

BZB^{plus}

Eine Publikation der BLZK und KZVB

Sonderausgabe

FREI SEIN

Der Weg in die Niederlassung



Abrechnungswissen kompetent digital

Vorhang auf für die virtuellen Seminare der KZVB

Die beliebten Abrechnungsseminare der KZVB können derzeit pandemiebedingt nicht stattfinden. Stattdessen starten im Januar onlinebasierte, sogenannte „virtuelle Seminare“, oder kurz: **Virtinare®!**

Los geht's mit „Kompass zu den Festzuschüssen“, einer fünfteiligen, modularen Fortbildung. Zeitraum: 13. bis 22. Januar. Mehr Informationen demnächst auf [kzvb.de](https://www.kzvb.de).



Referenten der Virtinare sind Dr. Christian Öttl, Kerstin Salhoff, Barbara Zehetmeier und Corina Palmer (von links oben im Uhrzeigersinn). Der KZVB-Vorstand wird vertreten durch Dr. Manfred Kinner.

Krisen bringen Risiken und bieten Chancen



Liebe Kolleginnen und Kollegen,

die Corona-Pandemie hat sich massiv auf Zahnärztinnen und Zahnärzte ausgewirkt. Während der ersten Infektionswelle im Frühjahr sind die Patientenzahlen in vielen Praxen dramatisch eingebrochen. Es bleibt abzuwarten, ob sich diese Entwicklung durch den erneuten Lockdown wiederholt. Wir tun alles, um hier gegenzusteuern. Wir wissen heute mehr über das Virus und seine Verbreitung als zu Beginn der Pandemie und können feststellen: Unsere Schutz- und Hygienemaßnahmen wirken. Beim Zahnarzt herrscht kein höheres Infektionsrisiko als im ÖPNV.

Dieses Sonderheft beschäftigt sich mit allen Fragen rund um die Gründung oder Übernahme einer Praxis. Auf den ersten Blick ist eine Pandemie vielleicht nicht die richtige Zeit für den Schritt in die Selbstständigkeit. Doch jede Krise bietet auch Chancen.

Nach wie vor werden die Kreditmärkte von der EZB mit billigem Geld geflutet. Die Kosten für die Praxisfinanzierung sind auf einem historisch niedrigen Niveau – auch bei langen Laufzeiten. Während vor Jahrzehnten noch hohe Zinsen bezahlt werden mussten, spielen diese im Businessplan heute fast keine Rolle mehr.

Und klar ist: Auch wenn die Rezession länger dauern sollte – wir Zahnärzte werden weiterhin gebraucht. Hinzu kommt: In den kommenden Jahren werden sich immer mehr Zahnärzte in den Ruhestand verabschieden. Gerade im ländlichen Raum wird Nachwuchs dringend gesucht. Die Sicherstellung der Versorgung ist ein gesetzlicher Auftrag der zahnärztlichen Selbstverwaltung. Wir können ihn nur erfüllen, wenn sich wieder mehr junge Kolleginnen und Kollegen für die Niederlassung in einer eigenen Praxis entscheiden.

Sie können dabei auf eine besondere Unterstützung der Körperschaften zählen. Wenn nach Lektüre dieses BZBplus noch Fragen offenbleiben sollten, stehen wir gerne für weitere Auskünfte zur Verfügung. Zahnarzt/Zahnärztin ist ein toller Beruf – vor allem dann, wenn man ihn selbstbestimmt ausüben kann und sein eigener Chef ist.

Ihr

Christian Berger
Präsident der BLZK
Vorsitzender des Vorstands der KZVB

Inhalt

Erfolgsfaktor Praxiskonzept	4
Übersicht Praxisformen	7
Kommentar Dr. Schott	8
Nachwuchsarbeit der Körperschaften	10
ZBV und Bezirksstellen	13
Liebeserklärung an Selbstständigkeit	16
Finanzierung der eigenen Praxis	18
Erfahrungsberichte der ABZ eG	20
ZEP: Zentrum für Existenzgründer	22
Vorsicht vor der Abschreibungsfalle	24
Grundlagen der Abrechnung	26
Impressum	27

Das Praxiskonzept als Erfolgsfaktor

Der Grundstein für die Selbstständigkeit liegt in einem gut durchdachten Praxiskonzept. Dieses beinhaltet die Standortwahl und Ausstattung der Praxis, Behandlungskonzept und Vorstellungen zu Patienten und Mitarbeitern.

Standortwahl und Praxiskonzept

Für die Suche nach einer Praxis sind zwei Grundsatzentscheidungen zu treffen:

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

In vielen Städten besteht eine Überversorgung (siehe Grafik auf Seite 5), sodass Zahnarztpraxen teilweise um Patienten konkurrieren. Viele ländliche Regionen hingegen gelten als unterversorgt. Erste Orientierung hinsichtlich Wettbewerbssituation und Umfeld bietet die Bedarfsplanung der KZVB.

Ein weiteres wichtiges Kriterium ist das persönliche Behandlungskonzept mit möglichen Tätigkeitsschwerpunkten. Für eine hohe Spezialisierung in einem Fachgebiet mag sich auch in Städten mit hoher Zahnarztichte noch eine Nische finden, wogegen in unterversorgten ländlichen Regionen eher eine allgemein Zahnärztliche Ausrichtung gefragt ist.

Plant man eine Gemeinschaftspraxis, sind alle Überlegungen frühzeitig mit dem potenziellen Praxispartner abzustimmen.

Raumkonzept und Investitionen

Sind eine oder mehrere Praxen in der engeren Auswahl, ist zu klären: Wie zukunftsfähig ist die räumliche Situation der Praxis? Wo muss man investieren? Die räumlichen Voraussetzungen ergeben sich aus den baulichen Gegebenheiten und dem Grundriss. Gibt es Parkmöglichkeiten? Ist der Eingangsbereich attraktiv

gestaltet und gut zu finden? Wie steht es um die Barrierefreiheit? Wirkt die Praxis gut gepflegt oder vernachlässigt?

Entscheidend für das Praxiskonzept ist die Zahl der Behandlungszimmer. Bei einer hohen Spezialisierung mögen zwei Behandlungszimmer noch reichen. Für eine zeitgemäße Einzelpraxis benötigt jedoch allein der Behandler zwei Zimmer, um Leerlaufzeiten durch Vor- und Nachbereitung zu minimieren. Sie sind als versteckter Kostenfaktor nicht zu unterschätzen! Ein drittes Zimmer ist für die Prophylaxe einzuplanen.

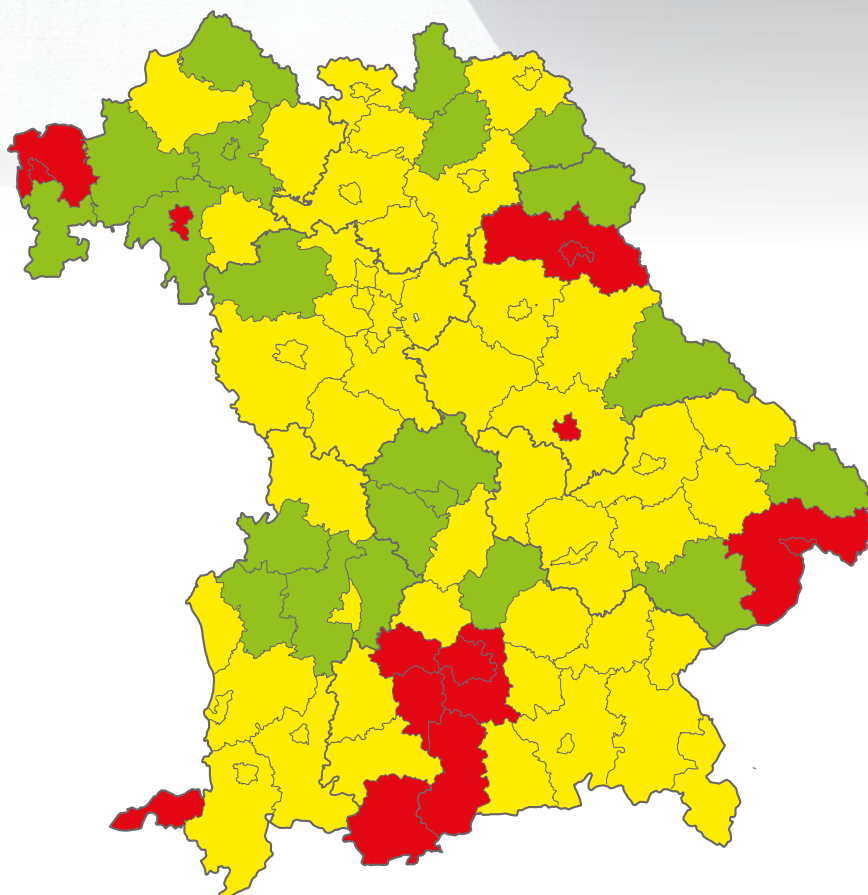
Plant man eine Gemeinschaftspraxis oder eine spätere Expansion mit angestellten Zahnärzten, wächst der Raumbedarf auf vier oder fünf Behandlungszimmer. Hinzu kommen Eigenlabor, Steri-Raum, Röntgenraum, Büro, Beratungsbereich, Sozialraum, Toiletten, Lagermöglichkeit, Empfangsbereich, Wartezimmer. Die Räume müssen die jeweiligen Vorschriften



ten hinsichtlich Hygienemanagement, Arbeitsstättenverordnung sowie Datenschutz erfüllen.

Abschätzung des Investitionsbedarfs

Um den Investitionsbedarf abzuschätzen und den Kaufpreis einordnen zu können, müssen die technischen Voraussetzungen beurteilt werden. Am kostenintensivsten ist im Regelfall das zahnmedizinische Inventar (Behandlungseinheiten, Röntgengerät, Steri-Bereich). Ein Blick in das Anlagenbuch gibt Aufschluss darüber, wann die Geräte angeschafft wurden. Datenblätter zeigen auf, ob geltende Anforderungen an Geräte erfüllt sind. Interessant ist auch ein Blick auf den Wartungsaufwand der letzten Jahre.



Der ländliche Raum bietet niederlassungswilligen Zahnärzten gute Perspektiven. Die Zahnärztdichte ist dort oft deutlich niedriger als in den städtischen Ballungsräumen.

