

# Wie finde ich die richtige Praxis?

## Teil 1: Grundsatzentscheidung Standortwahl

*Der Schritt in die Selbstständigkeit ist – oftmals nach mehreren Jahren als Angestellter in einer Zahnarztpraxis – eine grundlegende Lebensentscheidung. Die Gründung einer eigenen Praxis bedarf also einer guten Planung und Vorbereitung. Von besonderer Bedeutung ist dabei die Wahl der richtigen Praxis. Denn die Übernahme einer bestehenden Praxis stellt im Gegensatz zur Neugründung immer noch den Regelfall dar. Doch der Markt an abzugebenden Praxen ist – obwohl das Angebot deutlich größer ist als die Nachfrage – sehr unübersichtlich.*



Foto: BLZK

Dipl.-Volkswirt Stephan Grüner ist Kaufmännischer Geschäftsführer der BLZK und Ansprechpartner für die Beratung von Existenzgründern.

die Standortwahl auch unter anderen Gesichtspunkten zu bewerten. Dabei spielt dann auch die zweite Frage hinein: Plant man eine gemeinschaftliche Praxisstruktur, zum Beispiel um (spätere) familiäre Verpflichtungen im Rahmen der Familienplanung mit den Anforderungen der Freiberuflichkeit in Einklang zu bringen, so sind die nachfolgenden Überlegungen frühzeitig mit dem potenziellen Praxispartner abzustimmen. Außerdem sollte man an die zukünftige Praxis dann auch andere Anforderungen im Hinblick auf Größe und Patientenzahl stellen.

In der zweiteiligen Serie „Wie finde ich die richtige Praxis?“ stellt das BZB mögliche Entscheidungskriterien für die Suche nach der richtigen Praxis vor. Im ersten Teil des Beitrags geht es um die Standortwahl, im zweiten Teil um die wichtigsten Faktoren bei der Auswahl einer geeigneten Praxis.

Glücklich weiß sich zu schätzen, wer die Praxis von Mutter oder Vater übernimmt. Denn in diesem Fall entfällt die Suche nach einer Praxis und damit die meist am längsten währende Phase der Existenzgründung. Für alle anderen Zahnärzte gilt: Etwa zwei Jahre vor dem geplanten Praxisstart sollte das Projekt Existenzgründung beginnen. Davon sollte man etwa ein Jahr für die Suche nach einer geeigneten Praxis einplanen. Zuvor sind allerdings zwei Grundsatzentscheidungen zu treffen:

1. Soll die Niederlassung in der Stadt, im Ballungsraum oder auf dem Land erfolgen?
2. Ist eine Einzelpraxis oder eine gemeinschaftliche Existenzgründung geplant?

Die erste Entscheidung ist oft durch persönliche Lebensplanungen wie die Bindung an eine bestimmte Stadt oder Region als bisherigem oder gewünschtem Lebensmittelpunkt, die berufliche Tätigkeit von Ehe- oder Lebenspartner oder den Freundes- und Bekanntenkreis vor Ort beeinflusst. Dennoch lohnt es sich, bei örtlicher Flexibilität

### **Stadt oder Land?**

In vielen Städten besteht eine Überversorgung und damit ein großer Wettbewerbsdruck bei der Gewinnung und Bindung von Patienten. Auf der anderen Seite gelten viele ländliche Regionen als unterversorgt, sodass hier die Niederlassung auf eine größere Nachfrage trifft. In Ballungsräumen und stadtnahen Landkreisen stellt sich die Situation sehr unterschiedlich dar. Ist ein Landkreis zum Beispiel mit öffentlichen Verkehrsmitteln erschlossen, fällt die Praxisdichte meist höher aus als in anderen Landkreisen.

Für eine erste Einschätzung kann es hilfreich sein, sich mit der Wettbewerbssituation der potenziell infrage kommenden Regionen zu befassen. Hier unterstützt der Bereich Bedarfsplanung der Kassenzahnärztlichen Vereinigung Bayerns mit nützlichen Informationen zu Versorgungsgraden und gegebenenfalls der Altersstruktur bestehender Praxen. Ist zum Beispiel das Durchschnittsalter eher hoch, so werden in den nächsten Jahren möglicherweise einige Kolleginnen und Kollegen in den Ruhestand gehen, ohne dass die Praxen übergeben werden können. Gerade ältere, kleine Praxen finden immer häufiger keinen Käufer mehr, sodass sich eine neue, modern ausgerichtete Praxis auch bei einem aktuell noch höheren Versorgungsgrad etablieren kann. Manchmal verfügen auch Banken oder Depots über entsprechende Informationen. Diese sind

aber zumindest mit etwas Vorsicht zu genießen, da hier oft nur Praxen genannt werden, die in einer Geschäftsbeziehung stehen oder einen Vermittlungsauftrag erteilt haben. In jedem Fall ist es ratsam, zu diesem Zeitpunkt keine Verpflichtungen oder Bindungen an eine Bank oder ein Depot einzugehen. Weitere interessante Informationen lassen sich über Internetrecherchen gewinnen:

- Welche Tätigkeitsschwerpunkte haben die Kollegen?
- Welchen Eindruck machen deren Praxen (Außen-darstellung, Lage, Praxisräume)?
- Gibt es überhaupt eine Homepage der Praxis?

