


Existenzgründung mit Zukunft – Teil 3

PRAXISMANAGEMENT Es gibt immer nur einen richtigen Weg – den eigenen. Diese Aussage klingt wie ein Kalenderspruch, enthält jedoch, was die Planung der eigenen Praxis betrifft, einen wahren Kern. Existenzgründung ist in der Regel ein einmaliger Prozess und jede Neugründung oder Übernahme hat individuelle, von der Ausgangssituation abhängige Schwerpunkte. Ein Raster, das sich auf eine Vielzahl von Existenzgründungen legen lässt, ist deshalb kaum darstellbar. Die beiden vorangehenden Teile zum Thema zeigen jedoch, dass Zahnärzte typische Anfängerfehler vermeiden können. Ebenso wie es Sinn ergibt, auf bestimmte Erfahrungswerte zu vertrauen.



Bei **Praxisgründerinnen** ist im Hinblick auf die Finanzierung besondere Umsicht geboten: Für Zahnärztinnen mit **Kinderwunsch** kann es beispielsweise eine Herausforderung sein, bei vermindertem Einkommen hohe **Kreditraten** zurückzuzahlen.

Die folgende Checkliste soll jungen Zahnmedizinern als Orientierungshilfe dienen, die ihnen Sicherheit für den Start in die Selbstständigkeit gibt.

Vor der Niederlassung

- *Habe ich einen aussagekräftigen Businessplan erstellt?*
- *Sind die finanziellen Mittel organisiert und professionell geplant?*
- *Steht mein Praxiskonzept/ die Praxisphilosophie?*
- *Steht mein Marketingkonzept als Grundlage für einen reibungslosen Start?*
- *Bin ich personell gut aufgestellt, um mein Praxiskonzept umsetzen zu können?*

Dass ein solider Finanzierungsplan die Grundlage jeder Existenzgründung ist, versteht sich von selbst. Es gibt zwar

keine allgemeingültige Regel für den richtigen Zeitpunkt – Experten empfehlen jedoch, mindestens ein Jahr vor der angestrebten Praxiseröffnung mit den Vorbereitungen zu beginnen. Wer beim Gang zur Bank auf das Fachwissen eines vertrauenswürdigen Finanzberaters zurückgreift, vermindert das Risiko, sich von Anfang an über Gebühr finanziell zu belasten. Bezüglich der Investitionssumme hat sich die Strategie bewährt, zunächst bescheiden zu beginnen und im Bedarfsfall aufzustocken. Für einen genaueren Überblick bezüglich des finanziellen Aufwands muss der angehende Praxisbetreiber also im Voraus Angebote einholen, zum Beispiel bei diversen Depots. Im Zusammenhang mit dem stetig steigenden Anteil der Frauen in der Branche, ist im Hinblick auf die Finanzierung besondere Umsicht geboten.

Für Zahnärztinnen mit Kinderwunsch kann es beispielsweise eine Herausforderung sein, bei vermindertem Einkommen hohe Kreditraten zurückzuzahlen.

Bereits die Vorüberlegungen im Zuge einer Niederlassung umfassen eine Vielzahl verschiedener Kompetenzfelder, die eine ganzheitliche Existenzgründungsberatung zu einer verantwortungsvollen Aufgabe machen. Daher ist es für angehende Praxisbetreiber wichtig, einen Berater an ihrer Seite zu wissen, der alle Teilprozesse der Existenzgründung mit begleitet. Spezialisierte Dienstleister, wie die OPTI Zahnarztberatung, sollten diese Schritte nicht nur überwachen, sondern auch über die Erfahrung verfügen, Teilprozesse zu identifizieren, die einen zeitlichen Vorlauf erfordern und deshalb rechtzeitig in Gang gesetzt werden sollten. So

zum Beispiel Renovierungsmaßnahmen oder die Suche nach kompetentem Personal. Selbst wenn der Zahnarzt ein bereits bestehendes Team von seinem Vorgänger übernimmt, fallen bei diesem Prozess verschiedene administrative und juristische Notwendigkeiten an, deren Zeiterfordernis der Gründer nicht unterschätzen sollte.

