alternativen, obwohl es nicht perfekt ist. Sie machen also einen Kompromiss an der falschen Stelle. So ähnlich ist es mit dem Praxisangebot in Deutschland. Es gibt zwar eine Reihe von Praxisbörsen im Markt, aber viele haben nur wenige Praxen im Angebot und sind unzureichend vernetzt. Und um im Bild zu bleiben: Ihr Kostüm bleibt im schlimmsten Fall im Schrank hängen und Sie kaufen ein besseres. Der Kauf der falschen Praxis lässt sich nicht so ohne Weiteres korrigieren.

*Wie prüft ein junger Zahnarzt vor der Niederlassung, welche Praxis mit welcher Ausstattung für ihn wirtschaftlich am sinnvollsten ist?*

Hier kommt er oder ein von ihm beauftragter Berater ums Rechnen nicht herum. Wie viel Geld braucht er bei den einzelnen Alternativen. Wie hoch müssen die Praxiseinnahmen sein, um die Kosten der neuen Praxis sowie seinen Lebensunterhalt, Tilgung, Versorgungswerk, Steuern abzudecken? Wichtig ist nicht nur, diese Praxiseinnahmen zu berechnen, sondern auch zu hinterfragen. Etwa: Steht den Patienten am Praxisstandort die hierzu benötigte Kaufkraft tatsächlich zur Verfügung? Und kann der Praxisinhaber das auf ihn zukom-

mende Behandlungsvolumen überhaupt bewältigen? Natürlich müssen die Finanzierungskosten einbezogen werden. Stellt man diese Berechnungen für fünf oder sechs Praxen mit unterschiedlichen Ausstattungsvarianten auf, ist man beschäftigt.

*Gibt es keinen einfacheren Weg?*

Den haben wir mit der Bergischen Universität Wuppertal lange gesucht und inzwischen gefunden. Spätestens zur IDS 2009 wird es ein neues Instrument geben, mit dem ein Praxisgründer ganz einfach im Internet die wirtschaftlichen Eckdaten eines Praxisangebotes in wenigen Minuten selbst prüfen kann – unverbindlich und kostenlos. Dies könnte einige davor bewahren, aus Angst vor dem Risiko mit einer so schlecht ausgestatteten Praxis zu starten, dass nur eine Kümmerexistenz dabei herauskommt. Andere würden sich davor schützen, die Praxis so überdimensioniert mit Technik auszustatten, dass sie sich ohne wirtschaftlichen Erfolg krumm arbeiten. Wer sich grundsätzlich für die Funktionsweise dieses Planrads interessiert, kann sich gerne bei uns für die Pilotphase anmelden (E-Mail: [info@bischoffundpartner.de](mailto:info@bischoffundpartner.de)).

*Angenommen ein Zahnarzt hat nun seine Traumpraxis gefunden. Gibt es ein Erfolgskonzept für wirtschaftlichen Erfolg?*

Blickt man hinter die Kulissen erfolgrei-