Grün: Versorgungsgrad < 100 %
Gelb: Versorgungsgrad 100 - 120 %
Rot: Versorgungsgrad > 120 %
Stand: 30.09.2020

Fortsetzung auf Seite 6

Fortsetzung von Seite 5

Ebenfalls von Bedeutung ist die technische Infrastruktur: Sind ausreichend Anschlüsse für Wasser und Strom vorhanden? Ist die Praxis bereits vernetzt oder zumindest auf eine Digitalisierung von Leistungserfassung und Röntgen vorbereitet? Wird noch mit Karteikarten gearbeitet? Welche Praxissoftware wird verwendet?

Weiterer Investitionsbedarf ergibt sich bei der Möblierung. Oft können spezialisierte Schreinereien individuelle und kostengünstigere Gestaltungen realisieren als beispielsweise ein Depot. Ein letzter Blick richtet sich auf das Erscheinungsbild: Hier gilt es, den Renovierungsbedarf beispielsweise durch neue Böden, andere Beleuchtung und Malerarbeiten abzuschätzen. Nach der Übernahme soll die Praxis schließlich in neuem Glanz erstrahlen!

Menschen machen die Praxis

Bei allen sicher wichtigen betriebswirtschaftlichen und organisatorischen Aspekten stehen im Mittelpunkt eines guten Praxiskonzepts in erster Linie die Menschen, die in der Zahnarztpraxis arbeiten oder sich in dieser behandeln lassen – sie kann man als „Stakeholder“ bezeichnen.

Da ist zunächst die eigene Person. Um das Praxiskonzept am eigenen Qualifikationsprofil auszurichten, hilft eine

ehrliche Selbstanalyse: Wo liegen meine persönlichen Stärken – nicht nur fachlich, sondern auch menschlich? Bin ich eher Einzelkämpfer oder Teamplayer? Auf welche Schwerpunkte möchte ich mich fokussieren, was könnte und möchte ich abgeben?

Die nächste wichtige Stakeholdergruppe sind die Patientinnen und Patienten. Im Kern der Überlegungen steht die Frage: Warum sollen sich Patienten gerade für meine Praxis entscheiden? Wodurch kann ich mit meinem Behandlungskonzept herausstechen, welche besonderen Serviceleistungen kann ich anbieten? Diese Alleinstellungsmerkmale und das Verständnis für die Bedürfnisse der Patienten ermöglichen eine klare Zielgruppendefinition, die in das Marketing-Konzept der Praxis einfließt.

Auch die (zukünftigen) Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind ein wesentlicher Erfolgsfaktor. Auf dem Arbeitsmarkt begegnen sich Arbeitgeber und Arbeitnehmer zunehmend auf Augenhöhe, entsprechend sind es heute auch die Praxen, die sich als Arbeitgeber um zahnmedizinisches Fachpersonal „bewerben“. Es lohnt sich also, sich nicht nur über das Anforderungsprofil der Praxismitarbeiter Gedanken zu machen, sondern auch über die eigenen Vorteile als Arbeitgeber: Was kann ich Mitarbeitern bieten, warum sollten sie sich gerade für mich als Arbeitgeber entscheiden?

Der Faktor Mensch bildet ein wichtiges Puzzlestück im Gesamtgefüge. Zusammen mit den anderen Elementen fügt er sich zu einem „runden“ Praxiskonzept zusammen, auf dem sich eine erfolgreiche und erfüllende Zukunft in der Freiberuflichkeit aufbauen lässt.

Dipl.-Volkswirt Stephan Grüner
Geschäftsführer der BLZK

Regina Levenshtein
Redaktion BZBplus

FÖRDERMITTEL FÜR DIE DIGITALISIERUNG

„Digital Jetzt – Investitionsförderung für KMU“ – so lautet der Titel eines neuen Förderprogramms des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie. Es richtet sich an kleine und mittlere Unternehmen, wie zum Beispiel Zahnarztpraxen, die in digitale Technologien und die Qualifizierung ihrer Beschäftigten zu Digitalthemen investieren wollen. Damit soll der Weg in die Digitalisierung erleichtert werden. Bis zum Jahr 2023 stehen für das Programm insgesamt 203 Millionen Euro zur Verfügung.



Nähere Informationen finden Sie auf einer Themenseite des Bundeswirtschaftsministeriums:

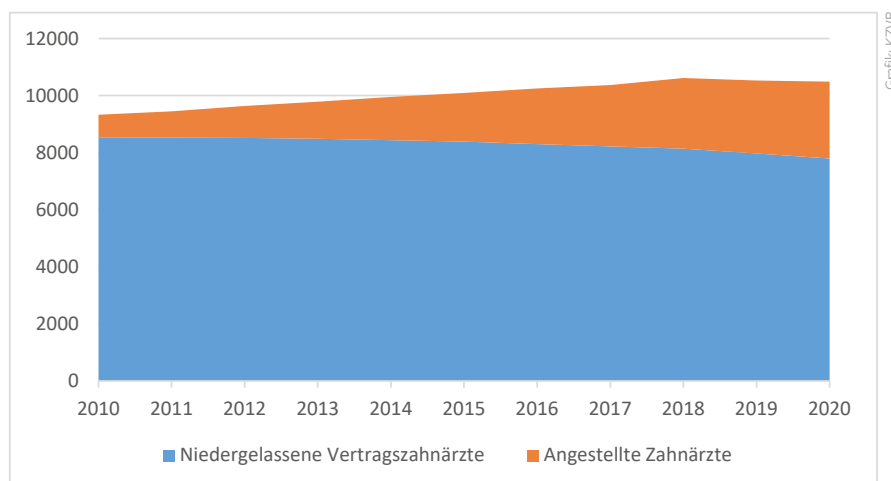
www.bmwi.de/digitaljetzt

UNTERNEHMEN ZAHNARZTPRAXIS

Unter der Kategorie „Unternehmen Zahnarztpraxis“ finden Sie auf BLZK-compact.de, dem praxisorientierten Online-Portal der BLZK, nützliche Informationen und weiterführende Links rund um die Praxisführung.



www.blzk-compact.de/blzk/site.nsf/id/pa_unternehmen_zahnarztpraxis.html



Zwischen 2010 und 2020 ist die Zahl der niedergelassenen Zahnärzte in Bayern langsam aber stetig zurück gegangen. Die Zahl der angestellten Zahnärzte hingegen ist deutlich gestiegen – von 789 auf 2.689.

Praxisformen

Das Sozialgesetzbuch lässt verschiedene Praxisformen zu. Der Favorit bei der Niederlassung ist nach wie vor die Einzelpraxis, wenn auch mit sinkender Tendenz. Gerade die jungen Kollegen schätzen die Zusammenarbeit in größeren Strukturen. Diese Übersicht zeigt, welche Praxisformen derzeit rechtlich möglich sind und welche Voraussetzungen dafür zu erfüllen sind. Die Rechtsabteilung der KZVB berät niederlassungswillige Zahnärzte gerne ausführlich und individuell bei der Wahl der richtigen Organisationsform. Die Kontaktdaten finden Sie auf kzvb.de.

1. EINZELPRAXIS

Zulassung zur vertragszahnärztlichen Versorgung

Teilzulassung möglich, zum Beispiel auch zwei Teilzulassungen an zwei Standorten

2. PRAXISGEMEINSCHAFT

Mindestens zwei Vertragszahnärzte oder BAGs, die zur vertragszahnärztlichen Versorgung zugelassen sind

Keine gemeinsame Berufsausübung, lediglich gemeinsame Infrastruktur (Räume, Personal etc.) zur Kostenoptimierung

Patientenstämme sind klar getrennt

3. BERUFSAUSÜBUNGSGEMEINSCHAFT (BAG)

Mindestens zwei Vertragszahnärzte mit Zulassung zur vertragszahnärztlichen Versorgung

Gesellschaftsvertrag, mögliche Rechtsformen GbR oder PartG

Gemeinschaftliche Berufsausübung, Patienten können von allen Zahnärzten behandelt werden

Örtlich oder überörtlich (d. h. an mehreren Standorten) möglich, auch KZV-übergreifend

4. MEDIZINISCHES VERSORGUNGSZENTRUM (MVZ)

Gründungsberechtigung erforderlich (z.B. Vertragszahnärzte, Krankenhäuser, siehe § 95 Abs. 1a SGB V)

Kann mit zugelassenen oder angestellten Zahnärzten betrieben werden

Mindestens zwei Zahnärzte (zugelassen oder angestellt)

Satzung/Gesellschaftsvertrag erforderlich, mögliche Rechtsformen GbR, GmbH, PartG, eG

Zahnärztlicher Leiter überwacht die Einhaltung der vertragszahnärztlichen Pflichten

5. ZWEIGPRAXIS

Zu einer bestehenden Vertragszahnarztzulassung kann eine Zweigpraxis an einem weiteren Ort genehmigt werden, wenn sich dadurch dort die Versorgung verbessert und am Hauptsitz die Versorgung nicht verschlechtert.

Genehmigung wird in der Regel befristet erteilt

Generalisten sind gefragt

Dr. Rüdiger Schott über den Allgemeinzahnarzt



Dr. Rüdiger Schott ist Vizepräsident der BLZK und stv. Vorsitzender des Vorstands der KZVB. Außerdem betreibt er eine eigene Zahnarztpraxis im oberfränkischen Ort Sparneck.

Immer mehr Zusatzbezeichnungen schmücken die Wände in den Wartezimmern: „Master of“, „Spezialist für“ und so weiter. Zweifellos ist das „Lifelong learning“ elementar für die erfolgreiche Berufsausübung. Regelmäßige Fort- und Weiterbildung – dafür brauchen wir keinen gesetzlichen Zwang. Aber der Allgemeinzahnarzt sollte dadurch nicht zur aussterbenden Spezies werden. Er ist und bleibt das Rückgrat der Versorgung – gerade im ländlichen Raum. Ich selbst betreibe seit über 30 Jahren eine Landpraxis in Oberfranken. Unsere Patienten wollen keine weiten Wege zurücklegen, indem wir sie wegen jeder Kleinigkeit zum Spezialisten in die Kreisstadt schicken. Sie erwarten zu Recht, dass ihr Zahnarzt das gesamte Behandlungsspektrum anbietet. Aufgrund entsprechender Routine und hoher Patientenzahlen können wir das auch auf hohem qualitativen Niveau abbilden. In meiner Praxis werden Kleinkinder genauso gut und umfassend behandelt wie hochbetagte Patienten.

