

Praxisniederlassung, Teil 1

Kein Geld in die falsche Strategie

| Prof. Dr. Johannes Georg Bischoff



Wer seine eigenen Fähigkeiten und Zielsetzungen vor der Niederlassung nicht genau überprüft, läuft Gefahr in die falschen Praxiskonzepte zu investieren. Ein Luxus, den sich in wirtschaftlich turbulenten Zeiten erst recht niemand leisten kann.

Sie haben ein anspruchsvolles Studium erfolgreich absolviert und in Ihrer Assistenzzeit den zahnärztlichen Praxisalltag kennengelernt. Aufgrund der positiven und negativen Erfahrungen, die Sie dort gemacht haben, glauben Sie nun zu wissen, wie Ihre Wunschpraxis aussehen soll. So haben schon viele gedacht und mit viel Elan versucht Konzepte umzusetzen, die vielleicht ihrem Traum entsprachen, mit der Realität und der Person aber wenig zu tun hatten. Das Ergebnis: Praxiskonzepte, die nicht zu ihrem Inhaber passen, gehen einfach nicht auf und belasten die Zukunft des Praxisinhabers. Zur Verdeutlichung einige Beispiele:

Wunschdenken

Stellen Sie sich einen Zahnarzt vor, der sich im Kopf als Inhaber einer Großpraxis sieht, aber weder über die dafür notwendige Flexibilität, Führungsnach Akquisitionsstärke verfügt. Statt eine gut eingeführte Praxis zu über-

nehmen, die seinen Fähigkeiten als fleißiger, etwas introvertierter Einzelkämpfer mehr entgegengekommen wäre, gründet er auf 200 m² eine große Praxis mit vier Behandlungseinheiten, aufwendiger Ausstattung und Technik. Er startet mit einer großen finanziellen Monatsbelastung und unzureichender Auslastung. Ihm bleibt am Ende nichts als viel Arbeit und wenig Geld.

Zu klein gedacht

Ein anderer Fall: Eine Zahnärztin verbaut sich mit der Übernahme einer kleinen, räumlich nicht ausbaufähigen Einzelpraxis im 2. Obergeschoss ihre Zukunftschancen.

Im Laufe der Praxistätigkeit stellt sie fest, dass sie fachlich und unternehmerisch das Zeug für eine gut gehende Praxis mit anderen Zahnärzten gehabt hätte, mit ihrer „kleinen“ Entscheidung aber in einer Sackgasse gelandet ist, in der sie wirtschaftlich und zahnmedizinisch unter ihren Möglichkeiten bleibt. Sie müsste umzie-

hen oder neu gründen, um ihre Situation zu ändern.

Am falschen Platz

Ein letztes Beispiel: Ein Zahnarzt, der sich als Teamarbeiter einschätzt, kauft sich als Junior-Partner in eine große, erfolgreiche Praxis ein. Leider stellt er zu spät fest, dass er in dieser Praxis weder sein unternehmerisches Potenzial entfalten noch seine Vorstellungen von einer modernen Zahnmedizin umsetzen kann. Trotz wirtschaftlich vernünftiger Ergebnisse fühlt er sich unwohl, kann aber seine Entscheidung nicht einfach so rückgängig machen. Mit anderen Worten: Überprüfen Sie, ob das Konzept, das Sie in Ihrem Kopf haben, auch tatsächlich zu Ihnen passt, bevor Sie sich neue Praxisräume für eine Niederlassung suchen oder nach einem Praxisübernahmeangebot Ausschau halten. Stellen Sie sich die richtigen Fragen und beantworten Sie diese offen und ehrlich. Hier eine Auswahl:

- Wie schätzen Sie Ihre Arbeitsweise ein? (Teamarbeiter/Einzelkämpfer, funktionsorientiert/ästhetisch)
- Welche Leistungen können und wollen Sie anbieten? (Behandlungsschwerpunkte, geplante Zusatzausbildungen)
- Welche Zielgruppen favorisieren Sie? (Kinder/Erwachsene/Senioren)
- Wie steht es mit Ihrem betriebswirtschaftlichen Verständnis? (kaum vorhanden/interessiert/versiert)
- Sind Sie ein kommunikativer oder introvertierter Mensch? (Beratung/Akquisition/Behandlung, Praxisneuaufbau/Praxisübernahme mit Patientenbestand)
- Können Sie führen oder arbeiten Sie lieber weisungsgebunden? (Inhaber/Partner/Angestellter einer Großpraxis)
- Wie sieht Ihre private Planung aus? (Familienplanung)
- Wie ehrgeizig sind Sie?

Ein erfolgreiches Praxiskonzept zeichnet sich dadurch aus, dass es das Eigenpotenzial und die gesetzlichen Rahmenbedingungen realistisch einschätzt und den tatsächlichen „Marktverhältnissen“ in dem geplanten Einzugsgebiet entspricht. Eine zu Ihnen passende strategische Positionierung und eine tragfähige wirtschaftliche Struktur sind die Voraussetzungen dafür. Denn erst wenn Sie wirklich wissen, was Sie wollen, können Sie zielgerichtet suchen.

Und liegen Ihnen dann entsprechende Angebote vor, sollten Sie in der Lage sein, anhand der wirtschaftlichen Eckdaten schnell und einfach die jeweils dahinterstehenden Herausforderungen zu berechnen, zum Beispiel: Wie viel Honorar müssen Sie pro Tag oder Stunde erarbeiten, um alle Kosten dieser Praxis und Ihren notwendigen Privatbedarf abzudecken? Darum geht es im nächsten Beitrag in der nächsten Ausgabe der ZWP.

autor.



Prof. Dr. Johannes Georg Bischoff

ist Mehrheitsgesellschafter von Prof. Dr. Bischoff & Partner Steuerberater Rechtsanwälte vereid. Buchprüfer mit rund 60 Mitarbeitern in Köln, Chemnitz und Berlin. Die Steuerberatungsgesellschaft Prof. Dr. Bischoff & Partner AG betreut in ganz Deutschland niedergelassene Zahnärzte.

Tel.: 0800/9 12 84 00
www.bischoffundpartner.de

GO FOR GOLD.



Semados®
Mini-Implantat
mit Kugelkopf Mini

Semados®
S-Implantat mit
Wirobond® MI-Pfosten

Semados®
RI-Implantat mit
Keramikpfosten

BIONIK-DESIGN – TECHNOLOGIEVORSPRUNG IN DER IMPLANTOLOGIE

Funktionsoptimiertes Konturdesign
Belastungsoptimierte bakteriendichte Implantat-Abutmentverbindungen
Hochreine, ultra-homogene TiPure^{Plus}-Oberfläche
Polierter Bund für reizfreie Schleimhutanlagerung
Klinischer Langzeiterfolg
100 % deutsches Design und Fertigung
Viel Implantattechnologie für einen fairen Preis

BEGO Semados® Implantate = Stressreduktion im Implantat
und im krestalen Knochen = klinischer Langzeiterfolg

BEGO 
Miteinander zum Erfolg