Bei der Beantwortung dieser Fragen sind jedoch Eigeninitiative und ein wenig Spürsinn gefragt!

### **Praxiskonzept und Standortwahl**

Ein wichtiges Kriterium für die Standortentscheidung ist das geplante Praxiskonzept. Für eine hohe Spezialisierung in einem Fachgebiet mag sich auch in Städten mit hoher Zahnarzt-dichte vielleicht noch eine Nische finden, wogegen in unterversorgten ländlichen Regionen eher eine allgemeinzahnärztliche Ausrichtung gefragt sein dürfte. Entscheidend ist, ob die jeweilige Bevölkerungsstruktur zum geplanten Praxiskonzept passt. Um das herauszufinden, sollten für Standorte, die in die engere Wahl kommen, Informationen zu Bevölkerungsstruktur (Alter, Familien, Senioren), Kaufkraft und Infrastruktur gesammelt werden. Diese erhält man oft über die Websites von Gemeinden oder direkt bei der Gemeindeverwaltung.

Interessant sind auch Erkenntnisse über bestehendes Gewerbe, das Niveau des Einzelhandels oder die Wohnqualität. Stehen beispielsweise viele Geschäfte leer und fehlt es an Schulen oder Kindergärten, deutet dies auf eine nachlassende Attraktivität des Ortes und eventuell einen Bevölkerungsrückgang hin. Umgekehrt sind eine funktionierende Infrastruktur, Wohngebiete mit vielen Familien und ein vielfältiger Einzelhandel als Umfeld Indizien für die Zukunftsfähigkeit einer Praxis. Auch wenn der Tipp etwas verwundern mag: Hat man eine Region oder einen Ort in die engere Wahl genommen, sollte man einfach mal hinfahren und im wahrsten Sinne des Wortes „erleben“, wie der Alltag zu verschiedenen Tageszeiten und Wochentagen aussieht. So erhält man nicht nur einen Eindruck zu den oben genannten Kriterien, sondern bekommt auch ein Stimmungsbild von den „weichen“ Faktoren rund um die zukünftige Praxis.

### **Quellen der Praxissuche**

Hat man sich für einen Ort oder eine Region entschieden, in der die zukünftige Niederlassung stattfinden soll, so bleibt noch die Suche nach Kollegen, die ihre Praxis abgeben wollen. Vielleicht hat sich aber auch durch die zuvor beschriebenen Standortanalysen bereits ein Kontakt ergeben. Wenn dies nicht der Fall ist, gibt es verschiedene andere Wege, Informationen zu abzugebenden Praxen zu erhalten. Die Bayerische Landeszahnärztekammer und die Kassenzahnärztliche Vereinigung Bayerns betreiben gemeinsam eine kostenfreie Online-Praxisbörse. Unter <https://praxisboerse.blzk.de> sind zahlreiche Praxen zu finden. Die Bezirksstellen der KZVB oder die Zahnärztlichen Bezirksverbände in Bayern verfügen manchmal über Kontakte zu Kollegen, die eine Praxisübergabe planen. Bei den von der eazf organisierten, parallel stattfindenden Niederlassungs- und Praxisübergabeseminaren in München, Nürnberg, Würzburg und Regensburg bietet sich in den Pausen Gelegenheit, mit Kollegen ins Gespräch zu kommen. Und wie oben schon erwähnt: Auch Banken, Dentaldepots und andere kommerzielle Anbieter betreiben Praxisbörsen oder vermitteln – oft gegen Provision – Zahnarztpraxen.

Fazit: Bis eine Praxis gefunden ist, die zu einem passt, braucht es viel Eigeninitiative und oftmals auch Geduld. Sicher muss man am Ende auch den einen oder anderen Kompromiss eingehen. Wichtig ist aber, dass die Entscheidung für eine Praxis gut durchdacht ist.

Dipl.-Volkswirt Stephan Grüner  
Kaufmännischer Geschäftsführer der BLZK

### **Praxisgründung leicht gemacht**

Das Referat Berufsbegleitende Beratung der BLZK bietet eine kostenfreie Erstberatung zur Praxisgründung an. Bei den etwa zweistündigen Terminen werden alle Fragen der Existenzgründung systematisch und individuell besprochen und bei Bedarf kompetente Ansprechpartner genannt.

Informationen und Anmeldung:

Bayerische Landeszahnärztekammer

Referat Berufsbegleitende Beratung

Flößergasse 1, 81369 München

Telefon: 089 230211-202, Fax: 089 230211-238

E-Mail: [berufsbegleitung@blzk.de](mailto:berufsbegleitung@blzk.de)

Tipps zur Existenzgründung geben BLZK und KZVB auch bei den von der eazf durchgeführten Niederlassungsseminaren. Die Termine für 2018 finden Sie auf Seite 82 dieser Ausgabe.