



Tafuro

Übernahme und Gründung einer Zahnarztpraxis

Entscheidungsfindung,
Organisation,
Kooperationen,
EDV, Finanzen,
Recht



Erfolgskonzepte Zahnarztpraxis & Management

Erfolgs-Konzepte für Ihre Zahnarztpraxis

Als Zahnarzt sind Sie auch Führungskraft und Manager: Teamführung, Qualitätsmanagement, Abrechnungsfragen, Erfüllung gesetzlicher Vorgaben, patientengerechtes Leistungsspektrum, effiziente Abläufe, leistungsgerechte Kostensteuerung ...

Zusätzliche Kompetenzen sind entscheidend für Ihren Erfolg.

Agieren statt reagieren

Gestalten Sie zielgerichtet die Zukunft Ihres Unternehmens - als Organisator, Stratege und Vermarkter.

Francesco Tafuro

Übernahme und Gründung einer Zahnarztpraxis

Entscheidungsfindung, Organisation, Kooperationen,
EDV, Finanzen, Recht

Unter Mitarbeit von Dr. Andrea Gerdes

Francesco Tafuro
Hamburg

ISBN 978-3-642-29284-2
DOI 10.1007/978-3-642-29285-9

ISBN 978-3-642-29285-9 (eBook)

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

SpringerMedizin

© Springer-Verlag Berlin Heidelberg 2014

Dieses Werk ist urheberrechtlich geschützt. Die dadurch begründeten Rechte, insbesondere die der Übersetzung, des Nachdrucks, des Vortrags, der Entnahme von Abbildungen und Tabellen, der Funksendung, der Mikroverfilmung oder der Vervielfältigung auf anderen Wegen und der Speicherung in Datenverarbeitungsanlagen, bleiben, auch bei nur auszugsweiser Verwertung, vorbehalten. Eine Vervielfältigung dieses Werkes oder von Teilen dieses Werkes ist auch im Einzelfall nur in den Grenzen der gesetzlichen Bestimmungen des Urheberrechtsgesetzes der Bundesrepublik Deutschland vom 9. September 1965 in der jeweils geltenden Fassung zulässig. Sie ist grundsätzlich vergütungspflichtig. Zuwiderhandlungen unterliegen den Strafbestimmungen des Urheberrechtsgesetzes.

Produkthaftung: Für Angaben über Dosierungsanweisungen und Applikationsformen kann vom Verlag keine Gewähr übernommen werden. Derartige Angaben müssen vom jeweiligen Anwender im Einzelfall anhand anderer Literaturstellen auf ihre Richtigkeit überprüft werden.

Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Warenbezeichnungen usw. in diesem Werk berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass solche Namen im Sinne der Warenzeichen- und Markenschutzgesetzgebung als frei zu betrachten wären und daher von jedermann benutzt werden dürfen.

Planung: Hinrich Küster, Heidelberg
Projektmanagement: Kerstin Barton, Heidelberg
Lektorat: Angela Wirsig-Wolf, Wolfenbüttel
Projektkoordination: Eva Schoeler, Heidelberg
Umschlaggestaltung: deblik Berlin
Fotonachweis Umschlag: © thinkstockphotos.de
Herstellung: Crest Premedia Solutions (P) Ltd., Pune, India

Gedruckt auf säurefreiem und chlorfrei gebleichtem Papier

Springer Medizin ist Teil der Fachverlagsgruppe Springer Science+Business Media
www.springer.com

