WEG IN DIE SELBSTSTÄNDIGKEIT // In der Vergangenheit war der Weg klar vorgezeichnet. Studium, Assistenzzeit – und dann zog es die Mehrheit der fertig ausgebildeten Zahnärzte in die eigene Praxis. Das ist nicht mehr selbstverständlich. Möglichkeiten gibt es viele – aber vor allem auch sehr gute Chancen.

EXISTENZGRÜNDUNG – DIE ZEITEN SIND GÜNSTIG, ABER WORAUF KOMMT ES AN?

Lars Johnsen, Christoph Kutsche / Oldenburg

Bundesweit werden angestellte Zahnärzte gesucht. Die Auswahl an Stellen ist groß und die Aussicht, in eine Praxis mit einem bestehenden Patientenstamm, einem festen Einkommen und guten Entwicklungsmöglichkeiten einzusteigen, hat durchaus Vorteile und ist verlockend. Auch die Möglichkeit, in einer großen Praxis mit vielen ärztlichen Kollegen zu arbeiten, ist interessant und bietet vor allem für die Arbeitszeitregelung flexible Modelle. Die Frage ist nur, ob man seine persönlichen Vorstellungen der Praxisführung, des medizinischen Angebotes oder der Praxisausstattung dann in jedem Fall umsetzen kann. Mit einer eigenen Praxis geht das ganz sicher.

Die eigene Praxis

Ist die Entscheidung für eine eigene Praxis gefallen, empfiehlt es sich, als erstes die Frage nach der richtigen Umgebung für eine Niederlassung zu beantworten: in der Stadt oder auf dem Land? Erfahrungsgemäß erreichen und übertreffen Praxen auf dem Land schneller die geplanten Umsatzzahlen, denn es gibt immer noch, und wieder zunehmend, unterversorgte Gebiete. Der wirtschaftliche Erfolg kann sich hier also schneller einstellen.

Aber kann ich mir ein Leben in ländlicher Umgebung vorstellen? Wie steht mein Partner, meine Familie dazu? Wie stelle ich mir meine Freizeitgestaltung vor? Zieht es mich eher in die Stadt oder Kleinstadt? Immobilien sind in ländlichen Strukturen in der Regel deutlich günstiger, aber auch das Angebot von Kindergärten und Schulen sollte zur späteren Lebensplanung passen.

Mit dieser Grundsatzentscheidung kann man sich mit möglichen Praxisstandorten oder Angeboten zu Praxisübernahmen gezielter beschäftigen. Spätestens jetzt bietet sich der Dental-Fachhandel mit seinem Leistungsangebot an, denn Dentaldepots verfügen über ein breites, regionales Wissen, das man nutzen sollte.

Standortanalyse

Das Depot kann aus dieser Marktkenntnis heraus ausgesuchte Niederlassungsmöglichkeiten anbieten und eine gründliche Standortanalyse erstellen. Basis dafür ist immer das Verhältnis zwischen Einwohnern und tätigen Zahnärzten in dem betreffenden Ort oder Stadtteil. Außerdem beinhaltet eine gute Analyse zum Beispiel folgende Betrachtungen:

- Das Einzugsgebiet
- Die Altersstruktur der dort tätigen Zahnärzte
- Unter Umständen die Auslastung der Praxen
- Das medizinische Angebot: Gibt es Bereiche, die noch nicht besetzt sind, zum Beispiel Kinderzahnheilkunde?
- Welche Schulen sind am Ort?
- Öffentlicher Nahverkehr: Wie wäre die Praxis erreichbar?

Ein Dentaldepot verfügt in der Regel auch über ein Netzwerk, um eine geeignete Immobilie oder ein Grundstück zu finden. In einigen Fällen ist ein Gespräch mit der Stadt, der Gemeinde oder direkt mit dem Bürgermeister bei der Suche nach einem geeigneten Objekt oder Grundstück ratsam. Übernimmt dies der Fachhändler im Rahmen der Standortanalyse, muss der Zahnarzt noch nicht in Erscheinung treten und kann seine Entscheidung noch offenlassen.

Praxisübernahme

Auch eine Praxisübernahme ist natürlich eine Option auf dem Weg in die Selbstständigkeit. Die Vorteile liegen auf der Hand: Es kann eine laufende Praxis übernommen werden, mit Patientenstamm und eingespieltem Personal. Die Zahlen sind gut planbar und aus Sicht der Übernehmer ist der Zeitpunkt jetzt sehr günstig, denn es gibt ein klares Überangebot.

