



## EXISTENZGRÜNDUNG

### Neugründung oder Übernahme?

Aller Anfang will gut geplant sein!

Start.

Irgendwann steht jeder Zahnarzt, der eine Selbständigkeit anstrebt, vor der Frage:

Plane ich eine Praxisneugründung, eine Übernahme einer Einzelpraxis oder kaufe ich mich in eine Gemeinschaftspraxis ein?

Um abwägen zu können, welche der beiden Möglichkeiten die bessere ist, müssen im Vorfeld einer Entscheidung die Vor- und Nachteile der Gründungsalternativen gründlich analysiert werden.

Seit Einführung der Bedarfsplanung in Form von gesetzlich festgelegten Verhältniszahlen sind Neugründungen mit Kassenzulassung in gesperrten Gebieten nur dann möglich, wenn ein Zahnarzt seine Kassenzulassung abgibt und diese dem Praxisübernehmer nach

entsprechender Bewerbung bei der zuständigen KZV übertragen wird.

### **Ohne das... geht es nicht:**

Das Praxiskonzept.

Ein modernes Praxiskonzept ist die Grundlage für eine erfolgreiche Praxisführung.

Der Patient steht von Beginn an im Mittelpunkt.

à Der Patient wird „Kunde“!

- Konzepte müssen individuell und speziell auf die jeweilige Praxissituation zugeschnitten sein.
- Nur eine Praxis, in der alle Mitarbeiter die Ziele kennen, ist in der heutigen Zeit fähig, moderne Zahnheilkunde zum Wohle der Patienten und zum wirtschaftlichen Erfolg des Unternehmens Zahnarztpraxis zu betreiben.
- Für das Praxisangebot, das über die Kassenleistungen hinausgeht, kann man die Honorare und Kosten betriebs- und marktwirtschaftlich planen, da keine gesetzlich vorgeschriebenen Honorare bestehen.
- Mit einem abgestimmten Corporate Identity – Konzept (CI) wirkt die Praxis nach innen und nach außen mit einem gleich bleibenden Erscheinungsbild mit angemessenem Internetauftritt.

- Das Gesamterscheinungsbild wird mit dem Corporate Design (CD) nicht nur abgerundet, sondern bei dem Kunden verankert → Wiedererkennungseffekt!
- Das Terminmanagement muss so ausgerichtet sein, dass kaum Wartezeiten entstehen.
- die großzügig eingeplante Behandlungszeit wird für die stressfreie Therapie genutzt.
- Ziel und Quintessenz ist ein hohes Maß an Qualität und Präzision.

### **An welchem Standort wollen Sie „alt“ werden?**

Standortanalyse.

- gewissenhafte Standortanalyse egal ob Neuniederlassung oder Übernahme
- eine langfristige, gesicherte Existenz benötigt ein solides Fundament
- Die Analyse des Makro- und des Mikro-Standorts vermeidet Planungsfehler.

Angesichts der hohen finanziellen Belastung durch Kredite, fixen und variablen Praxiskosten sind Zahnärzte gerade in den ersten Jahren darauf angewiesen, einen ausreichend großen Patientenstamm heranziehen zu können.

Eine Standortanalyse berücksichtigt als Basis für die Raumstrukturwahl:

- Sozial-demografische Daten wie Altersstruktur
- Kaufkraft der Bevölkerung und der Region, etc

Achtung!

- Bei der KZV-Bedarfsplanung werden beispielsweise die täglichen Pendlerbewegungen zwischen den Städten oder zwischen Stadtzentren und Wohnquartieren nicht berücksichtigt!
- Die Verhältniszahl der wach arbeitenden Zahnärzte zur Schlafbevölkerung eines Ortes ist demnach kein verlässlicher Wert!

**Entweder – oder!**

Praxisübernahme.

Was ist von Vorteil?

**Pro**

**contra**

1. Umsätze und Kosten der zu übernehmenden Zahnarztpraxis lassen sich aus den betriebswirtschaftlichen

1. Nur wenige der zum Verkauf stehenden Zahnarztpraxen erfüllen den Anspruch des Käufers hinsichtlich
2. Auch ein anfänglicher Umsatzverlust, durch das Fernbleiben einiger Patienten nach dem Zahnarzt

3. Neben dem Kaufpreis für den materiellen Praxisteil ist in der Regel auch der "Goodwill" oder immaterieller Wert zu berücksichtigen.
4. Das Team ist auf die Prozesse eingespielt.
5. Überzogener Kaufpreis für den Substanz- u. Goodwill-Wert, nicht ausbaufähige Fläche, teure Neuanschaffungen.

