

Gibt es den „Königsweg“ in die Selbstständigkeit?

Praxisgründungen sind längst keine Selbstläufer mehr. Selbst Übernahmen können aufgrund einer steigenden Versorgungsdichte sowie budgetierten Honoraren zum riskanten Unterfangen werden. Eine exzellente Vorbereitung mit gründlicher Recherche und ausführlicher Analyse ist Grundvoraussetzung und somit entscheidend für den künftigen Erfolg. Ein Beitrag von Dipl.-Kaufmann Thomas Hopf.

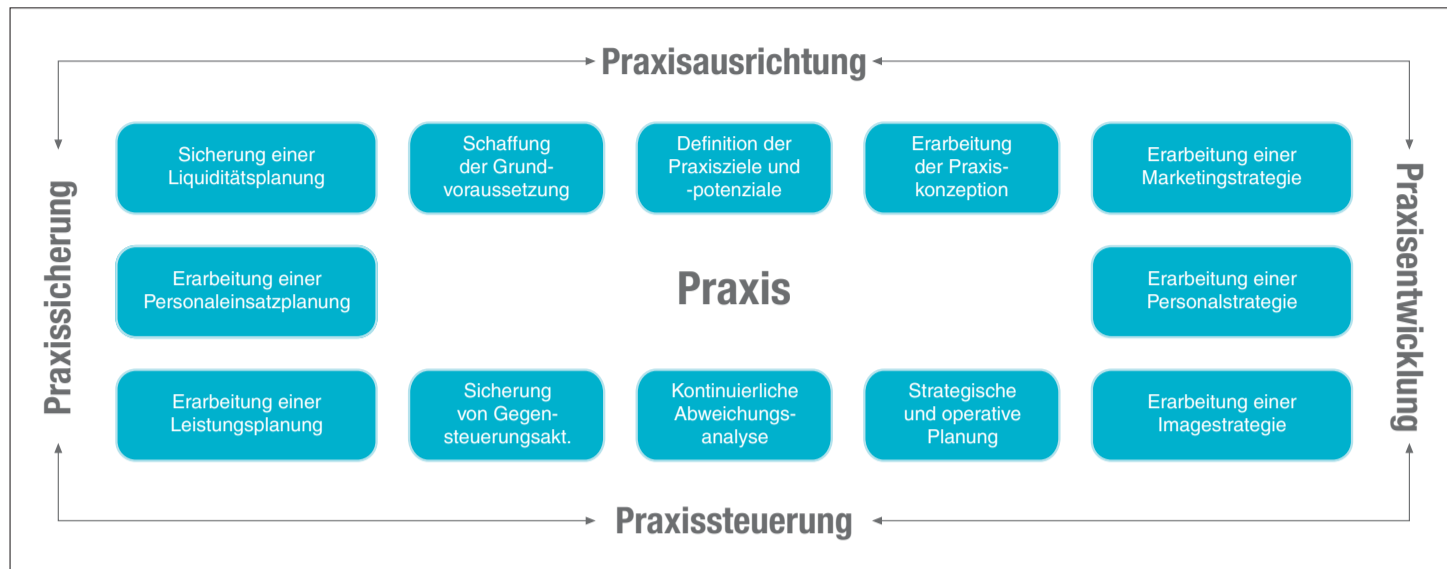


Abb. 1: Anforderungen an den Arzt als Unternehmer.