Auch aus betriebswirtschaftlichen Gründen halte ich wenig von einer zu starken Spezialisierung, da man sich von Überweisern abhängig macht. Natürlich wissen wir alle, dass man vom Bema alleine nicht leben kann. Hochwertige Füllungen, Endodontie, Chirurgie, Prothetik, Individualprophylaxe und Implantologie garantieren ein gutes Honorar, und die Abwechslung im Beruf bleibt erhalten. Deshalb kann ich junge Kolleginnen und Kollegen nur ermuntern, Generalisten zu bleiben.

Fremdkapitalfinanzierte Medizinische Versorgungszentren (MVZ) haben viele Risiken und Nebenwirkungen. Sie siedeln sich bevorzugt in städtischen Ballungsräumen an und dünnen die Praxislandschaft in strukturschwachen Regionen weiter aus. Sie fördern den Trend zur Anstellung und Spezialisierung. In vielen MVZ

sind die angestellten Zahnärzte in ihren Behandlungsschwerpunkten limitiert. Man lernt schon in der Assistenzzeit nicht das gesamte Spektrum der Zahnmedizin kennen. Eine zu frühe Spezialisierung kann sich auf das gesamte Berufsleben negativ auswirken. Sie erschwert den Schritt in die Selbstständigkeit. Deshalb empfehle ich unserem Nachwuchs, sich gut zu überlegen, wo er die Vorbereitungszeit absolviert.

Die besten Perspektiven für die Gründung oder Übernahme einer Praxis bietet heute der ländliche Raum. Niedrige Praxis- und Lebenshaltungskosten, eine geringe Zahnärztdichte und eine hohe Patientenbindung – das spricht für die Landpraxis. Aber gerade auf dem Land sind Generalisten gefragt. Das sollten niederlassungswillige Kollegen bei ihrer Ausbildung berücksichtigen.

Vielseitige Arbeit: Dr. Rüdiger Schott ermutigt junge Kolleginnen und Kollegen, Allgemeinzahnarzt zu werden.



Kursprogramm Betriebswirtschaft



- Assistenten und Praxisgründer
- Niedergelassene Zahnärzte
- Praxismanager/-innen



- Kurs A** ■ Betriebswirtschaft für Zahnmediziner
■ Praxisbericht: Kostenmanagement aus der Sicht des Zahnarztes

- Kurs B** ■ Grundsätzliche Gedanken und Ausblicke zur Niederlassung
■ Praxisfinanzierung, Businessplan und Fördermöglichkeiten
■ Versicherungen und Vorsorge
■ Zulassungsverfahren
■ Wissenswertes aus dem Steuerrecht

- Kurs C** ■ Wichtige Verträge und Tipps zur Vertragsgestaltung
■ Rechte und Pflichten in der Berufsausübung
■ Praxisformen und Kooperationsmöglichkeiten

- Kurs D** ■ Unternehmerische Steuerungsinstrumente
■ Spannungsfeld Umsatz, Rentabilität, Liquidität
■ Praxismarketing oder berufswidrige Werbung?
■ Wie mache ich meine Praxis zur Marke?

- Kurs E1** ■ Erfolgreiche Personalarbeit – Ein Praxiskonzept

- Kurs E2** ■ Erfolgreiche Personalarbeit – Ausbildungswesen
■ Erfolgreiche Personalarbeit – Mitarbeiterführung
■ Arbeitsrecht in der Zahnarztpraxis

- Kurs F** ■ Grundkenntnisse der GOZ-Abrechnung und Auszüge aus der GOÄ
(Einsteigerkurs für Assistenten und Existenzgründer)

- Kurs G** ■ Abrechnung nach BEMA mit Fallbeispielen
(Einsteigerkurs für Assistenten und Existenzgründer)



Informationen

eazf GmbH
Kursprogramm Betriebswirtschaft
Fallstraße 34
81369 München
www.eazf.de/praxisberatung

Dauer: 8 Kursteile
(Tageskurse einzeln buchbar)
Kursgebühr (je Kursteil):
125,00,- Euro
für niedergelassene Zahnärzt/-innen
95,00,- Euro
für Assistent/-innen,
angestellte Zahnärzt/-innen
und Praxismanager/-innen

Teilnehmerzahl: 30
Fortbildungspunkte: 8 je Kursteil

Kursorte:
München und Nürnberg

eazf GmbH

Fallstraße 34 Tel.: 089 230211430
81369 München Fax: 089 230211408
www.eazf.de E-Mail: info@eazf.de

„Wir wollen die Freude an der Niederlassung wecken“

Dr. Jens Kober über die Nachwuchsarbeit der Körperschaften



Foto: KZVB

„Die Vereinbarkeit von Familie und Beruf, die Work-Life-Balance und die Selbstverwirklichung sind der sogenannten Generation Y sehr wichtig“, meint Dr. Jens Kober, Vorsitzender der KZVB-Bezirksstelle München Stadt und Land.

Die zahnärztlichen Körperschaften kümmern sich in vielfältiger Weise um den Nachwuchs. Eine der erfolgreichsten Veranstaltungen ist der Empfang für die Absolventen des Studiengangs Zahnmedizin in München. Wir sprachen mit Dr. Jens Kober, warum der Dialog mit den jungen Kolleginnen und Kollegen wichtig ist.

Wie ist der Empfang für die Absolventen entstanden?

Diese Veranstaltung geht auf eine Initiative des Kollegen Dr. Michael Gleau zurück, der bis 2018 Referent für berufsbegleitende Beratung im Zahnärztlichen Bezirksverband München Stadt und Land war. Aufgrund des großen Erfolgs haben sich die KZVB und die BLZK 2017 mit eingebracht. Dies hat den Vorteil, dass die Absolventen bei einem Termin alle Informationen bekommen, die sie für den Berufseinstieg brauchen.

Was wollen die Absolventen wissen?

Die wichtigste Frage ist: Wie finde ich eine Assistentenstelle? Die Absolventen der LMU möchten ihre Assistenzzeit natürlich am liebsten in München machen. Wir weisen sie aber intensiv darauf hin, dass es vorteilhaft ist, sich auch außerhalb der Landeshauptstadt zu bewerben. Im ländlichen Raum werden oft dringend Assistenten gesucht, während in München ein Überangebot an Bewerbern herrscht. Auch die Bezahlung ist in kleineren Orten meist besser. Zur Approbation, zur Eintragung ins Zahnarztregister und zur Ausstellung des Heilberufsausweises gibt es ebenfalls viele Fragen. Viele Absolventen interessieren sich auch schon für die Fortbildungsangebote der eazf. Vor allem in den Bereichen Endodontie, Chirurgie und Implantologie scheint Nachholbedarf zu bestehen.

Wie beurteilen Sie generell das Niveau der universitären Ausbildung?

In der Theorie ausgezeichnet! Die jungen Kollegen haben ein umfassendes Wissen



im gesamten Spektrum der Zahnmedizin. Was ihnen aber oft noch fehlt, ist die praktische Anwendung. Das ist aber angesichts der hohen Zahl an Studierenden absolut nachvollziehbar. Die Universitäten können nicht jeden Studierenden zehn oder zwanzig Extraktionen durchführen lassen. Aber genau dazu dient ja die Assistenzzeit: praktische Erfahrung bei einem niedergelassenen Kollegen sammeln. Das ist die beste Vorbereitung auf das Berufsleben in eigener Praxis.

Es wird oft beklagt, dass es an betriebswirtschaftlichen Kenntnissen fehlt.

Auch hier kann die Universität nicht alles leisten. Es ist ja heute auch nicht mehr so, dass jeder Absolvent eine eigene Praxis gründet oder übernimmt. Die Zahl der Angestellten wächst. Die Berufskundenvorlesungen an den Hochschulen sind notwendig und sinnvoll. Die zahnärztlichen Körperschaften unterstützen diejenigen, die sich niederlassen wollen, sehr intensiv.

Ein Beispiel dafür sind unsere Niederlassungsseminare. Ein BWL-Studium braucht man meiner Meinung nach nicht, um erfolgreich eine Zahnarztpraxis zu führen.

Wir machen wirklich viel, um Ängste und Informationsdefizite im Zusammenhang mit der Existenzgründung abzubauen. Viel wichtiger ist aber die Unterstützung bei der Standortsuche. Wir müssen dem Nachwuchs klarmachen, dass die Punktwerte im Bema und in der GOZ in St. Englmar die gleichen sind wie in Starnberg. Die Praxis- und Lebenshaltungskosten unterscheiden sich aber ganz erheblich. Zur Zahnarztdichte und zur Personalsituation in München muss ich an dieser Stelle nicht mehr sagen. Landzahnarzt – das ist ein Beruf mit tollen Perspektiven. Es braucht hier aber einen Bewusstseinswandel. Ich hoffe, dass die explodierenden Immobilienpreise in den Metropolen allmählich dazu führen, dass sich wieder mehr junge Menschen dafür entscheiden, im ländlichen Raum zu leben und zu arbeiten.

Welchen Eindruck haben Sie durch die persönlichen Gespräche mit den Absolventen gewonnen?

Wir haben sehr gut ausgebildete junge Kolleginnen und Kollegen mit klaren Vorstellungen von ihrer Zukunft kennengelernt. Sie wissen natürlich noch relativ wenig über die zahnärztliche Abrechnung, die Möglichkeiten der Berufsausübung oder die Rechte und Pflichten des Vertragszahnarztes. Aber genau deshalb bieten wir diese Veranstaltung an und stehen auch jederzeit für persönliche Gespräche zur Verfügung. Die Vereinbarkeit von Familie und Beruf, die Work-Life-Balance und die Selbstverwirklichung sind der sogenannten Generation Y sehr wichtig. Aber das spricht ja überhaupt nicht gegen die Gründung oder Übernahme einer Praxis.

Fortsetzung auf Seite 10

Als Freiberufler kann ich mir meine Arbeitszeit selbst einteilen, bin mein eigener Chef und habe die Patienten, die zu mir und meinen Behandlungsschwerpunkten passen. Berufsausübungsgemeinschaften ermöglichen auch ein familienfreundliches „Schichtsystem“. Das ist die Botschaft, die wir den jungen Kollegen vermitteln wollen.

Gibt es derartige Veranstaltungen auch in anderen Regierungsbezirken?

Wir sind dazu im Gespräch mit den Bezirken, in denen es zahnmedizinische Studiengänge gibt und wollen unser Konzept auf Würzburg, Erlangen und Regensburg übertragen.

