

VON DER GRÜNDUNGSDIEE BIS HIN ZUR ERFOLGREICHEN PRAXIS

TIPPS UND TRICKS FÜR PRAXISGRÜNDER

Ein Beitrag von Ulrice Krüger und Claudia Trebess, Beraterinnen bei der Deutschen Apotheker- und Ärztebank (apoBank)

Eine eigene Praxis zu gründen, gehört zu den einschlägigsten Entscheidungen auf dem Berufsweg. Sie eröffnet die Chance, die Patienten nach eigenen Vorstellungen zu betreuen und fachliche sowie unternehmerische Schwerpunkte zu setzen. Gleichzeitig ist die Gründungsphase von vielen strukturellen und finanziellen Herausforderungen geprägt. Wer diesen Weg gehen möchte, sollte sich besonders zur Anfangszeit mit den grundsätzlichen Möglichkeiten und individuellen Präferenzen auseinandersetzen, um erfolgreich in die Selbstständigkeit zu starten.

Aktuelle Marktentwicklungen

Schon seit geraumer Zeit zeigt sich ein deutlicher Trend: Zahnmedizinerinnen und Zahnmediziner entscheiden sich in der Regel für die Übernahme einer bestehenden Praxis anstelle einer kompletten Neugründung. Etwa neun von zehn Existenzgründungen sind Praxisübernahmen. Dieser Weg hat auch viele Vorteile – neben einer vollständigen Infrastruktur spielen auch vorhandenes Personal und Patientenstamm eine entscheidende Rolle. Im Gegenzug nimmt die Zahl der Neugründungen kontinuierlich ab und lag zuletzt bei acht Prozent aller Existenzgründungen, wie eine Studie der apoBank zeigte.

Der Grundstein: Die richtige Praxisform finden

Die meisten Zahnmedizinerinnen und Zahnmediziner entscheiden sich auch für eine Einzelpraxis, aber die Wahl der passenden Praxis beginnt bei der eigenen Motivation. Wer gründen möchte, sollte sich im Vorfeld die Fragen stellen: Wie möchte ich meine Praxis führen, im Team oder allein? Möchte ich die gesamten Prozesse selbst gestalten? Oder brauche ich mehr Austausch vor den unternehmerischen Entscheidungen?

Je nach Antwort kann einerseits die klassische Einzelpraxis eine gute Basis bilden. Wer andererseits von Beginn an die Verantwortungen und Kosten teilen möchte, findet sich

© masterphoto - stock.adobe.com



„Besonders im ersten Jahr sollten finanzielle Puffer berücksichtigt werden, da ein stabiler Liquiditätsfluss in der Kostenplanung unverzichtbar ist. Ein Finanzierungsplan für einen Zeitraum von zehn Jahren schafft hier Sicherheit. Er bietet nicht nur eine Übersicht über die Gesamtkosten, sondern sollte ebenfalls aufzeigen, wo in Zukunft Rücklagen gebraucht werden, damit eine nachhaltige Finanzierung sichergestellt wird.“

in größeren Strukturen, wie der Gemeinschaftspraxis oder MVZ wieder. Die Entscheidung für die passende Praxisform legt den Grundstein für die weitere Planung, denn sie bestimmt, wie die Praxis organisiert wird, welche Investitionen notwendig sind oder wie sich die Zusammenarbeit langfristig entwickeln soll.

Wenn es um Gestaltungsfreiraum und Eigenverantwortung geht, bleibt die klassische Neugründung eine attraktive Niederlassungsform. Besonders zur Anfangszeit bietet sie die Möglichkeit, zentrale Prozesse selbst zu steuern und so die volle Verantwortung für grundlegende Entscheidungen zu übernehmen. Ob es darum geht, die Infrastruktur der Praxis genau zu bestimmen, die eigenen Mitarbeiter auszuwählen oder sich selbst einen Patientenstamm aufzubauen – bei einer Neugründung liegt alles in der Hand der Praxisinhaber. Doch sie ist auch die teuerste Art, sich mit einer kieferorthopädischen Praxis niederzulassen: Laut einer apoBank-Analyse für den Zeitraum 2022 bis 2024 lagen die durchschnittlichen Investitionen für die Neugründung einer Einzelpraxis bei rund 840.000 Euro.

Die Übernahme einer Einzelpraxis ist mit das beliebteste Modell in Deutschland und steht im Vergleich zur Neugründung hoch im Kurs, denn eine bereits etablierte Praxis bietet einige Vorteile. Die Ärzte finden einen festen Patientenstamm vor und haben die Möglichkeit, bestehendes Personal zu übernehmen. Die vorhandene Infrastruktur kann je nach Vorstellung auch ein Vorteil gegenüber der Neugründung sein. Gleichzeitig bleibt immer noch Raum für die individuelle Weiterentwicklung der Praxis. Im Schnitt zahlen Kieferorthopäden gut 370.000 Euro für die Übernahme der Praxis und

weitere 250.000 Euro für die Praxisinvestitionen. Das sind insgesamt rund 620.000 Euro und damit deutlich weniger als bei einer Praxisneugründung. Dabei fallen wesentliche Anteile auf Modernisierung und Umbauten – je nach Präferenzen der Gründer.

