



Herzlich Willkommen

Pro und Contra

Praxisübernahme

Praxiseinstieg

Neugründung





Referentenvorstellung

Stephan Schlitt

Bankfachwirt und Existenzgründungsberater dental bauer



Referentenvorstellung

Fachberater und Spezialist für:

- Praxiswertermittlungen,
- Standortanalysen,
- Praxisvermittlung,
- Unterstützung und Beratung von Abgebern und Existenzgründern,
- u.v.m.

...und das seit über 20 Jahren!



Leistungsspektrum dental bauer

- Persönliche Beratung durch kompetenten Außendienst
- Individuelle Niederlassungsberatung
- Seminare, Kurse, Workshops
- Praxis- und Objektvermittlung
- Praxisplanung und Praxisgestaltung
- Materialerstaussstattung
- Technischer Dienst
- Vollsortimenter
- 24 - Stunden – Logistik
- Spezialistenkonzept (Hygiene, Laser, CAD/CAM, Implantate, IT/Röntgen,...)



Zeitlicher Ablauf





Wie läuft die Praxissuche/Existenzgründung ab?

zahnmedizinische Ausbildung

mind. 2 Jahre Vollzeit bis max.
3,5 – 8 Jahre

Angestellter / Sozjus

zeitlich unbegrenzt; eher begrenzt durchs Praxisbudget /
Patientenaufkommen

Alternative

Fachausbildung KFO, Oralchirurgie etc.
Ausland



Dann Die Entscheidung:

Selbstständigkeit

- Neuniederlassung West-BRD ca. 15 %, Ost-BRD ca. 1 % (Tendenz fallend)
- Praxisübernahme West-BRD ca. 50 %, Ost-BRD ca. 75 % (Tendenz steigend)
- Praxiseinstieg (BAG/GMP oder PGM) West ca. 30 %, Ost ca. 20 % (konstant)

abhängiges Arbeitsverhältnis

- Uni / Krankenhaus / Klinik
- Krankenkasse oder Bundeswehr
- Industrie / Handel
- Wissenschaft
- anderer Beruf

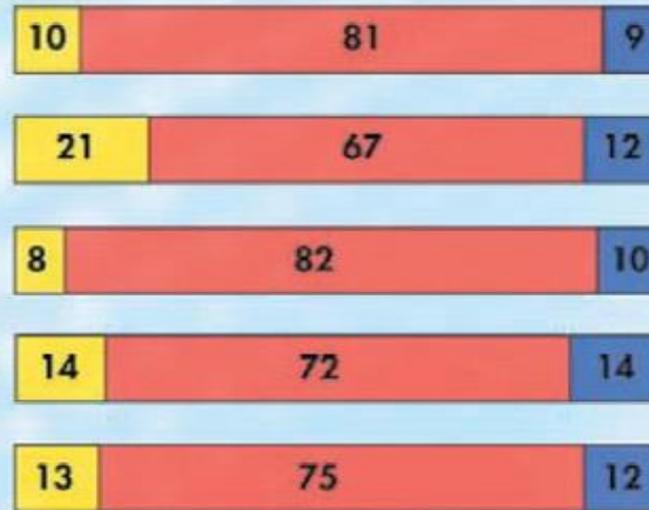


Die Entscheidung in der Vergangenheit

in den alten Bundesländern inkl. Berlin
(in Prozent)



in den neuen Bundesländern
(in Prozent)