Was tun Sie darüber hinaus für den Nachwuchs?

Unsere Niederlassungsseminare habe ich bereits erwähnt. Natürlich tragen auch viele Fortbildungen der eazf dazu bei, eine Praxis erfolgreich zu gründen und zu führen. Bei der Praxissuche hilft die Praxisbörse auf blzk.de. Auch unsere Bezirksstellen sind hier vermittelnd tätig. Letztlich sorgen aber auch unsere Vergütungsvereinbarungen mit angemessenen Punktwertsteigerungen oder die Abschaffung der Puffertage und der Degression dafür, dass die Niederlassung attraktiv bleibt. Um den Vormarsch fremdkapitalfinanzierter MVZ zu bremsen, haben wir eine Quotenregelung im Terminservice- und Versorgungsgesetz verankern können. Das reicht aber noch nicht. Wir fordern, dass nur Zahnärzte ein MVZ gründen und betreiben können, damit ein fairer Wettbewerb herrscht und Heuschrecken der Zugang zur zahnmedizinischen Versorgung verwehrt wird.

Vielen Dank für das Gespräch!

Die Fragen stellte Leo Hofmeier.

EXAMEN - WAS KOMMT DANACH?

MELDUNGEN UND MITGLIEDSCHAFTEN

Nach dem Staatsexamen müssen junge Zahnärzte einige Verwaltungsvorgänge erledigen. Diese Liste gibt einen Überblick, wer wofür zuständig ist.

APPROBATION

Antrag bei der jeweiligen Bezirksregierung

BERUFSVERTRETUNGEN BAYERN

Bayerische Landes Zahnärztekammer (BLZK): www.blzk.de, www.blzk-compact.de

Zahnärztliche Bezirksverbände (ZBV)

Kassenzahnärztliche Vereinigung Bayerns (KZVB): www.kzvb.de

BERUFSVERTRETUNGEN BUND

Bundes Zahnärztekammer: www.bzaek.de

Kassenzahnärztliche Bundesvereinigung: www.kzvb.de

RENTENVERSICHERUNG

Bayerische Ärzteversorgung: www.bayerische.aerzteversorgung.de

Befreiung von der gesetzlichen Rentenversicherung (BfA)

VERSICHERUNGEN

bereits vorhandene (Haftpflcht!, Krankenversicherung etc.)

Beratung durch die eazf (www.eazf.de) oder diverse Versicherungsmakler

BETRIEBSWIRTSCHAFTLICHE BERATUNG

Abrechnungs- und Beratungsgesellschaft für Zahnärztinnen und Zahnärzte

(ABZ eG) – Genossenschaft: www.abzeg.de

STELLENPORTALE

Stellenmarkt der bayerischen Zahnärzte (jobs.blzk.de),

ABZeG, Dentaldepots, Arbeitsamt

WEITERBILDUNG

Kieferorthopädie und Oralchirurgie: www.blzk.de und www.blzk-compact.de

STELLE ALS VORBEREITUNGSASSISTENT

Bezirksstelle der KZVB

Starke Partner

ZBV und Bezirksstellen unterstützen die Praxen in allen Regionen Bayerns

Die Bezirksstellen der KZVB und die Zahnärztlichen Bezirksverbände (ZBV) sind die ersten Ansprechpartner für die Vertragszahnärzte in allen Teilen Bayerns. Es gibt jeweils eine Bezirksstelle und einen ZBV pro Regierungsbezirk und zusätzlich in München (Stadt und Landkreis).

Die Bezirksstellen sind regionale Untergliederungen der KZVB. Die Vorsitzenden und deren Stellvertreter werden vom Vorstand ernannt. Zentrale Aufgaben sind die Betreuung und Erledigung aller Verwaltungsvorgänge, die für die Beantragung der Kassenzulassung notwendig sind. Die Bezirksstellen beraten die Mitglieder der KZVB sowie die Assistentinnen und Assistenten in Angelegenheiten rund um die vertragszahnärztliche Tätigkeit. Darunter fallen alle notwendigen Unterlagen zur Zulassung, Informationen über ein-

zuhaltende Fristen, Niederlassungsmöglichkeiten sowie vertragszahnärztliche Fortbildungen. Eine wesentliche Aufgabe ist die Führung des Zahnarztregisters mit den zugehörigen Registerakten. Die Eintragung in das Register ist die Grundvoraussetzung dafür, dass eine Zulassung als Vertragszahnarzt erteilt werden kann. Die Bezirksstellen arbeiten dabei eng mit den Zulassungsausschüssen der KZVB zusammen.

Die Bezirksstellen genehmigen die Beschäftigung von Vorbereitungs-, Weiterbildungs- und Entlastungsassistenten. Sie informieren über die rechtlichen Voraussetzungen für die Anstellung weiterer Zahnärzte sowie über Vertretungen bei Schwangerschaft, Urlaub und Krankheit. Auch die Einteilung des Notdienstes gehört zu ihren Aufgaben.

Regionale Zahnärztekammern

Die ZBV sind jeweils eigene Körperschaften des öffentlichen Rechts. Die „regionalen Zahnärztekammern“ sind unter dem Dach der BLZK vereinigt. Die ZBV unterstehen der Rechtsaufsicht der zuständigen Bezirksregierung und der BLZK. Die ZBV sind für die Einhaltung der Berufsordnung zuständig, organisieren die Ausbildung der Zahnmedizinischen Fachangestellten und unterstützen die Zahnärzte im ZBV in allen Fragen der Berufsausübung.

Eine Übersicht über die Ansprechpartner in Ihrer Region finden Sie auf der folgenden Doppelseite – gerne auch zum Heraustrennen.

Redaktion BLZK/KZVB

Ansprechpartner in den Regionen

Unterfranken

ZBV
Dominikanerplatz 3d
97070 Würzburg
Telefon 0931 32114-0
Fax 0931 32114-14
info@zbv-ufr.de
www.zbv-ufr.de
1. Vorsitzender:
Dr. Guido Oster

Bezirksstelle
Dominikanerplatz 3d/II,
97070 Würzburg
Telefon 0931 32114-11
Fax 0931 32114-14
bez.unterfranken@kzvb.de
Vorsitzender:
Dr. Christian Deffner

Oberfranken

ZBV
Justus-Liebig-Straße 113
95447 Bayreuth
Telefon 0921 65025
Fax 0921 68500
info@zbv-ofr.de
www.zbv-ofr.de
1. Vorsitzender:
Dr. Rüdiger Schott

Bezirksstelle
Justus-Liebig-Straße 113/II
95447 Bayreuth
Telefon 0921 650 25
Fax 0921 685 00
bez.oberfranken@kzvb.de
Vorsitzender:
Dr. Horst-Dieter Wendel

Oberpfalz

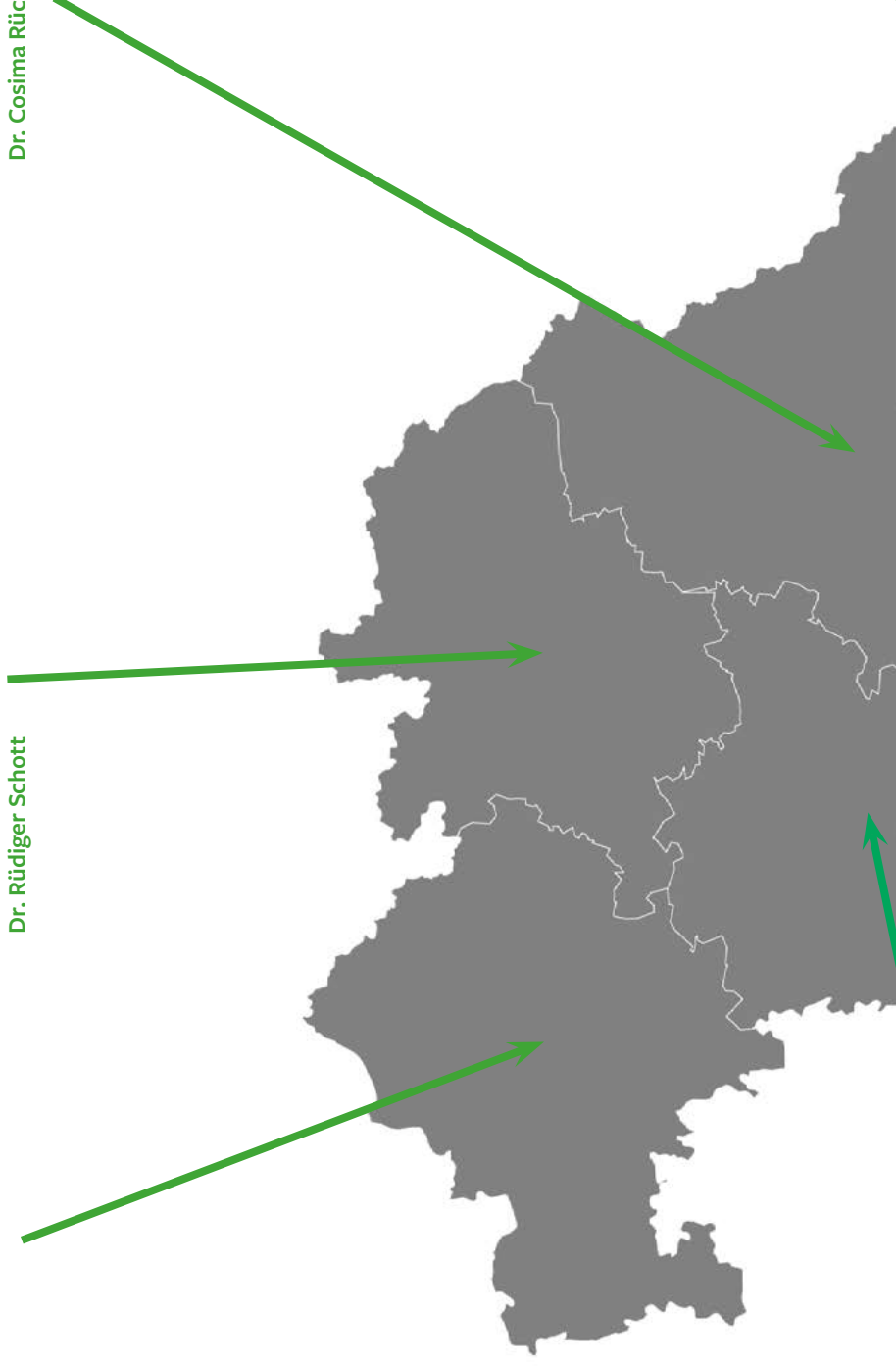
ZBV
Albertstraße 8
93047 Regensburg
Telefon 0941 59204-0
Fax 0941 59204-70
info@zbv-opf.de
www.zbv-opf.de
1. Vorsitzende:
Dr. Cosima Rücker

