

# SELBSTSTÄNDIGKEIT: Make it or buy it



© Dean Drobot/Shutterstock.com

Das Wichtigste vorab: Hier gibt es kein Richtig oder Falsch. Der dominierende Wunsch fast aller Zahnmediziner bleibt die Selbstständigkeit in der eigenen Praxis. Bei der Umsetzung dieses Traumes geht jedoch nur einer von zehn den Weg einer originären Neugründung. Die vermeintlich einfachere und günstigere Alternative ist die Übernahme, die weiterhin den Standard darstellt und durch ausreichend vorhandene Praxisabgaben begünstigt wird.

Eine Neugründung benötigt, kurzfristig betrachtet, spürbar höhere Investitionen, sowohl von Kapital als auch von Zeit. Bis zur Eröffnung erfordert die Suche nach der richtigen Immobilie sowie deren anschließender Ausbau mehr persönlichen Einsatz und nicht selten auch eine Menge Geduld. Hinzu kommt parallel die Erarbeitung des eigenen Praxis- und Behandlungskonzeptes und dessen Vermarktung, um im Praxisumfeld schon vor dem Start „sichtbar“ zu sein und durch Patienten und auch künftige Mitarbeiter frühestmöglich wahrgenommen zu werden.

Gleichzeitig müssen aber keine Kompromisse in Bezug auf die Räumlichkeiten – z. B. in Lage, Größe, Gestaltung und Medizintechnik – und vor allem hinsichtlich des eigenen Patientenstamms sowie das zukünftige Praxisteam hingenommen werden. Die neue Praxis kann in jeder Hinsicht nach den eigenen Vorstellungen eingerichtet werden und auf das persönliche Konzept einzahlen. Nach dem höheren Erstaufwand besteht mittelfristig quasi kein weiterer Investitionsbedarf, sodass der

Fokus der Gründer voll und ganz auf das gerichtet werden kann, wofür Zahnärzte die größte Leidenschaft mitbringen: das Behandeln!

Viele Statistiken (vgl. z. B. IDZ) belegen, dass Neugründungen wesentlich dynamischer und schneller wachsen, sodass einerseits das durchschnittliche Umsatzniveau von bestehenden Praxen i. d. R. spätestens nach sechs Jahren erreicht wird und andererseits die höheren Investitionskosten kaum ins Gewicht fallen. Neben der ökonomischen Perspektive ist jedoch das Wichtigste, dass die eigene Neugründung gemäß Studien nachweislich zu einer größeren persönlichen Zufriedenheit führt.

Zusammengefasst und insbesondere langfristig betrachtet, ist der am Markt übliche Weg einer Praxisübernahme nicht grundsätzlich der risikoärmere Weg. Vor allem aber sprechen die größtmögliche Flexibilität und das dynamischere Wachstumspotenzial in Verbindung mit einer größeren Selbstverwirklichung für die Neugründung nach den eigenen Vorstellungen. <<<

## KONTAKT

**Michael Steinbach**  
Geschäftsführer der  
Team Lieblings-Zahnarzt GmbH  
Im Mediapark 8, 50670 Köln  
[www.teamliebblingszahnarzt.de](http://www.teamliebblingszahnarzt.de)

Infos zum Autor



Mehr zum „Team Lieblings-Zahnarzt“ gibt's **online**