Typische Gründungsfehler vermeiden

Nicht jeder ist zum Unternehmer geboren, aber wer seine Stärken und Schwächen kennt, kann an den richtigen Stellen entsprechende Unterstützung von außen nutzen und auch ohne BWL-Studium erfolgreich eine kieferorthopädische Praxis gründen und führen. Ein wichtiger erster Meilenstein auf diesem Weg ist die Erstellung eines Stärken-Schwächenprofils des angehenden Unternehmers. Ein solches Profil hilft ebenfalls bei der Entscheidung, ob die Neugründung oder Übernahme der individuell bessere Weg ist. Auf jeden Fall ist die Teilnahme an Seminaren zum Thema Existenzgründung für Ärzte zu empfehlen. Diese geben eine gute Orientierung und bieten zudem die Möglichkeit zum Austausch mit Experten sowie mit anderen Existenzgründern. Bereits nach Absolvierung solcher Seminare ist der angehende Unternehmer seiner Entscheidung, ob Gründung oder Übernahme, meist schon ein großes Stück nähergekommen. Des Weiteren lässt sich die Seminarteilnahme ideal durch ein persönliches Coaching ergänzen. Hierfür sollte in jedem Fall ein Experte mit umfangreicher Branchenerfahrung gewonnen werden. Besonders wichtig ist, dass die Praxisneugründer gerade in der Gründungsphase wissen, dass es neben den dringlichen Dingen auch weitere wichtige Dinge gibt, die parallel in Angriff genommen werden müssen und keinesfalls auf die lange Bank geschoben werden dürfen (Abb. 2). Es zählt sich also aus, das neue Unterneh-

men gleich von Anfang an ganzheitlich zu betrachten, stets einen guten Überblick zu behalten sowie strategisch zu planen und zu agieren.

Was ein Berater für den Existenzgründer leisten muss

Aus meiner langjährigen Erfahrung als Berater im Bereich Gründung, Übernahme, Abgabe und Praxisanierung ist meine persönliche Empfehlung, den Existenzgründungsberater sehr sorgfältig auszuwählen. Hierfür eignen sich Checklisten, die beim Vergleich, der Beurteilung und der Auswahl eines geeigneten Beraters helfen. Einige der wichtigsten Dienstleistungen, die eine Existenzgründungsberatung nach BMWi-RI dem Praxisgründer anbieten muss, sind:

- } Prüfung der neu zu gründenden oder zu übernehmenden Praxis und des Existenzgründers
- } Untersuchung der Markt- und Wettbewerbssituation
- } Beurteilung der Praxiskonzeption
- } Analyse des Investitionsvorhabens und der Finanzierung
- } Bewertung der Wirtschaftlichkeit des Gesamtvorhabens
- } Definition der Maßnahmen zur Umsetzung des Konzeptes.

Neugründung oder Übernahme – was ist besser?

Sowohl die Neugründung als auch Übernahme einer bestehenden kieferorthopädischen Praxis hat ihre Vor- und Nachteile (Tabelle 1 und 2).

Daher gibt es keine allgemeingültige Antwort, wel-

Fortsetzung auf Seite 18 **KN**

Vor- und Nachteile einer Neugründung	
Vorteile	Nachteile
Standortauswahl nach persönlichen Bedürfnissen und wirtschaftlichen Gegebenheiten	Lang andauernde Anlaufphase von 3 bis 5 Jahren mit entsprechender Auslastung des Betriebsmittelkredits
Leistungsangebot gemäß den eigenen Stärken und Fähigkeiten sowie patientenorientiert	Hohes unternehmerisches Risiko/Versorgungsgrad
Von Anfang an ein aktuelles, zeitgemäßes Praxis- und Behandlungskonzept	Jeder Patient muss neu gebunden und gewonnen werden
Optimales Raumkonzept	Schwerer finanzierbar/Eigenkapital
Eigenständige, bedarfsgerechte Personalplanung	Wenig geeignete, offene Planungsbereiche/Wettbewerbssituation
Beeinflussbare Partnerschaften	Fehlendes betriebswirtschaftliches Know-how
Stufenweiser Investitions- und Entwicklungsplan	
Möglichkeit für eine eigene Praxisphilosophie	

Tabelle 1

ANZEIGE

Dringlich sind z. B.:	Wichtig sind z. B.:
• Darlehen	• Praxisausrichtung (Ziele)
• Ausstattung & Geräte	• Entwicklung (Marketing, Personal, Organisation)
• Umbau	• Steuerung (Controlling)
• Einrichtung & Möbel	• Sicherung (Planung)
• Bürotechnik	
• Versicherungen	
• Personal	
• Auto	

Abb. 2: Anforderungen an den Gründer – Dringliches tun, ohne das Wichtige aus den Augen zu verlieren.

