Praxisgründer müssen sich keine Sorgen machen

Neugründung oder Übernahme? Gemeinschafts- oder Einzelpraxis? Stadt oder Land?
Auf Praxisgründer kommen viele Entscheidungen zu. Eines steht aber fest:
Eine Praxis zu eröffnen, zählt zu den sicheren Investments.

Über das Gründen einer Zahnarztpraxis sind Mythen im Umlauf, die ein hohes wirtschaftliches Risiko bei hoher Arbeitsbelastung postulieren. Doch Praktiker haben einen anderen Blick auf das Gründungsgeschehen. „Wenn man gut vorbereitet in eine Niederlassung hineingeht, wenn man das gut begleitet macht, kann eigentlich kaum etwas schiefgehen“, so der Tenor der Fachleute bei der gemeinsamen Veranstaltung „Existenzgründung 2.0“ der Deutschen Apotheker- und Ärztebank (apoBank), der ETL Steuerberatungsgesellschaft und der Fachverlagsgruppe Springer Medizin in Berlin.

So verwies Nadja Alin Jung von der Beratungsgesellschaft "m2c" (medical concepts & consulting) darauf, dass in den Jahren ihrer Beratungstätigkeit 99% der Praxisgründungen erfolgreich gewesen seien. Lars Lindenau von ETL berichtete, er habe in 14 Jahren keine Praxisgründung gesehen, die gescheitert ist. Der Grund: Praxen sind von der Konjunktur weitgehend unabhängig.

Bei Zahnärzten stellt sich schon vor der Gründung oder der Übernahme die Frage nach dem Praxiskonzept: Wie soll die Prophylaxe organisiert werden – eventuell mit einem Schwerpunkt für Kinder? Lohnt angesichts der neuen Gesetzeslage die Zusammenarbeit mit einem Altenheim? Ist vielleicht sogar ein Eigenlabor eine Option, weil es durch Anfertigung hochwertiger Prothetik für die eigene Praxis bereits ausgelastet ist? „Dann heißt es drei Jahre Gas geben, teilweise auch an Wochenenden“, sagte Nadja Alin Jung. Die ersten Jahre seien anstrengend, bis die Praxis richtig etabliert sei. Der Aufwand „wird aber häufig als weniger stressig empfunden als in der Klinik, weil er nicht fremd bestimmt ist“, ergänzte Oliver Klotz, der selbst vor Kurzem eine Augenarztpraxis gegründet hat.

Bei Übernahmen ist eine der wichtigsten Aufgaben die Motivation des Praxisteam. Bei Mitarbeitern, die bereits länger unter der alten Führung gearbeitet haben, müsse zunächst oft

die Bremse gelöst werden, sagte Praxismanagerin und -beraterin Jung. „Das haben wir immer so gemacht“, heißt es zu Beginn dann häufig. Jung: „Manchmal kommt man auch um den Austausch der alten Mitarbeiter nicht herum, um wirklich einen Neuanfang zu schaffen.“

Dabei sei die Konkurrenz um gut qualifizierte Zahnmedizinische Fachangestellte (ZMFA) sehr intensiv. Mit vermögenswirksamen Leistungen, einem eigenen Parkplatz für die Mitarbeiter, aber auch mit einer leistungsorientierten Entlohnung können Zahnärzte bei potenziellen Mitarbeitern punkten. „Bei der Prophylaxe ist es sinnvoll, eine Umsatzbeteiligung zu vereinbaren; auch Zielvereinbarungen können die Motivation steigern“, erläuterte Jung. Ganz wichtig sei aber auch eine gute Mitarbeiterkommunikation, etwa über regelmäßige Mitarbeitergespräche. Auch Betriebsausflüge zu attraktiven Zielen gehören dazu. „Ein gemeinsamer Ausflug zu einem Kletterpark – das schweißt das Team zusammen“, empfahl Jung.

Auf zur Weiter- oder Fortbildung!

Zur Erweiterung des Praxisspektrums können die eigenen Kräfte auch zu Weiter- und Fortbildungen geschickt werden, etwa zur Anästhesietechnischen Assistentin (ATA). Da eine solche Fortbildung auch eine hohe Investition für die Praxis sei, sollte die Praxisleitung eine Vereinbarung schließen, dass die betreffende Mitarbeiterin nach der Fortbildung drei Jahre in der Praxis bleibt – anderenfalls sind die Kosten dafür zurückzuzahlen, empfiehlt die Beraterin.

Ein typischer Fehler zu Beginn der Praxistätigkeit sei gerade bei Zahnärzten und Zahnärztinnen eine fehlende Indikationsstellung bei privat zu bezahlenden Leistungen, etwa bei der professionellen Zahnreinigung (PZR). Wird die PZR aus optischen Gründen gewünscht oder ist sie gedacht, um einer Parodontose vorzubeugen? Steuerlich sei das ein entscheidender Unterschied, betonte Jung. Wer hier nicht sauber dokumentiere, dem drohe die Gewerbesteuerpflicht für die gesamte Praxis.

Eine Lösung sei es, die Prophylaxe gleich komplett ausgliedern in eine eigenständige Einrichtung, so Jung. Das sei auch für qualifizierte Mitarbeiterinnen ein gutes Feld für die berufliche Weiterentwicklung, wenn sie diesen Bereich relativ eigenständig betreuen könnten. Sie beschrieb einen Fall, in dem der Zahnarzt auf einer Etage in vier Zimmern ausschließlich Prophylaxe, Mundhygiene und Mundgesundheit angeboten habe – mit Shop, gut organisiertem Recall-Management und Auftritten bei Gesundheitsmessen. Der Bereich erwirtschaftete nur mit Prophylaxe 360.000 Euro Umsatz und sei „weit im Voraus ausgebucht“.

Anno Fricke und Hauke Gerlof

Existenzgründung 2.0

Existenzgründer fragen, Experten antworten – das ist das Konzept der gemeinsam von apoBank, der Steuerberatungsgesellschaft ETL und der Fachverlagsgruppe Springer Medizin initiierten Veranstaltungen „Existenzgründung 2.0“. Die Veranstaltung in Berlin war die erste ihrer Art – die nächste folgt am 19. September in Köln. Anmeldung und weitere Informationen unter: www.apobank.de/existenzgruendung-2-0