„Es muss nicht immer die Großstadt sein“

Was ein Banker Existenzgründern rät

Junge Zahnmediziner haben viele Möglichkeiten, um ihre beruflichen Perspektiven aktiv zu gestalten. Neben monetären Überlegungen spielen Arbeitszufriedenheit und durchaus auch eine ausgeglichene Work-Life-Balance eine wesentliche Rolle bei dieser wichtigen Entscheidungsfindung. Unsere langjährige Erfahrung zeigt, dass gerade die Niederlassung in eigener Praxis die Möglichkeit auf selbstbestimmtes Arbeiten verbunden mit einer angemessenen Entlohnung eröffnet. Allerdings muss der Schritt in die Selbstständigkeit umfassend und intensiv mit allen Chancen und Risiken geprüft und geplant werden.

Der Standort

Während es viele Zahnärzte in die Großstädte zieht, damit sie dort den Wunsch nach einem urbanen Lifestyle nachgehen können, stehen sie dort vor einer hohen Mitbewerberdichte. Haben Zahnarztpraxen Nachfolgerstellen zu besetzen, müssen sich potenzielle Bewerber gegen eine große Anzahl an Bewerbern durchsetzen. Auf dem Land verläuft dieser Prozess in die entgegengesetzte Richtung: Hier haben Bewerber oftmals die Wahl zwischen mehreren Praxen und können somit auch verschiedene Praxiseinrichtungen miteinander vergleichen und schlussendlich die wählen, die ihnen am meisten zusagt. Und das auch oftmals zu einem sehr guten Preis, da Zahnärzte in ländlichen Regionen dringend auf der Suche nach Nachfolgern sind. Es muss also nicht immer die Praxis in der Großstadt sein, um sich selbst zu verwirklichen. Letztlich müssen Sie für sich selbst herausfinden, welches Lebensgefühl für Sie das Richtige ist.

Die Finanzierung

Trotz der aktuellen Zinserhöhungen befinden wir uns nach wie vor in einem historisch attraktiven Zinsumfeld, um als finanzierende Bank Existenzgründungsvorhaben zu begleiten. Zudem gibt es verschiedene öffentlich geförderte attraktive Kreditprogramme, die sinnvollerweise in ein schlüssiges Finanzierungskonzept mit integriert werden sollten.

Der Zinsaufwand für eine Finanzierung beträgt nur einen relativ geringen Anteil am Gesamtvorhaben und hat aktuell tatsächlich keinen signifikanten Einfluss am Erfolg oder Misserfolg eines Praxisprojektes. Daher möchten wir Sie ermutigen, Ihre Vorhaben auch und gerade jetzt zu verwirklichen.

Die häufigsten Fehler

Einer der häufigsten Fehler ist keine bzw. eine zu ungenaue, wenig vorausschauende Planung. Denn ab dem Zeitpunkt der Niederlassung trägt man als Unter-

Foto: violetkaipa - stock.adobe.com

nehmer für alles das alleinige Risiko bzw. die Verantwortung und muss sich um viele Dinge fernab von der zahnärztlichen Tätigkeit kümmern. Elementar ist daher vor allem auch eine ausführliche Standortanalyse – ein wesentlicher Bestandteil des sogenannten „Businessplans". Auch werden oft die Auswirkungen von unzureichenden oder fehlerhaften Verträgen unterschätzt. Eine gewisse Sorglosigkeit kann hier erheblichen negativen Einfluss auf den Erfolg der eigenen Zahnarztpraxis haben. Deshalb empfehlen wir hier immer, entsprechende Fachleute mit hinzuzuziehen.

Die Nachfolge

Für den Abgeber ist es ratsam, sich zeitnah um einen potentiellen Übernehmer zu kümmern. Hier kann ein breites Netzwerk zu den Standesorganisationen, Dentaldepots, aber auch zu Banken, die im Idealfall über eine eigene gut funktionierende Praxisbörse verfügen, unterstützen. Man sollte als Zahnarzt auch nie den Fehler machen, ab einem gewissen Zeitpunkt nicht mehr in seine Praxis zu investieren und die Arbeitszeiten zu vernachlässigen. Dies würde die Attraktivität schmälern und den Praxiswert oftmals erheblich reduzieren.

Ein frühes Erkennen eines gut geeigneten Interessenten und die damit verbundene zeitnahe Integration in die Praxis (zum Beispiel als angestellter Zahnarzt) ist sinnvoll und erleichtert den Übergabeprozess enorm. Und außerdem gibt es dem Abgeber die Möglichkeit, kürzer zu treten, ohne gleichzeitig die wirtschaftliche Attraktivität zu gefährden.

Max Drexler
Direktor und Koordinator Heilberufe
bei der Deutschen Bank

Foto: Deutsche Bank