

Eine gute Gründungs- beratung muss **FLEXIBEL** sein

Text: Dajana Isbaner

NIEDERLASSUNG >>> Der Zahnmediziner Georg Benjamin hat sich im August 2022 mit seiner Praxis „Kofferdam“ in Berlin niedergelassen. Weil die Übernahme einer kleinen Praxis scheiterte, gründete er innerhalb einer bestehenden Praxis. Was auf den ersten Blick als Umweg erschien, entpuppte sich aber letztendlich als der richtige Weg. Wie wichtig dabei die Hilfestellungen durch eine flexible und erfahrene Gründungsberatung waren, verrät der folgende Beitrag.

Für Georg Benjamin war klar, dass er eine kleine Praxis für Endodontie auf Überweiserbasis möchte. Dazu lagen seine Ansprüche recht niedrig: Es bräuchte nur ein Behandlungszimmer, ein Mikroskop und ein DVT, also auch vergleichsweise wenig Praxisfläche. Prinzipiell stehen in Berlin eine ganze Reihe von Praxen dieser Größenordnung zur Verfügung. Dennoch scheiterte sein Vorhaben aus diversen Gründen: „Zum einen waren da die Preisvorstellungen der Abgeber, die mitunter ihre eigenen, oft stark gebrauchten Geräte vom Restwert viel zu hoch einschätzen. Zumal für mein Konzept der dazugehörige Patientstamm uninteressant war.“



Zum anderen ist in den Mietverträgen häufig die Nachfolgeregelung nicht geklärt und wir mussten mit den Vermietern in komplette Neuverhandlungen gehen. Oft ist bei den zu übernehmenden Praxen aus der Wendezeit zudem nicht geklärt, inwiefern diese in Wohnungen und nicht Gewerbeimmobilien gegründet wurden. Laut Bauamt bietet eine nicht genehmigte Zwischennutzung keinen Bestandsschutz. Es kann aber auch am Vermieter selbst scheitern, wenn für sanierungsbedürftige Objekte keinerlei Investitionsbereitschaft besteht.“

Nachdem die Übernahmen nicht reibungslos liefen, hat Georg Benjamin gemeinsam mit dem Gründungsberatungsteam von Prof. Dr. Bischoff & Partner nach Alternativen geschaut und sich letzten Endes in einer bestehenden Praxisgemeinschaft niedergelassen.

„Eine Niederlassung ist komplex und kommt stark auf den Einzelfall an. Egal, wie viel man sich vorher informiert hat, am Ende braucht man jemanden an seiner Seite, der einem konkret sagt, was insgesamt möglich ist. Ich hatte verschiedene Konzepte durchgespielt, wovon einige nicht funktionierten, und in diesen Fällen muss man relativ schnell reagieren. Da ist es wichtig, einen erfahrenen Partner zur Seite zu haben, der die verschiedenen Niederlassungsmodelle auch aus der Praxis heraus sehr gut kennt.“

Georg Benjamin ist Fortbildungsreferent und hat seit 2016 den Dental-Podcast „Saure Zähne“ (Instagram: @saurezaehne). Hier bespricht er mit Kollegen auch immer wieder das Thema Niederlassung. Ge-

„Am Ende braucht man jemanden an seiner Seite, der einem konkret sagt, was insgesamt möglich ist“

nerell meint er, dass der Austausch mit Kollegen, die sich in der gleichen Situation befinden, sinnvoll ist und man sich immer mehr als ein Angebot einholen sollte. „Natürlich haben Zahnärzte an sich wenig Ahnung von Betriebswirtschaft. Aber ich bin auch sehr froh, dass ich das nicht in der Uni hatte, denn das wäre über zehn Jahre her, jetzt out-of-date und wahrscheinlich hätten die, die mir das beigebracht hätten, gar keine richtige Ahnung von der Praxis gehabt. Dementsprechend muss man sich mit dem Teil beschäftigen, wenn es so weit ist, und dann braucht man eine fähige, steuerliche Gründungsberatung.“ <<<



Gründer-Webinare

Ein Team von Gründungsexperten begleitet Sie auf dem Weg zur eigenen erfolgreichen Praxis. Mit unserer jahrelangen Erfahrung im Dentalmarkt können wir individuell, zuverlässig und schnell auf Ihre Bedürfnisse eingehen. Dank eines zuverlässigen Netzwerks aus Steuerberatern, Rechtsanwälten und Banken finden wir auch für Sie Ihre ideale Lösung.

Hier geht es zu
www.bischoffundpartner.de