Vorausschauend planen

Ein bis drei Jahre – so lange im Voraus sollte sich jeder Zahnarzt Gedanken über Praxiskauf und Finanzierung machen. Dies inkludiert Fragen bezüglich des Standorts und der Größe der Praxis, sowie des fachlichen Schwerpunkts. Die sechststelligen Summen im oberen Bereich erfordern auch eine vorausschauende Finanzierung. Kredite gut zu planen, zahlt sich aus, um die hohen Investitionskosten in der Anfangsphase zu decken und daneben auch Personal- und Betriebskosten sowie private Aufwendungen realistisch abzubilden. Besonders im ersten Jahr sollten finanzielle Puffer berücksichtigt werden, da ein stabiler Liquiditätsfluss in der Kostenplanung unverzichtbar ist. Ein Finanzierungsplan für einen Zeitraum von zehn Jahren schafft hier Sicherheit. Er bietet nicht nur eine Übersicht über die Gesamtkosten, sondern sollte ebenfalls aufzeigen, wo in Zukunft Rücklagen gebraucht werden, damit eine nachhaltige Finanzierung sichergestellt wird.

Zukunftsorientiert denken

Eine Praxisgründung ist der Beginn eines kontinuierlichen Prozesses, denn die Praxis braucht ständige Weiterentwicklung. Ein Finanzierungsplan sollte auch die ersten möglichen Maßnahmen berücksichtigen, die sich die neue Praxischefin oder der Praxischef wünschen. Das könnte beispielsweise die Digitalisierung verschiedener Praxisbereiche sein. So schaffen eine moderne Online-Website und ein digitaler Terminvergabeplaner die Möglichkeit, neue Kundenstämme zu

erschließen und Abläufe effizient zu gestalten. Auch die digitale Verwaltung der Rezeptvergabe, der Dienstpläne und ein digitales Bestellsystem für Medikamente können das Praxispersonal erheblich entlasten, was in Zeiten des Fachkräftemangels sehr nützlich sein kann.

Eine weitere Chance bietet das Marketing: Mit einer richtigen Marketingstrategie und einem Markenkonzept, das individuell auf die Praxis abgestimmt ist, können Spezialisierungen der Praxis hervorgehoben und die Neuerschließung von Kunden durch einschlägige Mundpropaganda gefördert werden. Das Zusammenwirken von moderner Technologie und gutem Marketing bildet das Fundament moderner und zukunftsorientierter Praxen.

Mit professioneller Beratung Stolperfallen vermeiden

Auf dem Weg zu einer eigenen Praxis kann es durchaus einige Risiken und Stolperfallen geben, die aber mit der richtigen Vorbereitung und den richtigen Partnern minimiert und umgangen werden können. Bereits bei der Suche nach einer passenden Praxis, bei der Standort und Größe eine entschei-

dende Rolle spielen, kann beispielsweise eine Praxisbörse behilflich sein. Ist eine Praxis gefunden, können Berater der apoBank bei der Wertermittlung unterstützen und prüfen, ob die Praxis zu den eigenen individuellen Vorstellungen passt.

Jeder Praxisgründer folgt seinem eigenen Weg und es gibt keine Standardgründung, aber sie ist immer der Beginn eines kontinuierlichen Prozesses, deshalb sollte sie sorgfältig vorbereitet werden. Sie ist die Basis für die Weiterentwicklung, und ein erfolgreicher Start ist der Grundstein für eine erfolgreiche Praxisführung. ■

ANZEIGE

ZERTIFIZIERUNGSKURSE

FÜR EINSTEIGER inkl. WiV V-SL

mit praktischen Übungen am Typodonten

10. – 11. Oktober 2026

 **Paris**
 französisch

30. – 31. Oktober 2026

 **Frankfurt am Main**
 deutsch

13. – 14. November 2026

 **Frankfurt am Main**
international
 englisch



 **ONLINE** inkl. WiV V-SL

Für Kieferorthopädinnen/-en mit Erfahrung
in der Anwendung vollständig
individueller lingualer Apparaturen

27. März 2026

 **ONLINE** **Zertifizierungskurs**
 englisch

11. September 2026

 **ONLINE** **Zertifizierungskurs**
 englisch

ANWENDERTREFFEN

4. – 5. Dezember 2026

deutsches und internationales
WIN Anwendertreffen
+ ABO CRE-Score Kurs
für deutsche Hochschulen

 **Frankfurt am Main**  deutsch/englisch

12. Dezember 2026

französisches
WIN Anwendertreffen
 **Paris**  französisch

ALLE KURSE AUCH UNTER



www.lingualsystems-win.de/courses