Die Bewertung von Praxen gehört ebenfalls zu den Kernkompetenzen des Fachhandels. Welchen Zeitwert haben die Geräte? Ist die Ersatzteilversorgung noch gesichert? Sind die neuesten Richtlinien (z. B. RKI) umgesetzt? Diese Faktoren fließen alle in die Bewertung des Inventars ein. Auf der anderen Seite steht ein ideeller Wert, der sich im Wesentlichen aus den

wirtschaftlichen Überschüssen der letzten Jahre ergibt.

Addiert man beide Werte, den sogenannten ideellen und den materiellen Wert, und rechnet notwendige Investitionen hinzu, ergibt sich für eine Praxisübernahme nicht unbedingt ein geringeres Investitionsvolumen als bei einer vergleichbaren Neugründung. Die Herausforderung besteht außerdem darin, bestehende Strukturen an die Vorstellungen des neuen Inhabers anzupassen, was sich nicht immer als einfach herausstellt.

Aber auch hier gibt es Top-Praxen, die zum Verkauf stehen. Eine gründliche Prüfung der Angebote lohnt sich, und auch hier kennt das betreuende Dentaldepot die Praxen oft schon seit Jahrzehnten.

Eine Auswahl treffen

Irgendwann gilt es, aus verschiedenen Optionen eine auszuwählen. Hilfreich kann es sein, einfach mal ein Wochenende durch die Stadt zu gehen, die einen Standort bietet, einen Kaffee zu trinken und den Ort auf sich wirken zu lassen. In der Praxis, die zur Übernahme ansteht, können ein oder zwei Tage Probearbeiten einen guten Überblick verschaffen. Denn bei allen betriebswirtschaftlichen Analysen ist es am Ende auch eine Entscheidung über den zukünftigen Lebensmittelpunkt. Am Rande bemerkt: Es kann sich lohnen, von diesen Besuchen Parkscheine, Tankquittungen oder Bewirtungsbelege mitzubringen. So lassen sich später solche Reisen auf dem Weg zur Existenzgründung sehr wahrscheinlich steuermindernd einbringen.

Parallel zu dieser Entscheidung laufen der Businessplan und die Vorbereitung der Finanzierung mit. Auch hier kann ein Dentaldepot in der Regel hilfreiche Unterstützung bieten. Je frühzeitiger zum Beispiel eine Bank involviert ist, umso schneller steht am Ende auch die Zusage einer Finanzierung. Auch hier ist das dauerhaft niedrige Zinsniveau heute eine Chance, mit einer günstigen Finanzierung den Start deutlich zu erleichtern.

Praxisplanung

Ist der Standort gefunden, steht spätestens jetzt die innenarchitektonische Planung der Praxis auf der Agenda. Auch hier haben sich dentale Fachhändler spezialisiert. Sie kennen sich bestens mit den Abläufen in der Praxis aus und wissen genau, welchen Platzbedarf welches Behandlungs- oder Röntgengerät hat und was zu beachten ist. Dabei kann ein Praxisgründer von der Erfahrung aus einer Vielzahl von Projekten profitieren.

Als Erstes wird ein Grundriss nach den Vorgaben des Gründers erstellt. Der notwendige Umbau einer bestehenden Praxis oder das neue Projekt wird so lange besprochen und optimiert, bis die beste Lösung gefunden ist. Die nächste Aufgabe der Spezialisten besteht dann in einem detaillierten Anschlussplan, in dem jede Steckdose, jeder Netzwerk- oder Druckluftanschluss genau vermaßt sind.

Schließlich gilt es, das beste Einrichtungskonzept zu finden. Auch hierbei kann der Fachhandel punkten, weil er verschiedene Hersteller und Konzepte vertritt.

Bei vielen Fachhändlern gibt es inzwischen erfahrene Spezialisten, die über sehr gute Netzwerke verfügen und so den Weg in die Selbstständigkeit in vielen Belangen mit Rat und Tat begleiten können. Dentaldepots sind Full-Service-Anbieter und verfolgen im Wesentlichen ein Ziel: eine langfristige Kundenpartnerschaft aufzubauen. Die gute Leistung und Fairness in der Gründungsphase einer Praxis sind die Visitenkarte eines Händlers. Die Einrichtung einer Praxis ist sicher ein interessantes Geschäft, viel wichtiger ist aber die langfristige Kundenbeziehung, und nur ein zufriedener Kunde bleibt uns treu.

Am Ende verläuft es hoffentlich wie bei einem der Autoren dieses Artikels. Dieser nämlich freut sich im März 2016 auf das 25-jahrige Praxisjubiläum der ersten Neugründung, die er erfolgreich begleitet hat.

MULTIDENT DENTAL GMBH
Edewechter Landstraße 148
26131 Oldenburg
Tel.: 0800 7008890
johnsen@multident.de
kutsche@multident.de
www.multident.de