

FAHRPLAN FÜR GRÜNDER

Ihre Checkliste für den Praxisstart

Gute Planung ist die Basis für einen reibungslosen Start in die Selbstständigkeit. Dieser Fahrplan gibt Ihnen eine Orientierung, welche Schritte auf dem Weg von den ersten Ideen bis zur eigenen Praxis zu gehen sind.



1. KONZEPT

Am Anfang steht die Frage nach dem Konzept. Bevor Sie also zur Bank gehen oder auf der nächsten Messe bereits Stühle kaufen, unser erster Tipp: Skizzieren Sie Ihre Wunschpraxis!



Keine Zeit und Energie, um die Praxisgründung allein zu meistern?
Unser Gründungsteam unterstützt Sie gern in allen Belangen.

Was ist Ihre bevorzugte Option für den Start in die Selbstständigkeit?

- Neugründung
 Übernahme
 Einstieg in eine bestehende Praxis
 Noch offen? (Gern besprechen wir mit Ihnen Vor- und Nachteile der einzelnen Optionen.)

Definieren Sie die Grundlagen für Ihr Konzept!

Überweiserpraxis ja
(je nach Fachgruppe) nein

Leistungsschwerpunkte

- Endo Prophylaxe
 ZE Implantologie

Praxisform

- Einzelpraxis
 Berufsausübungsgemeinschaft (BAG)
 Praxisgemeinschaft (PG)
 MVZ GmbH MVZ

Sonstiges

- Anforderungen an Praxisräume beschreiben
 Techn. Anforderungen beachten
 Wunschklienten definieren
 Patientenreise skizzieren: Terminvergabe bis Behandlung



Je klarer und konkreter Ihre Vorstellungen der idealen Praxis und Ihres persönlichen Wunschklienten sind, umso leichter fällt Ihnen später eine eindeutige Positionierung. Denken Sie dabei auch immer an Ihre zukünftigen Mitarbeiter.

Kleiner Marketing-Trick: Überlegen Sie sich nur eine Person stellvertretend für die gewünschte Zielgruppe! Das hilft, sich ein genaues Bild zu machen und in den idealen Patienten hineinzusetzen.

Recherche: Falls Ihnen das Erstellen eines Konzepts und die Standortanalyse schwer fallen, recherchieren Sie nach lokalen und nationalen Praxen, die Ihnen besonders gefallen oder deren Konzept Sie überzeugt. Dann fällt es Ihnen vermutlich viel leichter, zu formulieren, was Sie konkret suchen und welche Voraussetzungen für Sie erfüllt sein sollen.

2. STANDORT

Der erste Schritt ist gemacht, was nun? Welche Standorte kommen in Frage? Übernehmer können den Standort nur bedingt selbst bestimmen, Neugründer haben die Qual der Wahl. In jedem Fall muss der Praxisstandort mit Ihrem Praxiskonzept, aber auch mit Ihrem Lebenskonzept harmonisieren.

Behalten Sie diese Punkte im Blick:

- | | | |
|--|---|--|
| <input type="checkbox"/> Passt das Konzept zum Standort? | <input type="checkbox"/> Reicht der Platz? Erweiterungsmöglichkeiten prüfen | <input type="checkbox"/> Demografische Entwicklung/Wettbewerb am Standort beachten |
| <input type="checkbox"/> Soll/Ist Vergleich: Sind alle Bedingungen des Konzepts erfüllt? | <input type="checkbox"/> Erreichbarkeit klären | <input type="checkbox"/> Praxisbörsen/Makler kontaktieren |
| | <input type="checkbox"/> Parkplätze/Fahrradstände vorhanden | <input type="checkbox"/> <input type="text"/> |

! **Bedenken Sie:** Nicht jede Immobilie eignet sich für die Einrichtung einer Zahnarztpraxis. Oft muss kostspielig umgebaut oder z. B. müssen Parkplätze nachgewiesen werden. Klären Sie vor Unterzeichnung eines Mietvertrags, welche Auflagen und Kosten auf Sie zukommen.