Erfolg im Dialog

Das unverwechselbare Dentaldepot!

Alles unter einem Dach: dental bauer-gruppe – Ein Logo für viel Individualität und volle Leistung

Die Unternehmen der dental bauer-gruppe überzeugen in Kliniken, zahnärztlichen Praxen und Laboratorien durch erstklassige Dienstleistungen.

Ein einziges Logo steht als Symbol für individuelle Vor-Ort-Betreuung, Leistung, höchste Qualität und Service.

Sie lesen einen Namen und wissen überall in Deutschland und Österreich, was Sie erwarten dürfen.

- Kundennähe hat oberste Priorität
- Kompetenz und Service als Basis für gute Partnerschaft
- Unser Weg führt in die Zukunft

Eine starke Gruppe

www.dentalbauer.de



KN Fortsetzung von Seite 17

cher Weg letztlich der bessere ist. Jedoch gibt es bestimmte Kriterien, die das jeweilige Szenario kennzeichnen und dem angehenden selbstständigen Kieferorthopäden dabei helfen, den für sich am besten geeigneten Weg auszuloten. Zwar liegt die Praxisübernahme heute scheinbar im Trend, da sie auf den ersten Blick ein geringeres Risiko birgt und die Anlaufphase durch einen bestehenden Patientenstamm weitaus kürzer ist, jedoch hat sie auch ihre Schattenseiten. Neben dem Persönlich-

keitsprofil des Gründers, das bereits eine Tendenz erkennen lassen sollte, ob Gründung oder Übernahme zu empfehlen wäre, sollte man sich einen sehr realistischen und möglichst vollständigen Überblick über das wirtschaftliche Szenario der Selbstständigkeit verschaffen – auch hier möglichst mit Unterstützung von erfahrenen Experten.

Auf den ersten Blick möchte man meinen, dass die Neugründung sehr hohe Anforderungen an den Existenzgründer stellt und ein hohes Risiko birgt (Tabelle 2). Was läge da also näher als eine Übernahme, um

genau diese Risiken zu minimieren? Aber auch die Praxisübernahme hat zwei Seiten und will gut überlegt sein.

Fazit – Gründung versus Übernahme

Ganz gleich, ob Gründung oder Übernahme, die Aufgabe an den angehenden Unternehmer ist in jedem Fall anspruchsvoll. Heute sammeln junge Kieferorthopäden häufig zunächst Er-

fahrung als Angestellte, was durchaus von Vorteil sein kann. Denn hieraus ergibt sich oft das Angebot zu einer Partnerschaft oder Praxisübernahme. Auch eine Tätigkeit in einem Medizinischen Versorgungszentrum (MVZ) ebnet den Weg zum eigenen Unternehmen und ist eine Chance für junge Ärzte, in gesperrten Bezirken Berufserfahrung zu sammeln, bevor sie den eigenen Praxisbetrieb gründen. Bei der Neugründung werden neben der individuellen Bewertung des jeweiligen Existenzgründers von den Banken neben zahlreichen anderen Daten vor allem umfangreiche Analysen zu Praxiskonzept, Standort und Wettbewerbssituation gefordert. Seminare, Checklisten und persönliche Coachings stellen hierbei wichtige Hilfestellungen dar, um Gründungsfehler von vornherein zu vermeiden.

Ist eine Übernahme bzw. Partnerschaft geplant, sollte man sich keinesfalls ausschließlich auf die zur Verfügung gestellten Zahlen verlassen, sondern besser mithilfe eines Experten eine genaue Prüfung des Betriebs durchzuführen. Eine realistische Praxisbewertung bedarf immer eines betriebswirtschaftlichen Rückblicks – im Idealfall von fünf Jahren. Dies umfasst beispielsweise alle Rechnungen, BWAs, KV/KZV und private Abrechnungen der letzten zwei bis fünf Jahre, Miet-, Arbeits- sowie Leasingverträge. Auch hierfür gibt es Checklisten, Musterverträge und den Rat, sich einen Profi zur Unterstützung ins Boot zu holen. Schließlich sollte der Existenzgründer von Anfang an einen realistischen Überblick der wirtschaftlichen Situation und Anforderungen an ihn als Unternehmer haben.