Bezirksstelle
Landshuter Straße 20
93047 Regensburg
Telefon 0941 598 79 25
Fax 0941 598 79 24
bez.oberpfalz@kzvb.de
Vorsitzender:
Dr. Andreas Hoffmann

Niederbayern

ZBV
Am Essigberg 14
94315 Straubing
Telefon 09421 568688-0
Fax 09421 568688-88
info@zbv-niederbayern.de
www.zbv-niederbayern.de
1. Vorsitzender: Ernst Binner

Bezirksstelle
Am Essigberg 14
94315 Straubing
Telefon 09421 185 89 00



Mittelfranken

ZBV

Laufertorgraben 10
90489 Nürnberg
Telefon 0911 53003-0
Fax 0911 53003-19
info@zbv-mfr.de
www.zbv-mfr.de

1. Vorsitzende:
Dr. Silvia Morneburg

Bezirksstelle

Laufertorgraben 10/I,
90489 Nürnberg
Telefon 0911 588 883-13
Fax 0911 588 883-77
bez.mittelfranken@kzvb.de
Vorsitzender:
Dr. Eduard Stark

Schwaben

ZBV

Lauterlech 41
86152 Augsburg
Telefon 0821 34315-0
Fax 0821 34315-22
zbv@zbv-schwaben.de
www.zbv-schwaben.de
1. Vorsitzender:
Christian Berger

Bezirksstelle

Lauterlech 41
86152 Augsburg
Telefon 0821 504 78 04
Fax 0821 504 78 05
bez.schwaben@kzvb.de
Vorsitzender:
Dr. Werner Krapf

München Stadt und Land

ZBV

Georg-Hallmaier-Str. 6
81369 München
Telefon 089 72480-304
Fax 089 7238873
info@zbvmuc.de
www.zbvmuc.de
1. Vorsitzende:
Dr. Dorothea Schmidt

Bezirksstelle

Fallstraße 34
81369 München
Telefon 089 72401-496
Fax 089 72401-209
bez.muennen@kzvb.de
Vorsitzender:
Dr. Jens Kober

Oberbayern

ZBV

Messerschmittstraße 7
80992 München
Telefon 089 7935588-0
Fax 089 81888740
info@zbvobb.de
www.zbvobb.de
1. Vorsitzender:
Dr. Peter Klotz

Bezirksstelle

Fallstraße 34
81369 München
Telefon 089 724 01-555
Fax 089 724 01-215
bez.oberbayern@kzvb.de
Vorsitzender:
Dr. Helmut Hefele



Lass dich nieder!

Eine Liebeserklärung an die Selbstständigkeit

Seit etlichen Jahren ist in den Freien Berufen ein Trend zur Angestelltentätigkeit zu beobachten. Viele Berufseinsteiger und Berufseinsteigerinnen zögern den Weg in die Selbstständigkeit hinaus – oder meiden ihn komplett.

Als praktizierender Zahnarzt in eigener Praxis, seit 1983, stand auch ich einmal vor der Entscheidung über das Wie und Wo. Damals lebten meine Frau und ich in einer der schönsten Hafengroßstädte im Norden Deutschlands, beide zufrieden angestellt. Meine Ehefrau brauchte als Kostümbildnerin eigentlich zwingend

das Theater einer Großstadt. Gleichwohl waren wir mit Mitte Zwanzig voller Elan, unser Leben privat und beruflich endlich in aller Konsequenz selbst zu bestimmen.

Ende 1982 schloss ich den Vertrag für die Übernahme einer Praxis am Chiemsee. Als 1984 und 1987 unsere Kinder geboren wurden, änderte sich unser Leben nochmals von Grund auf. Trotz hoher Investitionen in die Praxisübernahme und den Kauf eines kleinen Familienheims wollten wir mehr Zeit für unsere Kinder und für uns, also blieb weniger Zeit zum Arbeiten. Unsere Work-Life-Balance fußte auf unse-

rer beruflichen Selbstständigkeit, ich in der Praxis und meine Frau inzwischen als freie Kostümbildnerin und Gewandmeisterin. Keiner von uns musste mit einem Arbeitgeber verhandeln.

Zwischen Freiheit und Verantwortung

Kosteten wir nun die Freiheit unserer Freien Berufe aus? Nun ja – wir entschieden selbst, was und wie lange wir arbeiten wollten. Andererseits waren da Patienten mit ihren Bedürfnissen, Angestellte, die bezahlt werden wollten, Praxismiete,

Kreditraten für Praxis und Haus, Fortbildungsverpflichtungen, Produktionstermine bei Theatern und anderen Auftraggebern...

Rückblickend auf fast 40 Jahre Selbstständigkeit würde ich den Weg in die Niederlassung auch heute noch bevorzugen. Selbstbestimmtheit, Unabhängigkeit, Eigenverantwortung und die Umsetzung eigener Potenziale und Fachkompetenzen sind für mich Werte, die wohl kaum Platz finden im Angestelltenverhältnis eines Unternehmens, welches der Kapitalrendite seiner Anteilseigner verpflichtet ist.

Individuelle Arbeitsabläufe bereichern meinen Arbeitsalltag genauso wie ein harmonisches Arbeitsklima in einem von mir handverlesenen Team. Als Arbeitgeber mit gesellschaftlicher Verantwortung kann ich meinen Teammitgliedern in ihrer Lebensplanung durch mehr Freiheiten entgegenkommen als ein Vorgesetzter in einer großen tarifgebundenen Unternehmensstruktur. Meinen (Traum-)Beruf übe ich frei von finanziellen Fremdinteressen Dritter aus – alleine auf der Grundlage der Rechte und Pflichten, die sich aus den einschlägigen Gesetzen ergeben.

Freiberuflichkeit schützen

Die Niederlassung stärkt das Vertrauen in unseren Berufsstand. Als Präsident des Verbandes Freier Berufe in Bayern setze ich mich mit meinem Präsidium für den Erhalt freiberuflicher Strukturen ein. Hierzu ist ein lebendiger und dynamischer Markt an niedergelassenen Freiberuflern unabdingbar. Nur so können wir unsere bewährten Berufsstrukturen (Selbstverwaltung mit Fachaufsicht, Gebührenordnungen, Berufsordnungen etc.) erhalten, das in uns gesetzte Vertrauen schützen und der Kommerzialisierung unserer Berufsstände Einhalt gebieten.

Unser Markt darf nicht zum Zweck eines Anlage-Investments in die Hände

(ausländischer) fachfremder Kapitalgeber fallen. Diese üben zur Gewinnmaximierung einen Verkaufsdruck auf unsere jungen und auch älteren Berufsträger und Berufsträgerinnen aus und gefährden die flächendeckende Versorgung, weil sie sich in Ballungsräumen festfressen und sich nicht für die Versorgung auf dem Land verantwortlich fühlen. Angestelltenverhältnisse in solch großen Konzernen befeuern auch den Ausbau Künstlicher Intelligenz, die sich durchaus negativ auf unseren Berufsstand auswirken kann, wenn nämlich die Entscheidungsbefugnis des Berufsträgers auf eine Maschine übergeht. Dies gilt hoffentlich nie für Freie Heilberufe.

Junge Berufsträger und Berufsträgerinnen sollten wieder mehr Mut zur Selbstständigkeit haben – auch dem Berufsstand zuliebe!

Michael Schwarz
Zahnarzt
Präsident des Verbandes
Freier Berufe in Bayern e.V.
Vorstandsvorsitzender des Instituts
für Freie Berufe an der Friedrich-
Alexander-Universität
Erlangen-Nürnberg e.V.

Den eigenen Weg finden

Eine Praxis gründen: Investitionen und Finanzierung

In einer eigenen Praxis zu arbeiten, ist für viele Zahnärztinnen und Zahnärzte immer noch ein berufliches Ziel. Insgesamt sind knapp 77 Prozent der in Praxen beziehungsweise in MVZ berufstätigen Zahnärzte selbstständig. Doch was kostet eine Praxisgründung und wie kann diese finanziert werden?

Die Mehrheit der zahnärztlichen Existenzgründer – 2019 waren es 65 Prozent – entscheidet sich für den Kauf einer bereits bestehenden Zahnarztpraxis, um sich anschließend in einer Einzelpraxis niederzulassen. Die Bandbreite der Kaufpreise reicht zwar von mittleren fünfstelligen bis hin zu hohen sechsstelligen Beträgen, doch ein Durchschnittswert bietet eine gewisse Orientierung: Hier zeigt die jüngste Analyse der apoBank, dass 2019 für diese gängigste Art der Existenzgründung Übernahmepreise von durchschnittlich 176.000 Euro gezahlt wurden.



„Die Praxisfinanzierung hängt von der persönlichen Bedarfsplanung ab und wird den individuellen Wünschen angepasst“, betont Michael Gabler, Marktgebietsleiter bei der Deutschen Apotheker- und Ärztebank (apoBank)

Nun stellt der Kaufpreis aber lediglich einen Teil der Kosten dar, die eine Praxisgründung mit sich bringt. Fast genauso viel wird in der Regel in den Umbau, die Ausstattung und die Modernisierung der gekauften Praxis investiert. 2019 beliefen sich diese Investitionen im Durchschnitt auf 178.000 Euro. Entsprechend kostete die Niederlassung in diesem Fall insgesamt 354.000 Euro.

Investitionen bei Neugründung am höchsten

Neugründungen von Praxen kommen relativ selten vor und sind auch der teuerste Weg, sich niederzulassen: Die durchschnittlichen Ausgaben für eine Einzelpraxis betrugen im vergangenen Jahr rund 493.000 Euro. Aber auch die Neugründung einer Berufsausübungsgemeinschaft (BAG) erfordert verhältnismäßig hohen finanziellen Aufwand: Im Schnitt haben Zahnärzte für einen Praxisanteil von 50 Prozent 470.000 Euro investiert.