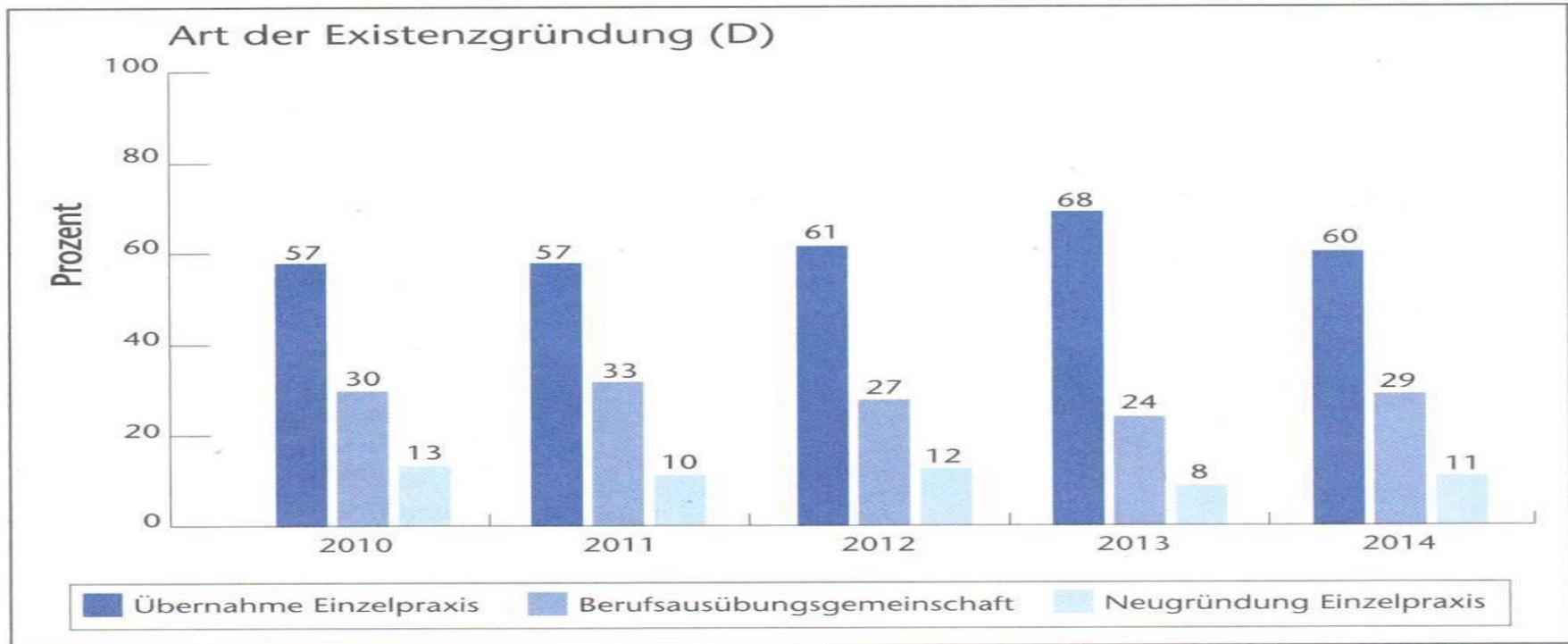


■ Neugründung Einzelpraxis
 ■ Übernahme Einzelpraxis
 ■ Gemeinschaftspraxis

Quelle: IDZ/apoBank, 2007



Die aktuellen Entscheidungen





Hat die Einzelpraxis noch Zukunft?



Praxisformen

Anzahl der Praxen niedergelassener Zahnärzte nach Praxisform Stand jeweils Jahresende

Jahr	Praxen insgesamt	Einzelpraxen		Gemeinschaftspraxen ¹⁾		Aufteilung der Gemeinschaftspraxen		Praxisinhaber insgesamt
						2 Inhaber	mehr als 2 Inhaber	
		Anzahl	Anteil in %	Anzahl	Anteil in %	Anteil in %	Anteil in %	
Deutschland								
1991	40.357	37.347	92,5	3.010	7,5	95,2	4,8	43.514
1995	43.423	37.626	86,7	5.797	13,3	91,5	8,5	49.710
2000	45.756	38.427	84,0	7.329	16,0	89,1	10,9	53.885
2005	46.207	37.532	81,2	8.675	18,8	86,0	14,0	56.100
2009	45.068	36.594	81,2	8.474	18,8	85,7	14,3	54.935
2010	44.917	36.518	81,3	8.399	18,7	85,9	14,1	54.684
2011	44.571	36.233	81,3	8.338	18,7	85,9	14,1	54.286
2012	44.100	35.800	81,2	8.300	18,8	86,0	14,0	53.767
2013	43.841	35.650	81,3	8.191	18,7	86,4	13,6	53.459
2014	43.659	35.527	81,4	8.132	18,6	86,6	13,4	53.196
2015	43.224	35.305	81,7	7.919	18,3	86,7	13,3	52.763
2016	42.663	34.958	81,9	7.705	18,1	87,1	12,9	51.956
2017	41.997	34.605	82,4	7.392	17,6	87,0	13,0	51.058
2018	41.097	33.899	82,5	7.198	17,5	87,7	12,3	50.022

