PRAXISNEUGRÜNDUNG

Praxisneugründer sind Exoten, so die Statistik. Die Einzelpraxisneugründung hat in den letzten Jahren kontinuierlich an Bedeutung eingebüßt – gerade mal 10% der zahnärztlichen Existenzgründer in den neuen Bundesländern und übersichtliche 19% in den alten Bundesländern entschlossen sich 2010 zu dieser Form der eigenen Praxis (IDZ Information 4/11).

>>> Einer der wichtigsten Vorteile und einer der häufigsten Gründe für die Neugründung einer Zahnarztpraxis ist die freie Standortwahl. Berücksichtigt werden sollte dabei die kassenzahnärztliche Bedarfsplanung. Die Bedarfspläne der kassenzahnärztlichen 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 nähergebracht werden, das vielleicht wenig flexibel darauf reagiert.

Beachten muss man bei der Neugründung, dass die Einstellungskriterien für 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.

„Die Praxisneugründung kann die Verwirklichung des Traumes eines individuellen Praxiskonzeptes bedeuten.“

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 existieren 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, Arbeitsweise 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. <<<

Gründerzeit

Neustarten und Durchstarten, einfach mit Planmeca

Starterpaket ab

69.900 €

zuzügl. MwSt.

Abbildung ähnlich. Gültig bis 31.12.2012

2 x Planmeca Compact™ i Touch
1 x Planmeca ProOne®
1 x Planmeca Intra™
1 x Planmeca ProSensor® Set B1

Bei diesem Angebot ist ein Nachweis
der Existenzgründung bzw. Praxisübernahme erforderlich.

Planmeca Vertriebs GmbH, Walther-Rathenau-Str. 59, Bielefeld 33602
Tel. 0521-560665-0, Fax 0521-560665-22, verkauf@planmeca.de

PLANMECA