Eine günstigere Option der Niederlassung ist häufig die Übernahme einer kompletten Praxis mit einem Partner: 2019 betrug der Durchschnittsbetrag für einen knapp hälftigen Praxisanteil inklusive Investitionen 288.000 Euro. Eine andere Möglichkeit ist der Eintritt in eine bereits bestehende BAG, der auch mit einem kleineren Anteil erfolgen kann: Beispielsweise lag 2019 der Kaufpreis für einen 35-prozentigen Praxisanteil im Schnitt bei 224.000 Euro, inklusive Investitionen von 68.000 Euro ergab sich hier ein Gesamtbetrag von 292.000 Euro.



Finanzierung in Zeiten von niedrigen Zinssätzen

Niederlassungsoptionen gibt es reichlich – ob Einzel- oder Gemeinschaftspraxis, Stadt oder Land, große oder eher kleinere Praxis, und all das beeinflusst die Investitionshöhe. Ist die passende Praxis aber gefunden, der Kaufpreis verhandelt und die Investitionen eingeschätzt, steht auch der Kapitalbedarf fest.

Den wenigsten jungen Medizinerinnen stehen genügend Eigenmittel zur Verfügung, entsprechend werden Niederlassungen in der Regel fremdfinanziert. Auch da gibt es mehrere Möglichkeiten, doch angesichts der sehr niedrigen Zinsen bietet sich derzeit vor allem das Festzinsdarlehen an: Hier wird der Zinssatz für die gesamte Kreditlaufzeit festgeschrieben. Das



gibt Planungssicherheit, und eventuellen allgemeinen Zinssteigerungen kann der Existenzgründer gelassen entgegensehen.

Es gibt allerdings drei Wege, wie ein Darlehen zurückgeführt werden kann, dabei muss der Zeitraum bis zur vollständigen Rückzahlung nicht unbedingt dem Zeitraum der Zinsbindung entsprechen:

- Bei einem sogenannten Tilgungsdarlehen wird der Kredit in gleichbleibenden (Tilgungs-)Raten, die z.B. quartalsweise in Rechnung gestellt werden, zurückgeführt. Hinzu kommen die Zinszahlungen, die mit der Zeit immer kleiner werden, weil das Kreditvolumen gleichzeitig getilgt wird.
- Bei einem Annuitätendarlehen hingegen bleibt die regelmäßig zu

zahlende finanzielle Belastung während der gesamten Laufzeit gleich, es wird eine feste monatliche Rate für Zins und Tilgung festgelegt, sodass zu Beginn der Zinsanteil und gegen Ende die Tilgung überwiegt.

- Schließlich gibt es noch das Zinszahlungsdarlehen: Hier wird zunächst angespart, beispielsweise in Form von Kapitallebensversicherung oder privater Rentenversicherung, als Bausparvertrag oder Investmentfonds, und die gesamte Darlehenssumme wird erst zum Ende der Darlehenslaufzeit getilgt.

Auch öffentliche Förderdarlehen sollten geprüft werden. Diese bieten in der Regel aufgrund der staatlichen Subvention günstige Konditionen, sind jedoch an bestimmte Bedingungen geknüpft. So

kommt bei einer Praxisgründung gegebenenfalls der Gründerkredit der KfW in Betracht, über den Investitionen, wie beispielsweise die Anschaffung von Praxisausstattung, Umbaumaßnahmen oder IT-Technik ebenso finanziert werden können wie Betriebsmittel.

Letztendlich hängt die Praxisfinanzierung von der persönlichen Bedarfsplanung ab und wird den individuellen Wünschen angepasst. Mit kompetenten Ansprechpartnern ist der Weg zur eigenen Praxis sehr gut zu meistern.

Michael Gabler
Marktgebietsleiter bei der
Deutschen Apotheker- und
Ärztebank (apoBank)

„Es gibt keine Faustformel“

Erfahrungsberichte der ABZ eG

Wir bei der ABZ eG entwickeln gemeinsam mit Gründern, Praxisinhabern oder Abgebern Umsetzungspläne, die wir dann auch begleiten. Da geht es zunächst um Standort- und Wettbewerbsanalysen, um die reale Einschätzung von Praxiswerten oder um die Chancenbeurteilung für die standortbezogene Umsatz- und Ertragsentwicklung. Wichtiger Bestandteil unserer Arbeit ist bei der Abgabe, die Marktchancen real einzuschätzen und die geeigneten Maßnahmen in der richtigen Reihenfolge vorzubereiten. Oft fungieren wir bei Praxisübergängen oder angehenden Kooperationen als Moderator. Nachfolger und Praxisentwickler benötigen einen individuellen Businessplan. Gemeinsam mit dem Zahnarzt entwickelt, ist er im Idealfall Lernstoff und dann Orientierung für die nächsten Jahre.

Nach wir vor gibt es sehr schöne, spannende und erfolgreiche Vorhaben. Im Speckgürtel der großen Städte, in den Klein- und Mittelstädten und auch auf dem Land gibt es genügend Angebote, interessante Praxen zu übernehmen. Mit Schwung und unternehmerischen Ideen lassen sich durchaus individuelle Konzepte und Wachstumsideen umsetzen. Wir verstehen oft nicht, warum Gründer und Übernehmer große Risiken in Ballungszentren eingehen wollen, Sehnsucht nach hohen Kosten haben (Mieten, Personal, private Lebenshaltung) und, manchmal ohne mit großem Unternehmergeist begnadet zu sein, zielgenau in den schärfsten Wettbewerb treten wollen. So attraktiv die Studienorte für das Studenten- und Assistentenleben sein mögen, wirtschaftlich und finanziell einfacher ist es oft ein Stück weg von diesen überlaufenen Städten.

Natürlich bestehen auch in Zentren immer gute Möglichkeiten, aber doch seltener bezogen auf die Zahl der Angebote. Ein gutes Beispiel haben wir mitgestaltet. Es beweist, dass die Übernahme einer kleineren Praxis am richtigen Standort mit Performance auch noch als Spätstarter (Ü50) gut funktionieren kann. Und das in München. Gleichzeitig sehen wir in der Abrechnungstätigkeit der ABZ, dass vor allem Praxen mit zwei bis vier Inhabern überdurchschnittliche Ergebnisse erzielen. Sie haben sich längst die Skaleneffekte der „neuen Großpraxen“ für sich nutzbar gemacht. Eigenorganisation, gewachsene Partnerschaftlichkeit und zudem motiviert intrinsisch die Eigentümerstellung.

Die Quintessenz ist relativ einfach: Es gibt immer noch vorteilhafte Chancen, freiberuflich Zahnarzt und überdurchschnittlich erfolgreich zu sein. Sie sind aber nicht immer und zwingend da zu finden, wo sich der Niederlassungskandidat gerade befindet. Das Konzept, alles allein machen zu wollen oder generell unterstützende Services für Praxen auszuschließen, funktioniert nur noch selten. Gemeinsame Berufsausübung wird immer interessanter. Die o815-Methoden als Praxiskonzept sind Geschichte. Erfolgreiche Praxen sind individuell angelegt, planvoll durchdacht und beruhen auf laufend optimierenden Anpassungsprozessen.

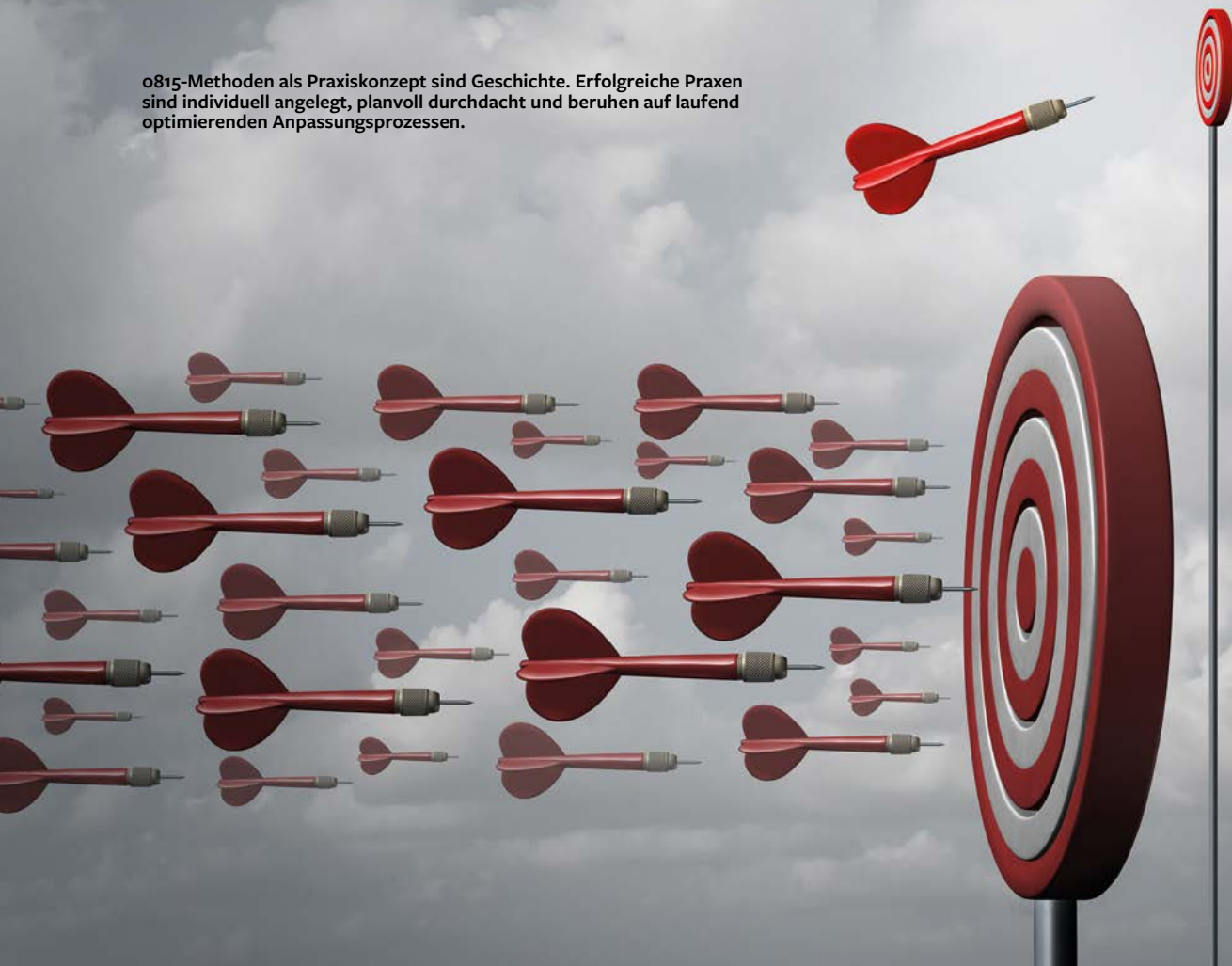
Insofern unterscheiden sich unsere Ergebnisse deutlich z. B. von allgemeiner Wissensvermittlung zum Thema Abgabe, Übernahme oder Gründung. Viele Zahnärzte besuchen Niederlassungsseminare, BWL-Vorträge, Abgabeseminare oder Bewertungsworkshops. Oft wird dort nur

vom „Normalfall“ ausgegangen, also vom Durchschnitt von allem, was messbar in Größe, Zeit und Wert ist (Umsatz, Fläche, Zeiten, Fälle oder Überschüsse). Heurigen Hasen sind die gängigen Durchschnitte bekannt:

- 400-600 Scheine pro Quartal, davon 10 Prozent Privatpatienten,
- Übernahmepreis Einzelpraxis 170.000 Euro,
- Investitionen Neugründung 522.000 Euro, bei der Übernahme „nur“ 344.000 Euro“,
- durchschnittlicher Überschuss 167.000 Euro je Zahnarzt p.a. vor Steuer usw.