Inhaltsverzeichnis

1	Der Zahnarzt als selbstständiger Unternehmer	1
	<i>Francesco Tafuro</i>	
1.1	Die persönliche medizinische Erfolgsstrategie in die Praxis integrieren	2
1.2	Hinweise zur Gestaltung des Mietvertrags	4
1.2.1	Risikoabsicherung.....	4
1.2.2	Mietkonditionen.....	5
2	Neugründung oder Übernahme einer Praxis	7
	<i>Francesco Tafuro</i>	
2.1	Die Entscheidung: Übernahme versus Neugründung einer Praxis	8
2.2	Der Praxiswert	9
2.2.1	Bewertungsbeispiele.....	11
2.3	Die Wahl des geeigneten Praxisstandorts	13
2.4	Räumliche Praxisplanung und Gestaltung	14
2.5	Digitale Praxis und Telemedizin	15
2.6	Richtiges Personal finden und entwickeln	16
2.6.1	Personalkosten.....	18
2.6.2	Mitarbeiterführung in den ersten Tagen und Wochen.....	19
2.7	Checkliste: Erfolgreiche Praxisgründung oder Praxisübernahme	19
3	Selbstständig im Team – Kooperationsformen in der Zahnarztpraxis	21
	<i>Francesco Tafuro</i>	
4	Finanzielle Balance bei Investitionen und betriebswirtschaftlicher Steuerung	27
	<i>Francesco Tafuro</i>	
4.1	Investitionen in einer Zahnarztpraxis	28
4.1.1	Mindestumsatzrechnung: »Break-Even«.....	28
4.1.2	Mittelbeschaffung.....	28
4.1.3	Investitionsarten.....	31
4.1.4	Faustformeln für die Kreditaufnahme.....	32
4.2	Der Finanz- und Liquiditätsplan	32
4.3	Die BWA als wichtiges Steuerungsinstrument	35
4.4	Controlling und Benchmark: Steuerungselemente für jede Zahnarztpraxis	35
4.5	Checkliste für die Auswahl eines passenden und unabhängigen Steuerberaters	37
5	Umgang mit Stress, Risiken und Verhandlungen	39
	<i>Francesco Tafuro</i>	
5.1	Lernen, mit Stress und Ängsten umzugehen	40
5.2	Risikoabsicherung	41
5.3	Verhandlungen und Umgang mit unangenehmen Situationen	42
5.3.1	Verhandlungen.....	43
5.3.2	Mitarbeiterkritikgespräch.....	43

6	Praxismarketing als Erfolgsmodul	47
	<i>Francesco Tafuro</i>	
6.1	Das Verhältnis Praxis und Patient im Wandel	48
6.2	Eine Praxisphilosophie entwickeln (Corporate Identity)	50
6.3	Erfolgreicher Kommunikationsmix	52
6.3.1	Tipps von der PR- und Kommunikationsexpertin Nicole Franzen	53
7	Vereinbarkeit von Familie und Praxis	55
	<i>Francesco Tafuro, Andrea Gerdes</i>	
7.1	Vater und selbstständiger Zahnarzt sein	56
7.2	Mutter und selbstständige Zahnärztin sein	56
8	Die Existenzgründung aus der Sicht von erfolgreichen Zahnärzten und Branchenkennern	61
	<i>Francesco Tafuro</i>	
	Glossar zu Finanzierung und BWA	67
	Literatur	71
	Stichwortverzeichnis	75

Vorwort

Der Zahnarzt, der sich heute selbstständig macht und – egal in welcher Form – niederlässt, trägt eine große Verantwortung. Wenn auch viele Zahnärzte diesen Beruf primär aus medizinischen Gründen gewählt haben, so stellt eine Zahnarztpraxis doch auch ein Unternehmen dar, das in seiner Leistungserbringung und Form speziell ist. Dieses Buch liefert Ihnen praktisch erprobte Hilfen und Lösungen im Vorfeld der Gründung oder Übernahme einer Zahnarztpraxis, unabhängig von der gewählten Kooperationsform. Es kann sowohl in einem Stück gelesen wie aber auch als Nachschlagewerk genutzt werden.