! **Praxissuche:** Holen Sie uns ins Boot und nutzen sie ergänzend unsere Praxisbörse! Einfach den Praxis-Wunschzettel herunterladen, ausfüllen und senden an: gruender@bischoffundpartner.de



Praxis-Wunschzettel

3. EINNAHMEN

Ihre Praxiseinnahmen kommen von Ihren Patienten. Überlegen Sie sich, wer Ihre Patienten sein sollen und wie sie den Weg in Ihre Praxis finden. Ein gutes Marketing ist jetzt bares Geld wert. Planen Sie auch für diesen Punkt ein geeignetes Budget mit ein. Eine ansprechende Website, Flyer oder Print-Werbung sind mitunter sehr preisintensiv.

Woher kommen Ihre Einnahmen?

Bei Neugründung/Übernahme:

- Eigener Patientenstamm, der mitkommt?
- Definieren Sie die Einnahmen pro Patient oder Fall (Zuzahlungen/AVLs einbeziehen)

Bei Übernahme:

- Welche Einnahmen sind auf Sie übertragbar?

Wollen Sie werben?

- Definieren Sie Ihren Wunschpatienten

Wo erreiche ich diesen Wunschpatienten?

- Internet Flyer Presse

! **Planen Sie bei den Einnahmen eine Verzögerung ein.** Datum der Rechnungsstellung und Eingang auf Ihrem Konto liegen häufig weit auseinander. Berücksichtigen Sie die Zahlungssystematik der KZV.

! **Je klarer Sie Ihren Wunschpatienten definiert haben,** desto klarer können Sie ihn ansprechen – über Ihre Werbemaßnahmen oder in der Praxis. Das sog. Gießkannenprinzip kostet unnötig Geld und bringt selten zufriedenstellende Resultate.

4. KOSTEN

Neben den Investitionen sind auch die laufenden Kosten Ihrer Praxis zu planen.

Erstellen Sie zu jeder Kostenposition eine Übersicht:

Einmalige Kosten:

- Investitionsliste
- Erstaustattung
- Gründungsberatung
- (Start-)Marketing

Laufende Kosten:

- Personalkosten
- Raumkosten
- Materialkosten
- Factoring
- Finanzierungskosten
- Abschreibungen
- Marketing
- Steuerberatung
- Versicherungen
- Wartung
- Lizenzen
- Weitere Kosten



Es lohnt sich bereits frühzeitig eine detaillierte Aufstellung der gewünschten Ausstattung anzufertigen.

Auf dieser Basis können Sie konkrete Angebote einholen, vergleichen und möglicherweise nachverhandeln. So lassen sich schon am Anfang Ihre Kosten senken.

5. GEWINN

Eine wichtige Frage, die Sie sich vermutlich stellen, ist: Was bleibt eigentlich für mich übrig? Sie sollten die Frage jedoch etwas anders formulieren und dann individuell beantworten: **Was benötigen Sie privat?**

Diese Punkte sollten Sie im Blick behalten:

- Versorgungswerk nach Konditionen für Gründer befragen
- Liste privater Ausgaben erstellen.



Anfänglich sind die Kosten oft höher als die Einnahmen.

Planen Sie einen ausreichenden Betriebsmittelkredit ein, um Ihr Kosten decken zu können. Machen Sie sich zudem eine Liste und schreiben Sie auf, was Sie für Miete, Versicherungen, Tilgung, Reisen, Hobbies, einfach IHR Leben benötigen. Das ist das, was Sie langfristig erwirtschaften müssen.

6. RECHT

Ob Übernahme oder Neugründung – es warten viele Verträge auf Ihre Unterschrift.

Diese Verträge sollten Sie im Blick behalten:

- Mietverträge
- Arbeitsverträge
- Lizenzverträge
-
- Bei Praxisübernahme/-einstieg:**
 - Kaufvertrag
 - Liste der langfristigen Verträge, die bereits bestehen



Wichtig ist, dass das, was Sie vereinbart haben, auch so im Vertrag steht und zwar rechtssicher. Überlassen Sie nichts dem Zufall. Der Aufwand lohnt sich.