Immer wieder kommt die Frage, was aktuell die „normale Praxis“ kostet oder bringt. Faustformeln zur Wertfeststellung halten sich hartnäckig. Resignierend wird oft festgestellt, dass heute alles zu kompliziert und der Markt kaputt sei. Mitunter werden mit den Fragen schon Antworten gegeben. Beispiel: „Es stimmt doch, die Gemeinschaftspraxis ist wie die Ehe: Nach sieben Jahren geht sie in Scheidung, oder“? Eine Frage gleich mit Antwort! Es herrscht oft die Meinung, dass alles in griffigen Kriterien leicht einschätzbar sein müsse. Die Gründungen, Abgaben und Übernahmen werden oft aber durch Erwartungen und Bedingungen zu komplex oder überfrachtet. Nicht selten enden anfänglich gute Gespräche in der Sackgasse. Die Ursache will niemand genau wissen. Der vergebliche Anlauf begründet keine Lernkurve für die immer noch präsente Aufgabe. Deshalb hier bei allen Erfolgsgeschichten immer wieder auftretende Problemfälle.

o815-Methoden als Praxiskonzept sind Geschichte. Erfolgreiche Praxen sind individuell angelegt, planvoll durchdacht und beruhen auf laufend optimierenden Anpassungsprozessen.



Schwierigkeiten können zum Teil involvierte Unterstützer verursachen, die der Zahnarzt eingebunden hat. Mitunter wollen diese Helfer den Einfluss weiterer Beteiligter unbedingt ausschließen. Das kann vernünftig sein, aber auch zu Blüten führen (Beispiele 1 und 2).

Beispiel 1

Eine finanzierende Bank verliert die Geduld, weil nach über zwei Jahren seit Gründung keine Zufriedenheit bei Umsatz und Ertrag aufkommt. Die ABZ soll fachkundig klären, wie sich eine Neugründung allgemein entwickelt und ob der vorliegende Fall noch vertretbar dem entspricht. Standort- und Wettbewerbsanalyse, Kosten- und Ertragsplan – alles war alibimäßig da, nur eben nicht realistisch in den Aussagen. Jeder hat seinen Job gemacht. Die Unterlagen wurden für die Kreditusage formal richtig gefertigt. Bank, Versicherung, Vermittler, Einrichter – alle haben verdient. Nur dem Zahnarzt war nicht gedient.

Beispiel 2

Praxisübernahme: gute Zahlen, umfangreiches Gutachten, Übergang mit Tücken. Umsatz und Ertrag bis zur Übernahme überdurchschnittlich. Allerdings war die genaue Fallzahl nicht dargelegt. Es stellte sich heraus, dass mit den wenigen Patienten überwiegend Großbehandlungen vollzogen wurden. Der Rechnungsdurchschnitt aller Honorarnoten war immens. Die Patienten sind jetzt wohl endversorgt. Entweder, weil sie umfassend (und vielleicht auch gut) versorgt wurden oder aber, sie meiden wegen der „attraktiven Rechnungen“ ab sofort die Adresse.

Beispiel 3

Praxisübernahme mit Einführung rationalster Prozesse mit Streben nach exzessiver Perfektion. Der Zahnarzt verdient deutlich überdurchschnittlich mit Arbeit Tag und Nacht, Einsatz im 24/7-System. Er ist nicht in der Lage oder gewillt, die Arbeit mit Assistenten, Angestellten oder

Dienstleistern zu teilen („Meine Ansprüche sind so hoch, da werden Konflikte unvermeidlich“). Nach etwas mehr als zehn Jahren Praxis steht die Diagnose „Burn-out“ fest, Praxisfortführung unmöglich.

Fazit

Wir bei der ABZ sind optimistisch. Zahnarzt zu werden ist ein schönes Ziel. Die Niederlassung ermöglicht noch immer erheblichen Zugewinn an Freiheitsgraden und Selbstbestimmung im Beruf. Viele Zahnärzte brauchen länger, lassen sich später nieder, zunehmend auch mit neuen Konzepten. Einige ergreifen den Beruf und wollen per se nicht in die Selbstständigkeit. Ein bisschen scheint es wie bei Ärzten, die zwischen Krankenhaus oder Praxis wählen. Die ABZ ist aber für die Unternehmer da. Und für den Weg dahin. Wir unterstützen die richtige Richtung, Politik müssen andere machen.

Dr. Hartmut Ohm
Vorstand ABZ eG

Gut vorbereitet in die Existenzgründung

ZEP Zentrum für Existenzgründer und Praxisberatung der BLZK



Wie zukunftsfähig ist das Raumkonzept meiner Praxis? Wie funktioniert das mit der Finanzierung, und wie erstelle ich einen Businessplan? Wo erhalte ich eine belastbare Praxisbewertung?

Diese und noch viele weitere Fragen schwirren Existenzgründern im Kopf herum. Erste Antworten geben die Niederlassungsseminare von BLZK und KZVB. Eine Vertiefung der einzelnen Themen bietet das von BLZK und eazf entwickelte betriebswirtschaftliche Kursprogramm.

In den individuell wählbaren Modulen werden im Laufe eines Jahres alle wich-

tigen Fragen rund um das Unternehmen Zahnarztpraxis behandelt.

Steht das Projekt „Niederlassung“ konkret bevor, ist eine kompetente und vor allem unabhängige individuelle Begleitung wichtig. In Zusammenarbeit mit der eazf hat die BLZK als Berufsvertretung der bayerischen Zahnärzte in den letzten Jahren vielfältige Beratungs- und Serviceleistungen speziell zur Existenzgründung aufgebaut. Dazu gehören die kostenfreie Unterstützung über das Referat Betriebswirtschaft und Praxismanagement der BLZK sowie die breit gefächerte Praxisberatung der eazf.

ZEP – unabhängige und kompetente Beratung

Speziell für die Existenzgründung benötigen Zahnärztinnen und Zahnärzte eine unabhängige Begleitung. Das ZEP Zentrum für Existenzgründer und Praxisberatung der BLZK bietet daher eine kostenfreie individuelle Erstberatung an.

In den etwa zweistündigen Gesprächsterminen werden alle Fragen der Existenzgründung anhand des konkreten Vorhabens systematisch besprochen. Zu den Beratungsthemen gehören auch die Praxisplanung, eine erste Einschätzung zum



Kaufpreis und zur bisherigen wirtschaftlichen Entwicklung der Praxis, Ideen zur Praxispositionierung sowie die Erarbeitung eines Zeitplans. Ebenfalls kostenfrei erhalten bayerische Zahnärztinnen und Zahnärzte nach Terminvereinbarung über das ZEP eine umfassende und unabhängige Versicherungs- und Vorsorgeberatung.

Die individuelle Beratung ist nur ein erster Schritt, sie kann eine intensive Auseinandersetzung mit Details nicht ersetzen. Im Gespräch wird daher auch der weitere Beratungsbedarf gezielt ermittelt; die Niederlassungswilligen bekommen Ansprechpartner genannt, die sie weiter

begleiten. Ihnen steht ein Netzwerk von Steuerberatern, Rechtsanwälten, Praxisberatern und Abrechnungsfachkräften zur Seite, die mit den speziellen Problemstellungen von Zahnarztpraxen vertraut sind.

Die Beratung sollte idealerweise spätestens sechs bis zwölf Monate vor der geplanten Existenzgründung erfolgen, in jedem Fall aber vor verbindlichen Entscheidungen oder dem Abschluss von Verträgen.

Dipl.-Volkswirt Stephan Grüner
Geschäftsführer der BLZK

THEMEN DER BERATUNG

- Betriebswirtschaftliche Fragen
- Steuerliche Fragen
- Wahl der Praxisform (Kooperationsmodelle)
- Vorbereitung und Begleitung bei Verhandlungen zur Praxisfinanzierung
- Vertrags- und Arbeitsrecht
- Praxismarketing und Praxismarke
- Qualitätsmanagement
- Arbeitssicherheit und Hygienemanagement
- Personalkonzept und externe Abrechnung
- Versicherungsschutz und Vorsorgeplanung

TERMINVEREINBARUNG

Yvonne Buchheim
Tel. 089 230211412
Fax 089 230211488
E-Mail: ybuchheim@eazf.de

Das verflixte sechste Jahr

Vorsicht vor der Abschreibungsfall!

„Am Anfang war alles o. k. Wir hatten genügend Liquidität und konnten gut leben. Erst nach sechs Jahren wurde es immer enger. Auf einmal mussten wir mehr Steuern bezahlen. Wir wussten zwar, dass sie höher werden – aber wie hoch, davon hatten wir keine Ahnung! Jetzt wissen wir gar nicht mehr, was wir wirklich für uns selbst entnehmen dürfen.“ Solche Aussagen hören Steuerberater oft aus Praxen, die zum Sanierungsfall werden – etwa weil die Bank mit der Kündigung von Darlehen droht. Solche Situationen verdeutlichen: Wird bei der Existenzgründung das Finanz- oder Steuerkonzept stiefmütterlich behandelt, kann es schnell zu bedrohlichen Situationen kommen. Dies ist insbesondere dann der Fall, wenn ein solches Konzept nur die ersten Jahre nach der Praxisgründung umfasst.

