

Fahrplan zur eigenen Praxis

Text: Thomas Jans

BUSINESSPLAN >>> Die eigene Praxis ganz nach den eigenen Wünschen eigens gestalten – diese Idee treibt doch schon einige bereits während des Studiums der Zahnmedizin an. Doch dann türmt sich vor dieser Idee ein Berg von Fragen und Unwägbarkeiten. Was also tun? Ganz einfach: Die Strecke zum Ziel in kleine Abschnitte unterteilen und sich Rat holen bei denen, die sich damit auskennen.

„Haben Sie die fünf wichtigsten Bausteine Ihres Businessplans genau betrachtet,
ist der Weg frei in die eigene Praxis.“



Wenn Sie Ihre eigene Praxis leiten möchten, sollten Sie eins bedenken: Wer selbstständig ist, ist sein eigener Chef, entscheidet alle wesentlichen Dinge selbst und genießt alle Freiheiten, die damit einhergehen. Gleichzeitig aber gilt es, und dies in nicht zu unterschätzendem Maße, Unsicherheiten und Belastungen auch über einen längeren Zeitraum auszuhalten – vor allem finanzieller Art. Ohne strategische Planung und einen ordentlichen Businessplan sollte man nicht an den Start gehen.

„Die Königsdisziplin ist die Vernetzung Ihrer Praxis mit Ihren privaten Finanzen. Dies gelingt vor allem mit einer detaillierten Finanzplanung.“



1. Praxiskonzept

Bevor Sie also Ihre eigene Praxis gestalten können, müssen Sie sich eine Vielzahl an Fragen genau, umfassend und ehrlich beantworten. Zu diesen Fragen gehören unter anderem:

- Wie soll meine Praxis ausgerichtet sein – möchte ich mich spezialisieren (z. B. auf Implantologie oder Kinderzahnheilkunde)?
- Warum sollen Patienten zu mir in die Praxis kommen?
- Worin könnte mein Alleinstellungsmerkmal liegen?
- Warum sollen sich Mitarbeiter für mich entscheiden?
- Möchte ich alleine arbeiten oder mit Partnern?
- Welcher Standort passt zu mir bzw. wo soll die Praxis eröffnet werden?

Diese Fragen sind ganz wesentlich für das Werden und Gedeihen der Praxis und bilden die Basis des Praxiskonzepts.

2. Standortanalyse

Eine detaillierte Standortanalyse zeigt die Konkurrenzsituation auf. Eine gute Lage in der Stadt kann die Qualität der Patienten erhöhen. Auf dem Land ist die Konkurrenz meist eher gering, der ländliche Bereich hat aber auch seine Herausforderungen und evtl. Einschränkungen bei der Expansion. Auch das soziale Umfeld des Standorts ist für die Wahl mitentscheidend. Der Bauch sagt oft eher, wo man sich wohlfühlt, als der Kopf.

3. Investitionsplanung

Wir leben in einer Zeit, in der viele Praxisinhaber einen Nachfolger oder eine Nachfolgerin suchen. Bevor Sie jedoch an eine Übernahme denken, sollten Sie diese Fragen beantworten können:

- Welche Patienten kommen in die Praxis, wie ist deren sozialer Status und der Altersschnitt?
- Wie bewährt, beliebt und zukunftsfähig ist der Standort?
- Wie ist das Personal qualifiziert und arbeitet es gern hier?
- Wie ist die Mietsituation – gibt es einen langfristigen Vertrag?
- Und vor allem: Wie sehen die Umsätze und die Umsatzrendite aus?
- Welchen Zustand haben die Geräte, wie viel muss ich noch investieren, bis es genau „meine“ Praxis geworden ist?

Zu den bestehenden Verträgen noch ein Tipp: Gründer sollten sich insbesondere die Arbeitsverträge genau anschauen und prüfen, ob die ehemals vereinbarten Konditionen, wie z. B. Arbeitszeit, Urlaubstage und Gehalt, noch dem heutigen Stand entsprechen. Aus den Antworten zu den obigen Fragen ergibt sich eine erste Einschätzung zum Kaufpreis der Praxis. Das ist aber noch nicht die gesamte Summe, die in den Businessplan für das Bankgespräch muss. Zusätzlich sollte eine detaillierte Übersicht der geplanten Investitionen beiliegen und zusammen mit dem Kaufpreis eine vollständige Investitionsplanung aufzeigen.

KURZ UND KNAPP

Standortanalyse:

Nicht allein die Anzahl der umliegenden Praxen ist bei der Standortanalyse entscheidend, viel wichtiger ist deren Ausrichtung.