Deswegen bieten wir bei Kock & Voeste neben unseren Seminaren zur Gründung oder Übernahme auch persönliche Coachings an. In diesen Coachings erarbeiten wir gemeinsam mit den Existenzgründern stichhaltige Konzepte und solide Businesspläne. Wir haben bereits 800 Praxisgründungen erfolgreich betreut, und ich bin davon überzeugt, dass die Gründer mit unserem Coaching die optimale Basis für einen erfolgreichen Start erhalten. **KN**

Vor- und Nachteile einer Praxisübernahme

Vorteile	Nachteile
Kürzere Anlaufzeiten durch bestehenden Patientenstamm	Keine Einflussmöglichkeit auf den Standort
Funktionsfähige Praxisorganisation/bestehende Buchhaltung und Rechnungswesen, bestehende Kontakte zur Praxisumwelt	Schlecht organisierter, fest eingefahrener Praxisablauf
Eingearbeitetes, mit den Patienten vertrautes Personal/reibungsloser Praxisablauf, Stützung der Patientenbindung	Vorgegebenes Raumkonzept lässt in der Regel wenig Platz für Neugestaltung
Von Patienten anerkanntes Leistungsspektrum/entsprechende medizintechnische Ausstattung	Vorgegebenes Leistungs- und Behandlungsspektrum deckt sich nicht mit den eigenen Vorstellungen und Präferenzen
Eingeführter Praxisstandort	Absehbare Ersatz- oder Erweiterungsinvestitionen
Entschärfung des Wettbewerbs um den Patienten	Vorgegebene, kurzfristig oft nicht änderbare Personalzusammensetzung
Finanzierung ist leichter darstellbar	Verschleierte Praxisinsuffizienz

Tabelle 2

KN Termine

„Praxisgründung und -übernahme“

Seminarthemen:

- Neugründung oder Übernahme – ein kritischer Vergleich
- Unwägbarkeiten durch gründliche Recherche und Analyse minimieren
- Kaufen, mieten, kooperieren – Verträge in der ärztlichen Praxis und ihr Risikopotenzial aus wirtschaftlicher Perspektive
- Money makes the world go round – von der überzeugenden Finanzierungskonzeption bis zum erfolgreichen Bankgespräch
- Rentabilität und Liquidität – langfristige Finanzplanung und wirtschaftliche Zusammenhänge in der Praxis
- Strategie ist alles – die Mindestanforderungen an erfolgreiche Konzepte. Lernen Sie in unserem Seminar die Grundlagen einer erfolgreichen Praxisgründung kennen – umfassend, kompakt und kompetent behandelt.

Termin: Mittwoch, 2.12.2009 in Frankfurt am Main

Dauer: ca. 3 Stunden

Seminargebühr: 90,- € zzgl. MwSt.

Das gesamte Seminarprogramm mit Online-Buchungsmöglichkeit finden Sie unter: www.kockundvoeste.de/seminare-fuer-heilberufe/

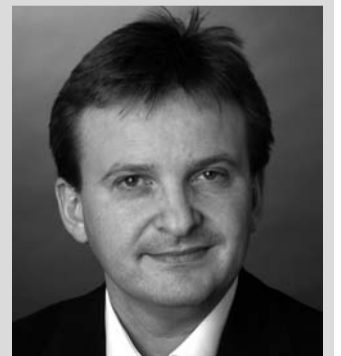
KN Adresse

Kock & Voeste
Existenzsicherung für die
Heilberufe GmbH
Kantstraße 129
10625 Berlin
Tel.: 0 30/31 86 69-0
Fax: 0 30/31 86 69-30
E-Mail: info@kockundvoeste.de
www.kockundvoeste.de

KN Info

Die Kock & Voeste GmbH ist ein inhabergeführtes Beratungsunternehmen mit Sitz in Berlin, das sich auf die Beratung von Ärzten und Zahnärzten in eigener Praxis und in Kooperationen spezialisiert hat. Der Schwerpunkt liegt dabei in der Sanierungsberatung und Praxisoptimierung. Seit der Gründung der Gesellschaft 1990 wurden inzwischen mehr als 3.000 medizinische Institutionen sowie 800 Praxisgründungen erfolgreich beraten und betreut.