- Bei Kooperationen:** Gesellschaftsvertrag

7. STEUERN

Bei der Gründung einer Praxis gibt es eine Vielzahl an steuerlichen und betriebswirtschaftlichen Aspekten zu berücksichtigen. Ist die Praxis angelaufen, ist die nächste Herausforderung, die Praxis wirtschaftlich erfolgreich zu steuern (Controlling).

Beachten Sie folgende Punkte steuerlich:

Vor der Niederlassung:

- Sämtliche Kosten für die Suche, Auswahl einer Praxis und Vorbereitung der Niederlassung sind (vorweggenommene) Praxisausgaben, z. B.:
 - Beratungskosten
 - Reise-/Fahrtkosten
 - Anzeigen

Bei Niederlassung in jedem Fall zu erledigen:

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> Anzeige beim Finanzamt und Beantwortung eines Betriebsfragebogens | <input type="checkbox"/> Eröffnung der Arbeitgeberkonten bei den Krankenkassen |
| <input type="checkbox"/> Beantragung einer Betriebsnummer beim Arbeitsamt | <input type="checkbox"/> Anmeldung der Mitarbeiter bei den Krankenkassen |

Nach der Niederlassung...

... monatlich/quartalsweise:

- Lohnsteuer-Anmeldung
- Beitragsnachweis KV
- Beitragsnachweise Minijobber Bundesknappschaft
- Ggf. Anträge (z.B. auf Lohnfortzahlung)
- USt-Voranmeldung (Fristen § 18 II UStG)
- Finanzbuchhaltung (Verbuchung Belege)

... jährlich:

- Gewinnermittlung (Basis Finanzbuchhaltung, Anlagenbuchhaltung etc.)
- Einkommensteuer-Erklärung mit Anlage EÜR
- Umsatzsteuer-Erklärung
- Meldungen an Sozialversicherungsträger
- Steuerhochrechnungen (Unbedingt schon unterjährig berechnen lassen!)

8. STEUERUNG DER PRAXIS

Das Potenzial und die wirtschaftliche Entwicklung Ihrer Praxis lässt sich allein mit BWA und Gewinnermittlung nur schwer ermitteln. Daher sollten Sie von Ihrem Steuerberater von Anfang an zusätzliche Auswertungen erstellen lassen.

Wichtige Auswertungen für die wirtschaftliche Steuerung Ihrer Praxis:

- Soll-Ist-Vergleiche
- Interne Vergleiche
- Externe Vergleiche
- Kosten pro Behandlungsstunde
- Mit welcher Behandlung generieren Sie Ihre Einnahmen
- Rechnet sich die Prophylaxe, das Labor, das Cerec ...



Das lohnt sich: Diese und weitere Auswertungen erhalten unsere Mandanten der Steuerberatung als kostenfreien Service im Quartalsbericht von *Praxis-Navigation*, ausführlichere Vergleiche komplexer Sachverhalte können kostenpflichtig hinzugebucht werden. Mit *PraxisNavigation* haben Sie die Wirtschaftlichkeit Ihrer Praxis stets übersichtlich im Blick.



Mehr Infos
über *Praxis-Navigation*

9. FINANZIERUNG & PLANUNG

Eine gute Planung sorgt für gute Konditionen.

Dies müssen Sie bei der Bank vorlegen:

- Ertragsplanung Liquiditätsplanung Businessplan

 Fragen Sie immer mehrere Banken an und nutzen Sie Fördermittel.



Hier finden Sie einen
Fragenkatalog zur
Vorbereitung der
Kreditverhandlung

10. IHRE NOTIZEN

11. WEBINARE & KONTAKT

Anfängerfehler sind teuer! Wir machen Sie vorher schlau.



Praxiswissen für Gründer:

Unsere Webinare bieten Ihnen praxisnahes Wissen von Experten und konkrete Antworten auf Ihre Fragen im Live-Chat – kostenfrei und inkl. Fortbildungspunkt.



Jetzt Webinar
auswählen und
anmelden!

Ansprechpartnerin



Petra Soboll

Gründungsberatung
für Zahnmediziner

Telefon 0221.912840-0
gruender@bischoffundpartner.de