¹⁾ ab 2007: Berufsausübungsgemeinschaften

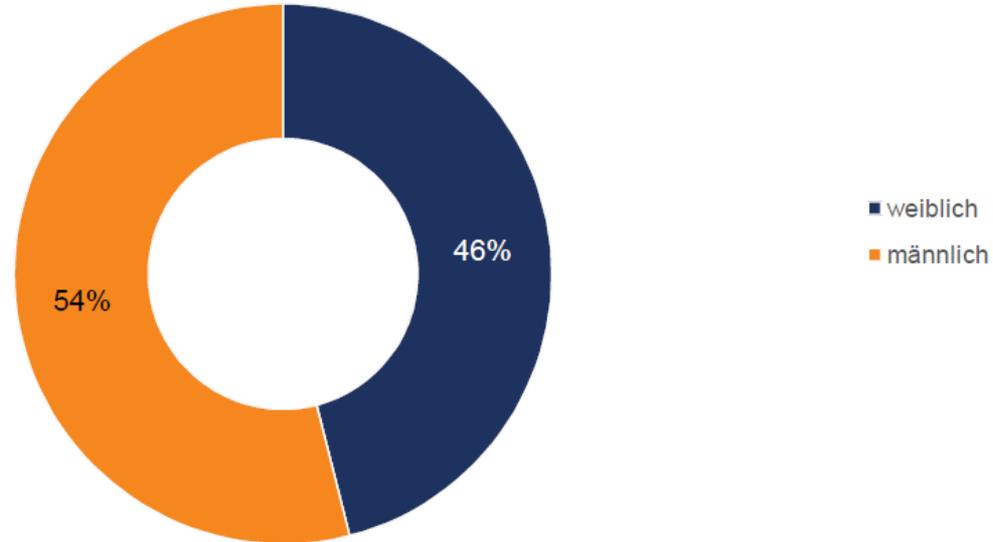
Grundlage: Statistik der Bundeszahnärztekammer, KZV-Daten

Tab. 6.15



Die Geschlechteraufteilung:

Männeranteil liegt nur leicht über dem der Frauen – Geschlecht der Existenzgründer





Das Wichtigste für Sie!

Ihr bester Ansprechpartner für ein solch komplexes Thema ist immer derjenige, der sich im fachlichen und örtlichen Marktsegment auskennt.

Die Detailfachkompetenz liegt eindeutig beim Rechtsanwalt, Steuerberater, Bank und Versicherung.

Doch ein spezialisierter Wirtschaftsberater oder ein erfahrenes Dentaldepot können erst aus den Einzelergebnissen in Verbindung mit der örtlichen Fachkenntnis eine Analyse erstellen, auf dessen Basis Sie eine fundierte Entscheidung für Ihre Zukunft treffen können!



Legen Sie Ihre „Messlatte“ fest!

Praxiskonzept

- Welche Patienten wollen Sie ansprechen?
- Welche Behandlungsmethoden wollen Sie anwenden?

Region

- Stadt, Kleinstadt / Kreis oder Dorf / Land?
- Wo passen Sie hin / wird Ihr Praxiskonzept gebraucht/nachgefragt?

Alleine oder gemeinsam?

- Zukunftsaussichten Praxis und Privat?
- Klein, aber fein oder 3 bis 5 Behandlungszimmer oder MVZ?



Vorteil der Gründungsarten

Praxisübernahme

Stabilere Umsatzplanung durch Patientenstamm. (Re-)Investitionen können zeitlich besser gestreckt werden.

Neuniederlassung

Innovative Praxiskonzepte können zügiger und konsequenter realisiert werden.

Sozietät / BAG

Kollektivere Nutzung der personellen, technischen und sachlichen Ressourcen.



Sozietäten - Arten

BAG - Gemeinschaftspraxis

- BGB-Gesellschaft = GbR
- Haftung gemeinschaftlich für alle
- Ein Praxisstempel = Eine Einnahmenquelle
- Gewinn- und Verlustverteilung gemäß Gesellschaftsvertrag (faire Regelung?)

Praxisgemeinschaft

- Keine klassische GbR, sondern zwei oder mehrere Einzelpraxen arbeiten in Raunion
- Haftung jeder einzeln
- Jeder Behandler hat eine Abrechnungsnummer und seine eigene Einnahmenquelle
- Kollektivere Gemeinschaft (GbR) nur bei den personellen, technischen u/o sachlichen Ressourcen

Partnerschaftsgesellschaft

- Ähnlich wie GbR, jedoch Nachhaftung klar durch Registereintragung geregelt und man haftet nur für seine eigenen Behandlungsfehler

Zweigstellen

- Echte Zweigstellen können nur an unterversorgten Gebieten entstehen
- Meist sind es ÜBAGs (überörtliche Berufsausübungsgemeinschaften (sozusagen eine Sonderform der BAG)



