

# Qualität statt Quantität

## Niederlassungsseminar mit Workshop-Charakter

*Tipps von Experten bekamen Existenzgründer beim gemeinsamen Niederlassungsseminar der Bayerischen Landeszahnärztekammer und der Kassenzahnärztlichen Vereinigung Bayerns Anfang Dezember 2015 in München. Mit 35 Teilnehmern hatte die Veranstaltung diesmal Workshop-Charakter.*

Dass die Anmeldezahlen überschaubar waren, hatte vor allem einen Grund: Kurz vor dem traditionellen Niederlassungsseminar der beiden zahnärztlichen Körperschaften organisierte die KZVB – offenbar aus wahlkampfaktischen Gründen – eine eigene Veranstaltung in der Landeshauptstadt.

Der kleinere Rahmen hatte allerdings den Vorteil, dass über Fragen und Probleme direkt gesprochen und diskutiert werden konnte. Von dieser Möglichkeit machten die Teilnehmer regen Gebrauch. Nachfragen gab es vor allem zu den Themenbereichen Praxisformen und -verträge, Businessplan, Finanzierung, Steuerrecht und Personalmanagement.

### **Einzelpraxis bleibt attraktiv**

Laut dem „InvestMonitor Zahnarztpraxis“, der jedes Jahr vom Institut der Deutschen Zahnärzte und der Deutschen Apotheker- und Ärztekammer herausgegeben wird, war die Übernahme einer Einzelpraxis im Jahr 2014 die häufigste Form der zahnärztlichen Existenzgründung. 60 Prozent der Zahnärzte entschieden sich für diesen Weg in die Selbstständigkeit. Das Finanzierungsvolumen einer Einzelpraxisübernahme belief sich 2014 im Durchschnitt auf 323.000 Euro. Für die Neugründung mussten 422.000 Euro aufgewendet werden.

Angesichts dieser Summen sollte die Niederlassung eine wohlüberlegte wirtschaftliche Entscheidung sein. Zahnärzte, die in ihrer Planung strukturiert vorgehen und sich von kompetenter Seite beraten lassen, starten erfahrungsgemäß leichter und erfolgreicher in die Selbstständigkeit. Dabei sollten zunächst folgende Fragen geklärt werden:

- Welche Art der Selbstständigkeit und welche Praxisform strebe ich an?
- Möchte ich lieber auf Teilzeit- oder auf Vollzeitbasis arbeiten?

- Wie sieht meine persönliche Lebens- und Familienplanung aus?
- Will ich eine Praxis übernehmen oder neu gründen?
- Welches Know-how im Bereich Praxisführung habe ich beziehungsweise wo kann ich es erwerben?
- Welche kompetenten Berater (BLZK, Zahnärztliche Bezirksverbände, eazf, Bayerische Ärzte- und Zahnärzteberatung) stehen mir zur Verfügung?
- Wo möchte ich mich niederlassen?
- Was ist mein Leistungsspektrum und meine Zielgruppe?
- Wie sollte meine zukünftige Praxis ausgestattet sein?
- Habe ich eine Investitions- und Kostenanalyse?
- Wie sieht mein Zeitplan aus?

Fazit: Die teilnehmenden Kollegen streben in der Mehrzahl eine eigene Praxis an. Für sie bleibt die Niederlassung in eigener Praxis vor allem in wirtschaftlicher Hinsicht attraktiv. Gleichzeitig ist die Existenzgründung mit einem hohen Maß an Selbstbestimmung verbunden.

Dr. Rüdiger Schott  
Vizepräsident der BLZK

### Services von BLZK und eazf

Im Rahmen der Praxisbegleitenden Beratung unterstützt die BLZK unter anderem Assistenz Zahnärzte und neu niedergelassene Zahnärzte in Bayern. Ausführliche Informationen gibt es auf der Website:

[www.blzk.de/blzk/site.nsf/id/](http://www.blzk.de/blzk/site.nsf/id/pa_praxisbegleitende_beratung.html)

[pa\\_praxisbegleitende\\_beratung.html](http://www.blzk.de/blzk/site.nsf/id/pa_praxisbegleitende_beratung.html)

Für Existenzgründer, aber auch für ältere Praxisinhaber, die einen Nachfolger suchen, ist die Online-Praxisbörse der BLZK konzipiert:

<http://praxisboerse.blzk.de>

Interessante Kurse und Seminare für Praxisgründer und Assistenz Zahnärzte in Bayern organisiert die eazf im Rahmen des Curriculums Betriebswirtschaft.

Nähere Informationen:

[www.eazf.de](http://www.eazf.de)