Die unternehmerischen Grundlagen

- *Gründe ich eine Einzelpraxis oder eine Berufsausübungsgemeinschaft?*
- *Welche Möglichkeiten bieten mir zahnmedizinische Versorgungszentren?*
- *Spezialisiere ich mich auf bestimmte Gebiete oder biete ich allgemein zahnmedizinische Behandlungen an?*

Die Entscheidung zwischen einer Einzelpraxis oder einer der verschiedenen Kooperationsformen nimmt Einfluss auf Organisation, Personalführung und Leistungsangebot und sollte deshalb wohlüberlegt sein. Die Vorteile einer Partnerschaft liegen nicht nur in der Teilung der Kosten. Die Behandler nutzen gemeinsam Ressourcen, können sich gegenseitig vertreten oder den Patienten ein breiteres Leistungsportfolio anbieten. Eine umsichtige vertragliche Absicherung der Beteiligten mithilfe einer auf Medizinrecht spezialisierten Anwaltskanzlei ist bei dieser Option unabdingbar. Unterschiedliche Arbeitsphilosophien können Konflikte auslösen. Klärungsbedarf herrscht darüber hinaus bezüglich gesellschaftsrechtlicher oder finanzieller Gesichtspunkte. Die Frage nach Spezialisierung hängt auch von der Wahl des Standortes für die Praxis ab. In großstädtischen Ballungszentren spricht vieles dafür, während eine Praxis in einem ländlich geprägten Umfeld sich eher auf allgemeine Zahnmedizin ausrichten sollte.

Der optimale Standort

- *Ist der gewünschte Praxisstandort wirtschaftlich gesund?*
- *Welche Hinweise gibt das Kaufkraftverhältnis am Standort?*
- *Befinden sich in unmittelbarer Umgebung des geplanten Praxisstandortes diverse Frequenzbringer?*
- *Wie passt der Praxisstandort zu meinem Praxiskonzept?*
- *Wie ist die aktuelle Wettbewerbssituation am gewünschten Standort zu bewerten?*
- *Wie ist die Konkurrenz qualitativ aufgestellt?*

- *Kann ich mich mit meinem Leistungsportfolio von der Konkurrenz abheben?*

Die Lage ist bei vielen Existenzgründungsprojekten mitentscheidend für den Erfolg, denn diese muss zum Angebot, beziehungsweise zum Wunschklientenstamm, der Zielgruppe des Betreibers passen. Viele der oben genannten Fragen kann der Zahnarzt im Rahmen einer Standortanalyse klären – idealerweise mit der Unterstützung fachkundiger Berater. Die Auswertung von Informationen über die Konkurrenz am Standort oder die Kaufkraft potenzieller Patienten gehört ebenso zur Analyse wie die Recherche von „Frequenzbringern“. Darunter verstehen Spezialisten bestimmte Merkmale, die zur Folge haben, dass viele Menschen die Praxis wahrnehmen. In anderen Branchen würde man diese möglichen Interessenten als „Laufkundschaft“ bezeichnen. Infrage kommt beispielsweise ein Einkaufszentrum, ein Bahnhof oder eine Schule. Eine verkehrsgünstige Lage entfaltet eine ähnliche Wirkung.

Fazit

Abschließend lässt sich sagen: Ein Praxisgründer ist nie vor Überraschungen gefeit. Dennoch kann er durch gute Vorbereitung und Eigeninitiative in Verbindung mit professioneller Unterstützung beste Voraussetzungen für eine erfolgreiche Zukunft schaffen.

Die dreiteilige Artikelreihe zum Thema Existenzgründung finden Sie auch noch einmal auf www.zwp-online.info

INFORMATION

OPTI Zahnarztberatung GmbH

Gartenstraße 8
24531 Damp
Tel.: 04352 956795
www.opti-zahnarztberatung.de

Infos zum Autor



„Zahnarztpraxen
sparen Zeit,
Geld und Nerven.
Jeden Tag!“

Online Materialwirtschaft
mit Preisvergleich.

Rufen Sie uns einfach an!

☎ 06221 52048030

🌐 www.wawibox.de