KN Kurzvita



Thomas Hopf

Thomas Hopf, Geschäftsführer der Kock & Voeste GmbH, zeichnet für die Geschäftsbereiche Finanzen, Marketing, QM und Technik verantwortlich. Als ausgebildeter Diplom-Kaufmann, Systemischer Coach SG und EFQM-Assessor liegt sein Beratungsschwerpunkt im Bereich der Praxisgründung und Übernahme sowie im Marketing. Darüber hinaus betreut er Mandanten in der Praxisbewertung und Sanierung.

ANZEIGE

cosmetic

dentistry

— beauty & science

„Schönheit als Zukunftstrend“ wird nach Ansicht vieler Fachleute in den kommenden Jahren auch die Nachfragesituation im Dentalmarkt grundsätzlich verändern. Neben der Wiederherstellung oder Verbesserung natürlicher funktionaler Verhältnisse im Mund-, Kiefer- und Gesichtsbereich wird es zunehmend Nachfragen zu darüber hinausgehenden kosmetischen und optischen Verbesserungen oder Veränderungen geben. Ähnlich wie im traditionellen Bereich der Schönheitschirurgie wird auch die Zahnheilkunde in der Lage sein, dem Bedürfnis nach einem jugendlichen, den allgemeinen Trends folgenden Aussehen zu entsprechen. Gleichzeitig eröffnen sich in der Kombination verschiedener Disziplinen der Zahnheilkunde völlig neue Möglichkeiten.

Um diesen hohen Anforderungen und dem damit verbundenen Know-how zu entsprechen, bedarf es einer völlig neuen Gruppe von Spezialisten, die facto der „Universal Spezialisten“, Zahnärzte, die ihr erstklassiges Spezialwissen in mehreren Disziplinen auf einer qualitativ völlig neuen Stufe umsetzen. Mit anderen Worten – Cosmetic Dentistry ist High-End-Zahnmedizin.

In Form von Fachbeiträgen, Anwenderberichten und Herstellerinformationen wird über neueste wissenschaftliche Ergebnisse, fachliche Standards, gesellschaftliche Trends und Produktinnovationen informiert werden. Ergänzt werden die Fachinformationen durch juristische Hinweise und Verbandsinformationen aus den Reihen der Deutschen Gesellschaft für Kosmetische Zahnmedizin. Insbesondere die Einordnung der Fachinformationen in die interdisziplinären Aspekte der Thematik stellen einen völlig neuen Ansatz dar.

Probeabo
1 Ausgabe kostenlos!

Ja, ich möchte das Probeabo beziehen. Bitte liefern Sie mir die nächste Ausgabe frei Haus.

Sowelt Sie bis 14 Tage nach Erhalt der kostenfreien Ausgabe keine schriftliche Abbestellung von mir erhalten, möchte ich die cosmetic dentistry im Jahresabonnement zum Preis von 35 EUR/Jahr beziehen. Das Abonnement verlängert sich automatisch um ein weiteres Jahr, wenn es nicht sechs Wochen vor Ablauf des Bezugszeitraumes schriftlich gekündigt wird (Poststempel genügt).

*Preis zzgl. Versandkosten + gesetzl. MwSt.

Antwort per Fax 03 41/4 84 74-2 90 an OEMUS MEDIA AG oder per E-Mail an grasse@oemus-media.de

Name, Vorname _____

Firma _____

Straße _____

PLZ/Ort _____

E-Mail _____

Unterschrift _____

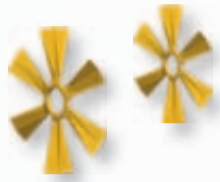
Widerrufsbelehrung: Den Auftrag kann ich ohne Begründung innerhalb von 14 Tagen ab Bestellung bei der OEMUS MEDIA AG, Holbeinstr. 29, 04229 Leipzig, schriftlich widerrufen. Rechtzeitige Absendung genügt.

