

## PRAXISNEUGRÜNDUNG

Die Neugründung einer Praxis kann immer dann sinnvoll sein, wenn a) in einem unterversorgten Gebiet geeignete Praxisräume nicht zu finden sind, b) das vom Zahnarzt bzw. der -ärztin verfolgte Leistungsangebot spezieller Ausstattungs- und Grundrissvoraussetzungen erfordert (z. B. bei einem umfassenden oralchirurgischen Schwerpunkt), c) aufgrund des Wunsches der gemeinsamen Berufungsausübung, die auf dem Markt befindlichen Praxisabgabeangebote nur unzureichende Praxisflächen umfassen oder d) die Übernahme einer Praxis mit unverhältnismäßig hohen Umbau- bzw. Renovierungskosten verbunden ist.

Auch können Praxisneugründungen gegenüber Praxisübernahmen dann sinnvoll sein, wenn Gründer\*innen ein hochspezialisiertes Leistungsangebot anbieten möchten, das die Praxisübergeber nicht vorhielten, sodass das „alte Image“ der Praxis hierbei hinderlich wäre.

Welcher Grund auch ausschlaggebend sein mag – eine erfolgreiche Praxisneugründung bedarf der systematischen Umsetzung eines gesamtheitlichen Existenzgründungskonzeptes, das folgende Schritte umfassen sollte:

- Definition des/der Niederlassungsstandortes/-region
- Analyse der Wettbewerbssituation
- Bestimmung der Haupt-Leistungsbereiche
- Entscheidung über die Art und Weise der Berufungsausübung (Einzelpraxis, Praxisgemeinschaft, ...)
- Erstellung eines Businessplans (Ermittlung des Investitionsbedarfs, Finanzierungsplanung, Wirtschaftlichkeitsberechnung)
- Prüfung, ob öffentliche Fördermittel zur Verfügung stehen
- Abschluss der Finanzierungs- und Versicherungsverträge
- Praxisplanung, Ausstattungsplanung, ggf. Umbau- und Renovierungsplan
- Verhandlung- und Abschluss über Kauf- bzw. Mietvertrag
- Auswahl und Erwerb der medizinisch-technischen Praxisausstattung
- Überwachung der Umbau- und Renovierungs- sowie Einrichtungsmaßnahmen

### **Vorteile:**

Als deutlicher Vorteil der Praxisneugründung erweist sich die Flexibilität bei der Auswahl des Standortes. Ebenso kann sowohl die medizinisch-technische als auch die weitere Praxisausstattung (z. B. Möbel für Rezeption und Wartebereich) entsprechend der Wünsche des Gründers bzw. der Gründerin gewählt werden. Das Risiko, dass sich das Praxisteam Neuerungen gegenüber verschließt, besteht nicht, da dieses den individuellen Anforderungen entsprechend sorgfältig neu ausgewählt werden kann. Auch kann von Beginn an ein eigenes Konzept in die Praxis etabliert werden. Es besteht also nicht das Risiko, dass beispielsweise „ein schlechter Ruf“ des Vorgängers dem Praxiserfolg im Weg steht.

**Nachteile:**

In erster Linie stellt der finanzielle Aufwand einer Neugründung einen erheblichen Nachteil gegenüber der Übernahme dar. Im Jahr 2020 beliefen sich die Finanzierungskosten für eine Praxisneugründung auf immerhin rd. 507.000 €. Auch der fehlende Patientenstamm kann in der Anfangsphase zu erheblichen, finanziellen Engpässen führen und sollte daher kurzfristig aufgebaut werden. Um dieses Risiko zu minimieren, muss bereits frühzeitig in Marketingmaßnahmen investiert werden, die jedoch einen weiteren Zeitaufwand in dem ohnehin schon intensiven Prozess der Neugründung darstellen.

**Ihr Ansprechpartner:**

SMS GmbH &amp; Co. KG

Dirk Schulz

Nikolausberger Weg 27/29

37073 Göttingen

Telefon: 0551 3066888

E-Mail: [schulz@sms-goettingen.de](mailto:schulz@sms-goettingen.de)