Praxisneugründung.

**Pro**

**contra**

1. Sorgfältige Standortwahl
2. Kein fester Patientenstamm
3. ausgewogene Investitionshöhe
4. Keine KZV Abschlagszahlungen auf einer vordefinierten Basis-Größe
5. Der Neugründer kann seine Praxis nach eigenen Vorstellungen und Behandlungsabläufen optimieren.
6. Keine Bekantheit in der Umgebung

Merke!

Ob Übernahme oder Neugründung, in jedem Fall sollte in Gesprächen mit einem erfahrenen betriebswirtschaftlichen Berater vorab ein Risiken- und Chancenraster erstellt werden. In der darauf folgenden Existenzgründungsberatung müssen Ziele definiert und eine unternehmerische Strategie mit den folgenden Aufgabenschwerpunkten geplant werden:

**Die Selbständigkeit beginnt 24 Monate vor der Niederlassung!**

Planungsphase.

Schon während der Assistenzzeit muss geprüft werden, wann alle Zulassungsvoraussetzungen erfüllt sind, um dann möglichst schnell und unabhängig die Niederlassung anzugehen.

- Zögern bringt Zeit- und Einkommensverlust.

Grundsätzliche Überlegungen zu Alternativen anstellen, ob eine:

- Praxisübernahme
- Praxisneugründung

zu den Praxistypen:

- Einzelpraxis
- Gemeinschaftspraxis
- Praxisgemeinschaft
- Klinikstatus
- Integrierte Versorgung

Die Erstellung einer schriftlichen Praxiskonzeption ist ein wichtiger Bestandteil der Praxisplanung, um das praxisspezifische Leistungsangebot wie z. B.

- Prophylaxe
- hochwertige Prothetik
- Marketingaktivitäten
- etc.

in Form eines Qualitätsmanagements zu definieren und dokumentieren.

Wettbewerbsanalyse.

Das Ziel dieser wichtigen Makro- und Mikroanalyse ist das Zusammentragen von Strukturdaten, um daraus Rückschlüsse für eine langfristig gesicherte Existenz zu erlangen. Oftmals sind mehrere Standortanalysen erforderlich.

Betriebswirtschaftliche Analyse.

Von der ersten Investitions- und Kostenplanung über eine Finanzplanung bis hin zur Mindesthonorarbestimmung werden im Vorfeld der Niederlassung die erforderlichen Praxiszahlen simuliert.

Praxisfinanzierung

Viele Banken stehen heute häufig Gründungs- oder Übernahmehorhaben aufgrund verschärften Kreditvergabebestimmung gem. Basel II skeptisch bis ablehnend gegenüber. Was ein Banker für eine positive Beurteilung des Niederlassungsvorhabens benötigt:

- Zahlen
- Daten
- Fakten.

Daher ist es ratsam, vor einem Bankgespräch diese Informationen in einem Niederlassungsexposé unter Berücksichtigung staatlicher Förderprogramme (KfW, DtA etc.) zusammenzufassen. Mit diesem Exposé tritt der Zahnarzt gegenüber der Bank den Beweis an, dass das Gründungsvorhaben eine langfristig gesicherte Existenz erwarten lässt.

Ein Exposé sollte folgenden Mindestinhalt haben:

Persönliche Daten.

Tragen Sie möglichst viele Informationen über Ihre Person zusammen, damit sich auch die Entscheidungsträger in der Bank, die Sie möglicherweise nicht persönlich kennen, ein positives Bild machen können. Neben einem aussagefähigen Lebenslauf gehören auch die persönlichen Daten Ihres Ehepartners mit Angabe der beruflichen Tätigkeit dazu, damit deutlich wird, dass die Existenzgründung auch vom Partner mitgetragen wird. In den vielen Fällen verlangt die Bank auch eine Bürgschaft des Ehepartners. Berichten Sie über Ihre Ausbildung und über die Tätigkeiten, die Sie während Ihrer Assistenzzeit verrichtet haben und belegen Sie Weiterbildungsveranstaltungen durch Teilnahmebestätigungen auch als Grundlage für Ihre Praxiskonzeption. Der Banker muss in Ihnen einen engagierten, dynamischen Existenzgründer erkennen.

Legen Sie Ihre persönlichen Vermögensverhältnisse offen, auch die in Anspruch genommenen Kredite aus Studienzeit oder für einen Autokauf. Vergessen Sie nicht, Ihren Antrag auf das nicht rückzahlbare Überbrückungsgeld zu stellen.