Vor- und Nachteile der Existenzgründungsarten

Auf einen Blick





	<u>Neu-NL</u>	<u>PÜ</u>	<u>Sozietät</u>
Patientenstamm	-	+	?
Raumaufteilung vorhanden	-	+	+/-
Goodwill bezahlen	nein	ja	ja
Helferin-Team	neu	alt	alt
Zustand der Praxis	neu	alt	alt / neu?
Alles vorschriftsgemäß?	ja	?	?
Alteingesessener Standort	neu	+/-	+/-
Nachinvestitionen	keine	meistens	möglich?
Umsatz-/Patientengarantie	-	keine	?
Umsatzverlustgefahr	keine	ja	kaum
Gerätebestand	neu / modern	alt	gemischt
Praxiskonzept	++	-	+ / -



Wichtige Verträge

Mietvertrag

(Kaltmiete und Nebenkosten, Laufzeit, Sondervereinbarungen etc.)

Kauf - / Sozietätenvertrag

(Konkurrenzschutz, Übergang, Patientenkartei etc.)

Versicherungen

(Praxisinventar, Glasbruch, Einbruch, Betriebsunfall/-ausfall, Haftpflicht etc.)

Arbeitsverträge

(Rechte und Pflichten als Arbeitgeber)

Finanzierung / Kreditvertrag

(öffentl. Mittel, Zinsen und Zinsbindung, NK, Laufzeit, Sicherheit) sowie Tilgungsart (Direktilgung oder Tilgungsaussetzung per LV)?

Sonstige Verträge

(Leasing, Leihgeräte, Pachtvertrag, Sondernutzungsrechte, Vorkaufs-/Mietrecht)



Die häufigsten Fehler

- Existenzgründungen ohne fachkundige Unterstützung / Beratung (RA., Stb., Wb., Depot, Bank = Kosten)
- Unterschätzung der eigenen Fähigkeit / der Verantwortlichkeit als Selbstständiger
- Gutes Praxiskonzept am falschen Standort
- Falsche Preis - / Investitionskosteneinschätzung
- Fehlende oder falsche persönliche Kostenkalkulation





Die „Gretchenfrage“

Was ist das richtige Praxiskonzept?

Der Informationsdienst des Instituts der dt. ZA (IDZ) hat mit Ausgabe 2-2007 in einer Studie nachgewiesen, dass

... man sich mit Spezialisierung erfolgreich vom Wettbewerber abheben kann.



Spezialisierungsmöglichkeiten:

(Tätigkeitsschwerpunkte) beispielhaft:

- Prophylaxe
- Parodontologie
- Prothetik / Implantologie
- Ästhetische Zahnheilkunde
- KFO, Oralchirurgie, MKG
- Kinderzahnheilkunde / Angstpatienten
- Naturheilkunde oder Sportmedizin
- Alterszahnheilkunde (55 +)
- etc.





Wo finden Sie das richtige Projekt für Sie?

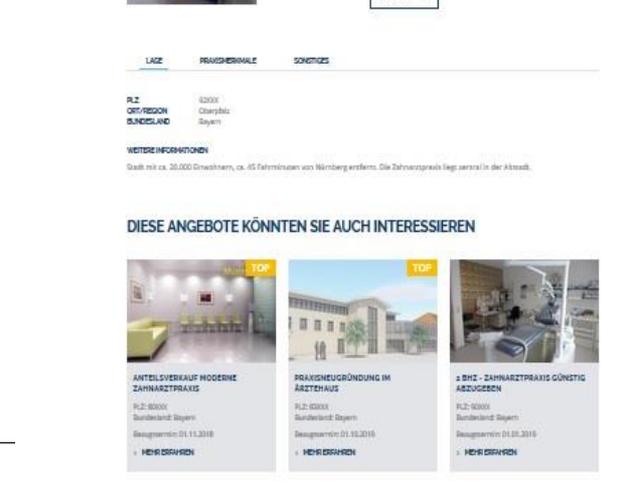
Die dental bauer Praxisbörse

Listenansicht

Detailansicht

auf: www.dentalbauer.de,
der perfekten Plattform für
Praxisabgeber und
Praxisübernehmer

- vermarkten wir **qualifizierte Objekte**
- bieten wir ein **bundesweites Angebot**
- finden Sie mit **wenigen Klicks** Ihre neue Praxis





Ihrer Existenzgründung steht nichts mehr im Weg!





Wir beraten Sie gern!

Stephan Schlitt

Existenzgründungsberater bei dental bauer

0177 – 64 3 65 88

stephan.schlitt@dentalbauer.de