Investitionsplanung:

Beachten Sie bei Ihrer Investitionsplanung, dass Sie in der Regel von Unternehmen, wie Depots, Nettopreise in Rechnung gestellt bekommen. Sie selbst finanzieren Ihre Praxis jedoch auf Basis von Bruttopreisen.

Mindestumsatzkalkulation:

Verwenden Sie bei der Kalkulation Ihres Mindestumsatzes das zahnärztliche Honorar der Praxis und verzichten Sie erstmals auf das Fremdlabor.

Rentabilitätsvorschau:

Bei sich ändernden Umsätzen müssen auch variable Kosten, wie z.B. Fremdlaborkosten oder Materialkosten, angepasst werden.

4. Mindestumsatzkalkulation

Im nächsten Schritt gilt es, den Break-even-Point zu ermitteln. Ab wann kommen Sie mit Ihrer Praxis in die schwarzen Zahlen. Dazu sollten Sie eine Mindestumsatzkalkulation anfertigen. In dieser sind alle Ihre laufenden Kosten inkl. der Rückzahlungsrates für Ihre Investition aufgestellt. Zu den laufenden Kosten gehören vor allem Praxiskosten wie Personal, Material oder Mietkosten. Vergessen Sie jedoch nicht Ihre monatlichen privaten Ausgaben, wie Steuerzahlungen, Zahlungen an das Versorgungswerk oder ganz generell Ihre Lebenshaltungskosten. Das Stichwort lautet hier: Unternehmergehalt.

5. Rentabilitätsvorschau

Nach dem Sie nun alle laufenden Ausgaben der Praxis und privat kennen, rücken die Einnahmen in den Vordergrund. In einer Rentabilitätsplanung geben Sie Auskunft, welche Einnahmen und welche Ausgaben in den nächsten drei bis fünf Jahren anstehen und wie sich Ihre Praxis entwickelt. Bitte beachten Sie bei Ihrer Liquiditätsplanung, dass die Einnahmen zeitverzögert zu den Ausgaben kommen und Sie daher einen Puffer in Form eines Betriebsmittelkredits oder Kontokorrentkredits einplanen sollten.

Es gibt Unterstützung!

Haben Sie die fünf wichtigsten Bausteine Ihres Businessplans genau betrachtet, ist der Weg frei in die eigene Praxis. Wenn Sie sich nicht alleine auf den Weg machen möchten, dann

kann Sie ein Niederlassungsberater unterstützen. Dieser kennt die Strecke und die konkreten Herausforderungen, Sackgassen, Einbahnstraßen und Gefahrensituationen sehr genau. So haben Sie die Sicherheit, dass Sie mit Ihrer Praxis erfolgreich starten und auch langfristig den Herausforderungen gewappnet sind.

Mit der Gründung ist die Aufgabe aber noch lange nicht erledigt. Nun gilt es, die Praxis aufzubauen, zu etablieren und an Expansion zu denken. Hierfür brauchen Sie einen Gesprächspartner, der Ihnen mit fachlichem Know-how und betriebswirtschaftlicher Expertise Unterstützung bietet und mit Ihnen mögliche Szenarien besprechen kann. Die Königsdisziplin ist die Vernetzung Ihrer Praxis mit Ihren privaten Finanzen. Dies gelingt vor allem mit einer detaillierten Finanzplanung. Niederlassungsberater, Finanzplaner und Certified Financial Planner finden Sie zum Beispiel bei der ZSH, die sich auf Themen rund um das Arbeiten und Leben von Zahnärzten spezialisiert hat – und das bereits sehr mehr als 40 Jahren. <<<

KONTAKT

Thomas Jans
Zertifizierter Ärzte- und Zahnärzteleberater
ZSH GmbH Finanzdienstleistungen
tjans@zsh.de
www.zsh.de/fahrplan

BESTELLSERVICE

Jahrbuchreihe 2017/2018

BESTELLUNG AUCH
ONLINE MÖGLICH



www.oemus-shop.de

Interdisziplinär und nah am Markt



Gültig bis 30.11.18

Fax an **+49 341 48474-290**

Senden Sie mir folgende Jahrbücher zum angegebenen Preis zu:

(Bitte Jahrbücher auswählen und Anzahl eintragen.)

_____	Digitale Dentale Technologien 2018	34,- Euro*	49,- Euro*
_____	Endodontie 2018	34,- Euro*	49,- Euro*
_____	Laserzahnmedizin 2017	34,- Euro*	49,- Euro*
_____	Prophylaxe 2018	34,- Euro*	49,- Euro*
_____	Implantologie 2018	48,- Euro*	69,- Euro*

* Preise verstehen sich zzgl. MwSt. und Versandkosten. Entsiegelte Ware ist vom Umtausch ausgeschlossen.

Name /Vorname

Telefon / E-Mail

Unterschrift

Stempel

df 3/18