- In Kapitel 1 geht es schwerpunktmäßig um die Persönlichkeit des Zahnarztes als selbstständiger Unternehmer in der Gründungsphase.
- Kapitel 2 widmet sich der Entscheidungsfindung zwischen den Möglichkeiten Neugründung oder Übernahme.
- Kapitel 3 befasst sich mit der Selbstständigkeit in einer Kooperationsform und den dafür erforderlichen Strukturen.
- Wie finanziere ich richtig? Was muss ich umsetzen, um meine Schulden begleichen und trotzdem sorgenfrei leben zu können? Antworten darauf finden Sie in Kapitel 4.
- Kapitel 5 stellt den großen Bereich Verhandlungen und Stressmanagement in den Mittelpunkt und gibt Praxistipps, wie Sie die Balance bewahren können.
- Praxismarketing ist in Kapitel 6 im Fokus. Das neue Verhältnis Arzt–Patient verlangt eine moderne Kommunikationspolitik.
- Meinungen von erfolgreichen Zahnärzten und Experten aus der Dentalbranche runden das Bild in Kapitel 7 ab.
- Zum Abschluss macht Sie ein Glossar mit den wichtigsten betriebswirtschaftlichen Begriffen fit für die Verhandlung.

Das vorliegende Buch ist als Ratgeber gedacht für den Zahnarzt, der sich niederlassen möchte; aber auch für angehende Zahnärzte in eigener Praxis oder im Angestelltenverhältnis, Zahnmedizinstudenten, Ärzte in Ärztehäusern und ambulanten Kliniken, Professoren, Dozenten und Ausbilder zahnmedizinischer Berufe könnte es hilfreich sein.

Und sicher hilft es auch zahntechnischen Labormitarbeitern und -leitern, spezialisierten Steuerberatern, Rechtsanwälten und anderen Partnern, schnell einen Überblick über die Notwendigkeiten der Praxisführung zu erhalten.

Sollte trotzdem keine zufriedenstellende Lösung gefunden werden, die Ihre Ziele erreichbar macht, so haben Sie mit diesem Buch auch einen Beratungsgutschein über 150 € erworben. Mit diesem können Sie mit Tafuro & Team in einem Beratungs- oder Coachinggespräch in Hamburg Ihren zukünftigen Erfolg sicher gestalten.

Wir hoffen, Ihnen mit diesem Buch ein aktives Hilfsmittel an die Hand gegeben zu haben, und freuen uns auf Ihr Feedback.

Francesco Tafuro

Hamburg, im Frühjahr 2014

Danksagung

Vielen Dank Ihnen, liebe Leserin und lieber Leser, für den Erwerb dieses Buches und Ihr Interesse an einer erfolgreichen Gründung oder Übernahme einer Zahnarztpraxis. Wenn Sie die vielfältigen Möglichkeiten aus diesem Buch nutzen, ist dies sicher eine gute Grundlage für Ihre berufliche und private Zufriedenheit.

Gerne können Sie dieses Buch auch Ihren Kollegen, Lebens- und Dienstleistungspartnern weiterreichen oder empfehlen, um auch bei diesen den Unternehmergeist oder zumindest das Verständnis für Ihre vielfältigen Aufgaben zu stärken.

An dieser Stelle möchte ich auch allen danken, die das Erscheinen dieses Buches ermöglicht haben. Zu allererst sind da die vielen langjährigen, treuen Kunden und Kooperationspartner zu nennen, deren Beispiele und Anregungen wir hier verwenden. Einige finden Sie als Experten in diesem Buch, allen anderen sei an dieser Stelle für die kompetente und angenehme Zusammenarbeit gedankt.

Allen Mitarbeitern des Springer-Verlags gilt ebenfalls ein besonderer Dank, da dieses Buch ohne deren Hilfe nicht zustande gekommen wäre. Für ihre reichen Anregungen und Verbesserungen sei hier auch Sören Witt, Olaf Burzan und Dörte Kruse gedankt.

»Last but not least« möchte ich jenen danken, die ein Erscheinen dieses Buchs neben meiner Haupttätigkeit als Berater und Coach sicherstellten: meiner Frau Kathrin für ihre Geduld und ihre praktischen und konstruktiven Hilfen als erfolgreiche Zahnärztin, meinen beiden Töchtern Linea und Giulia für ihre Geduld, meiner weiteren Familie und meinen Freunden für das Tolerieren meiner zeitlichen Abstinenz. Dörte Kruse, Dr. Andrea Gerdes und Nicole Franzen sei zudem für ihre professionelle Unterstützung als Expertinnen und Kolleginnen gedankt.

Francesco »Franco« Tafuro
Hamburg, im Frühjahr 2014