Unterschrift _____

OEMUS MEDIA AG

Holbeinstr. 29, 04229 Leipzig, Tel.: 03 41/4 84 74-0, Fax: 03 41/4 84 74-2 90, E-Mail: grasse@oemus-media.de

www.linudent.de



Microsoft®
GOLD CERTIFIED
Partner



Mehr als die Summe seiner Teile: Unser QM-System »ISO goes Dent«.

»ISO goes Dent« gibt Ihnen die richtigen Instrumente für den nachhaltigen Erfolg an die Hand:

- Komplettes QM in nur 6 Monaten (3 x 2 Präsenztage)
- Zertifizierung nach DIN EN ISO 9001 möglich
- Begleitende Work-Shops für die Rezertifizierungen
- Finanzielle Unterstützung durch die europäische Mittelstandsförderung
- »ISO goes Dent« funktioniert unabhängig von Ihrer Praxissoftware

Jetzt anmelden unter: 01805-54683368* oder www.linudent.de

* 14 ct/min aus dem Festnetz der Deutschen Telekom AG

Software

Hardware

Digitales Röntgen

Service

Fortbildung



Alles kann so einfach sein.

LinuDent - KFO

powered by PHARMATECHNIK

1 + 1 = 3

DER NEUE AIR-FLOW MASTER PIEZON – AIR-POLISHING SUB- UND SUPRAGINGIVAL PLUS SCALING VON DER PROPHYLAXE N° 1

Air-Polishing sub- und supragingival wie mit dem Air-Flow Master, Scaling wie mit dem Piezon Master 700 – macht drei Anwendungen mit dem neuen Air-Flow Master Piezon, der jüngsten Entwicklung des Erfinders der Original Methoden.

PIEZON NO PAIN

Praktisch keine Schmerzen für den Patienten und maximale Schonung des oralen Epitheliums – grösster Patientenkomfort ist das überzeugende Plus der Original Methode Piezon, neuester Stand. Zudem punktet sie mit einzigartig glatten Zahnoberflächen. Alles zusammen ist das Ergebnis von linearen, parallel zum Zahn verlaufenden Schwingungen der Original EMS Swiss Instruments in harmonischer Abstimmung mit dem neuen Original Piezon Handstück LED.



> Original Piezon Handstück LED mit EMS Swiss Instrument PS

Sprichwörtliche Schweizer Präzision und intelligente i.Piezon Technologie bringt's!

AIR-FLOW KILLS BIOFILM

Weg mit dem bösen Biofilm bis zum Taschenboden – mit diesem Argu-



ment punktet die Original Methode Air-Flow Perio. Subgingivales Reduzieren von Bakterien wirkt Zahnausfall (Parodontitis!) oder dem Verlust des Implantats (Periimplantitis!) entgegen. Gleichmässiges Verwirbeln des Pulver-Luft-Gemischs und des Wassers vermeidet Emphyseme – auch beim Überschreiten alter Grenzen in der Prophylaxe. Die Perio-Flow Düse kann's!

Und wenn es um das klassische supragingivale Air-Polishing geht,



> Original Handstücke Air-Flow und Perio-Flow

zählt nach wie vor die unschlagbare Effektivität der Original Methode Air-Flow: Erfolgreiches und dabei schnelles, zuverlässiges sowie stressfreies Behandeln ohne Verletzung des Bindegewebes, keine Kratzer am Zahn. Sanftes Applizieren bio-kinetischer Energie macht's!

Mit dem Air-Flow Master Piezon geht die Rechnung auf – von der Diagnose über die Initialbehandlung bis zum Recall. Prophylaxeprofis überzeugen sich am besten selbst.



Mehr Prophylaxe >
www.ems-swissquality.com