Gründungs- oder Übernahmeprojekte.

Eine exakte Standortanalyse, aus der (nicht nur) das Verhältnis Einwohner zu Zahnärzten hervorgeht, ist das tragende Element für eine erfolgreiche Niederlassung. Das Zusammentragen der relevanten Daten und deren aussagefähigen Verarbeitung (Strukturanalyse) gibt Aufschluss über den Makro- und Mikrostandort. Den interessierten Banken müssen Sie möglichst viele Informationen über den Standort (neue Wohnsiedlung, Landgemeinde, Stadtzentrum, Stadtrand etc.) vermitteln, damit diese die Standortanalyse selbst nachvollziehen können, denn die finanzierende Bank ist meist nicht ortsansässig.

Das Konzept.

Von der Idee bis zu den greifbaren Zahlen.

Mietvertrag.

Geben Sie der Bank Einblick in Ihren Vor-Mietvertrag. Die Vertragslaufzeit sollte mindestens 10 Jahre mit mehreren 5-Jahres-Optionen betragen. Lassen Sie den Mietvertrag unbedingt durch einen Juristen prüfen bevor Sie ihn unterzeichnen, denn Sie gehen bei langfristigen Mietverträgen immer ein Dauerschuldverhältnis ein.

Investitionsplanung

Wenn Sie von einer Bank einen Praxisgründungskredit erwarten, dann erwartet die Bank von Ihnen einen Mittelverwendungsnachweis und einen Investitionsplan. Da Ihnen bei Verhandlungen mit NWD, Handwerkern etc. ohnehin schriftliche Angebote vorliegen, können Sie anhand dieser Unterlagen einen genauen Investitionsplan erstellen, der auch die Kosten für Ihre Erstausrüstung an Material enthalten sollte. Eigenleistungen, die Sie in die Praxis einbringen, geben Sie ebenfalls an.

Finanzierungsplanung.

Aufgrund des Investitionsplanes ggf. mit Um- oder Ausbaukosten wird ein Finanzierungsplan erstellt. Dieser beinhaltet zusätzlich die Höhe des Kontokorrentkredites. Es ist dringend erforderlich, dass noch vor dem ersten Bankgespräch, die Praxisfinanzierung mit verschiedenen Finanzierungsmöglichkeiten, auch unter Einbeziehung von öffentlichen

Fördermitteln, von einem neutralen fachkundigen Berater durchgerechnet wird – nie ohne einen *professionellen* Steuerberater!

Mindestumsatzentwicklung.

Mit Hilfe einer Break-even-Analyse wird der Monats- und Jahres-Mindestumsatz der Praxis ermittelt und die Entwicklungsaussichten (Anlaufphase) dargestellt. Durch Veränderung der Daten lassen sich unterschiedliche Praxisverläufe in den ersten Monaten und Jahren simulieren. Die Analyse umfasst alle Praxisbezogenen und privaten Kosten.

Diese Berechnung ist das Kernstück des Niederlassungsexposés. Sie vermittelt der Bank einen Jahres- Mindesthonorarumsatz, der erzielt werden muss, damit der Zahnarzt seinen Verpflichtungen gegenüber der Bank, Mitarbeitern, Vermieter und privater Lebenshaltung nachkommen kann.

Rechts- und Steuerberatung.

Wählen Sie möglichst nur Steuer- und Rechtsberater aus, die mehrere Zahnärzte betreuen und Routine in der Praxisgründung und in der zahnarztspezifischen Steuerberatung haben.

Wichtig ist, dass Ihre vorweggenommenen Betriebsausgaben und die Existenzgründer-Ansparabschreibung steuerlich verwertet werden!

### Kreditabsicherung.

Die Absicherungsmöglichkeiten des Praxisgründungsdarlehens sowie des Kontokorrent-Kredites sind begrenzt. Nur wenige Zahnärzte verfügen über ausreichend Eigenkapital oder Grundbesitz zur Kreditbesicherung. Es empfiehlt sich der Abschluss einer Lebensversicherung mit Beitragsbefreiung bei Berufsunfähigkeit und Rente in Zinshöhe. Bei der steueroptimierten Finanzierungsvariante mit Tilgungsaussetzung in diese bereits als Kapital-Lebensversicherung in die Finanzierung eingebunden. Obligatorisch ist die Abtretung der Forderungen gegen die Kassenzahnärztliche Vereinigung bzw. privatärztliche Verrechnungsstelle und die Sicherungsübereignung der finanzierten Geräte und Einrichtungen.