Es ist für eine durchschnittliche Zahnarztpraxis keine Seltenheit, dass Steuerbescheide in Höhe von 40.000 bis 100.000

Euro mit einem Mal fällig werden. Solche Summen bedeuten dann für viele Praxen massive Zahlungsprobleme, die im schlimmsten Fall zur drohenden Insolvenz und damit zur Existenzbedrohung werden.

Die Abschreibungsfall – ein Rechenbeispiel

Man stelle sich vor, das Nettoeinkommen würde von einem Monat zum anderen um 1.400 Euro absinken – eine unangenehme, aber nicht unrealistische Situation. Aber wie kommt es dazu? Zur Beantwortung lohnt ein genauerer Blick auf ein Beispiel aus der Praxis:

Ein Zahnarzt hat eine Praxis übernommen. Das Ergebnis, das er vor Abschreibung erwirtschaftet, liegt bei 140.000 Euro. Aufgrund größerer Investitionen im Rahmen der Übernahme beträgt die jährliche Abschreibung 35.000 Euro. Nach fünf Jahren laufen diese Abschreibungen aus.

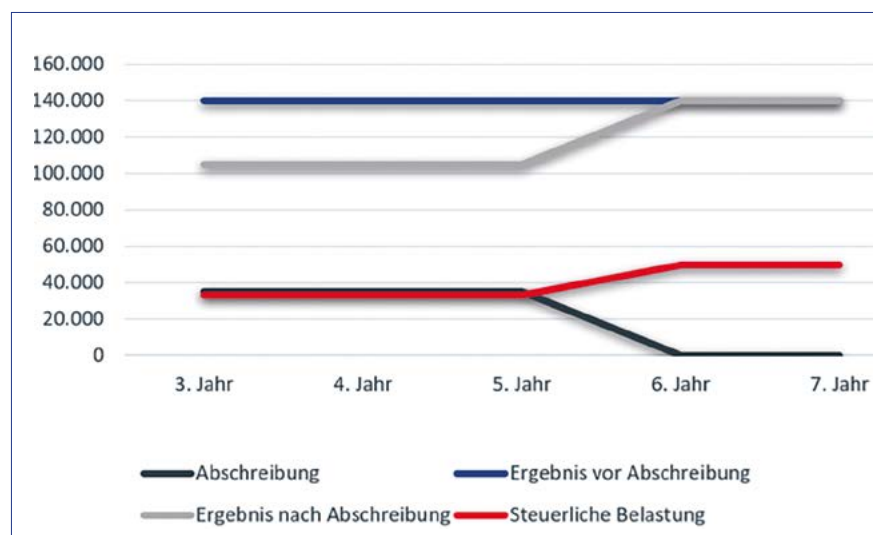
Während das erwirtschaftete Ergebnis in den ersten fünf Jahren bei 140.000 Euro liegt, wird der steuerliche Gewinn um die Abschreibung von 35.000 Euro verringert. Das Ergebnis ist also ein Gewinn von 105.000 Euro. Nehmen wir weiter an, der Zahnarzt oder die Zahnärztin sei eine alleinstehende Person mit Sonderausgaben von 16.000 Euro. Die steuerliche Belastung inklusive Kirchensteuer liegt dann bei etwa 33.000 Euro. Dies entspricht etwa 31 Prozent des Gewinns.



Achtung: Jahr 6 und 7!

Die Abschreibungen laufen nach dem fünften Jahr aus. Der jährliche Abschreibungsbetrag von 35.000 Euro kann also nicht mehr angesetzt werden. Mit dem Wegfall der Abschreibungen steigt der steuerliche Gewinn von 105.000 Euro auf 140.000 Euro. Gleichzeitig steigt damit die Steuerlast. Während der Zahnarzt bisher 33.000 Euro an Steuern pro Jahr zahlen musste, werden jetzt 49.835 Euro fällig. Das entspricht einer Steigerung von 16.835 Euro im Jahr bzw. 1.402 Euro im Monat.

Allein der Wegfall von 1.400 Euro im Monat bzw. 16.000 Euro im Jahr kann Praxen gerade in den Jahren nach der Existenzgründung finanziell destabilisieren. In der Regel werden die meisten Jah-



Grafik: Dr. Schauer

Grafik 1: Abschreibungen und Steuerlast



resabschlüsse bzw. Gewinnermittlungen jedoch erst zum Ende des Folgejahres erstellt. Das heißt, für das sechste Jahr werden der Jahresabschluss und die Steuererklärung erst zum Ende des siebten Jahres erstellt. Der Steuerbescheid wird dann zu Beginn des achten Jahres erlassen. Dieser lautet dann wie in Grafik 2 dargestellt.

Nachzahlungen 6. Jahr	= 16.835 €
+ Anpassung der Nachzahlung für das 7. Jahr	= 16.835 €
+ Anpassung der Nachzahlung für das 8. Jahr	= 4.200 €
GESAMTSUMME	= 37.870 €

Grafik 2: Steuerbescheid des 8. Jahres

So vermeiden Sie die Abschreibungsfalle

Ohne ausreichende Rücklagen ergeben sich aus diesem Umstand schnell Liquiditätsengpässe. In der Regel müssen diese über kurzfristige Fremdmittel, also Bankkredite ausgeglichen werden. Zu den höheren steuerlichen Belastungen kommt somit noch eine (weitere) Rate für Kreditrückzahlungen hinzu.

Um dieser Situation vorzubeugen, sind folgende Dinge zu beachten: Bereits zum Gründungszeitpunkt bedarf es eines klugen Finanzkonzepts, wie es auch in einem fachlich fundierten Businessplan verankert ist. Dieses beinhaltet den Aufbau von

Rücklagen und berücksichtigt eine langfristige Steuerplanung. Es ist also wichtig, bereits während der Vorbereitung auf die Praxisübernahme oder -gründung einen heilberuflich versierten Steuerberater einzubinden. Er unterstützt bei der Erstellung des Businessplans und der sich hieraus ergebenden Finanzierung.

Ist die Praxis angelaufen, sollten Privatentnahmen dem zukünftigen Ergebnis angepasst werden und nicht zu hoch liegen. Insolvenzen von Zahnarztpraxen sind zu einem großen Teil auf zu hohe Privatentnahmen zurückzuführen! Liquidität, die zu Beginn entsteht, sollte also über einen längeren Zeitraum frei bzw. der Praxis verfügbar bleiben.

Dr. Ralf Erich Schauer
Steuerberater
Fachberater für Heilberufe (IFU/ISM)

Grundlagen der Abrechnung

Akademische Zahnmedizin versus vertragszahnärztliche Versorgung oder GOZ versus Bema

Inhalt und Umfang der vertragszahnärztlichen Versorgung ergibt sich aus den Regelwerken

- § 12 Wirtschaftlichkeitsgebot SGB V
- Richtlinien des Gemeinsamen Bundesausschusses (G-BA)
- Einheitlicher Bewertungsmaßstab für zahnärztliche Leistungen (Bema)

Wirtschaftlichkeitsgebot – Definition und übergeordnete Bedeutung

Die verschiedenen Bestandteile des Wirtschaftlichkeitsgebots – Leistungen im GKV-System müssen ausreichend

(1), zweckmäßig (2), wirtschaftlich (3), und dürfen das Maß des notwendigen nicht überschreiten (4) – stehen in untrennbarem innerem Zusammenhang. Sie bedingen sich gegenseitig und überschneiden sich teilweise. So ist eine Maßnahme, die zur Erzielung des Heilerfolges nicht notwendig oder unzweckmäßig ist, zwangsläufig auch unwirtschaftlich. Eine Maßnahme, die zur Erzielung des Heilerfolges nicht ausreicht, ist zugleich nicht zweckmäßig. Umgekehrt ist eine mehr als ausreichende Maßnahme zugleich nicht notwendig usw.

- **Ausreichend:** Eine Leistung ist ausreichend, wenn sie nach Umfang und

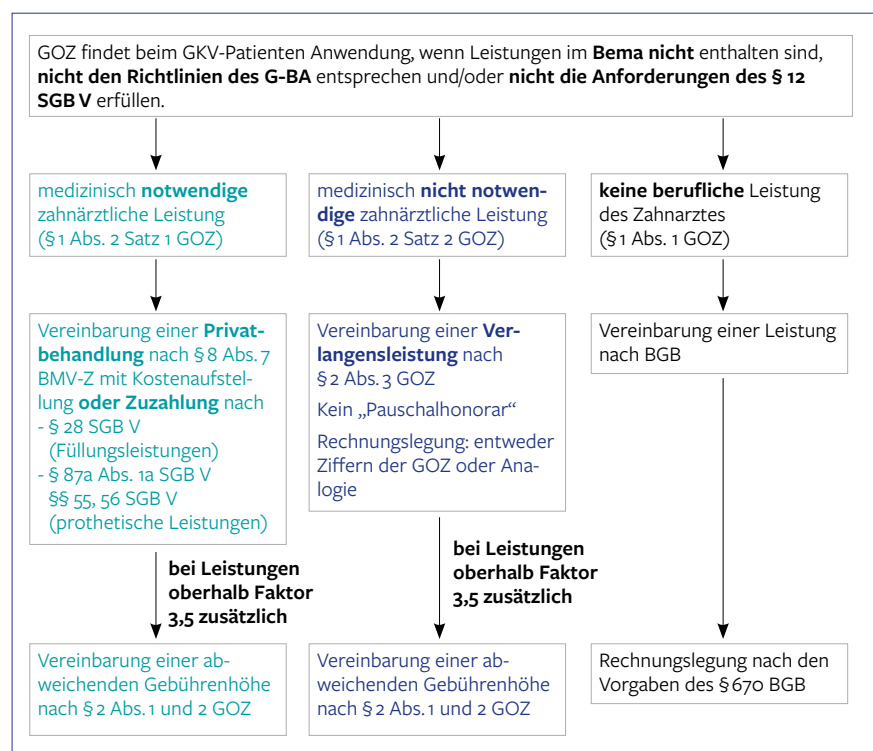
Qualität ausreichende Chancen für den Eintritt des erstrebten Heil- oder Verhütungserfolgs bietet.

- **Zweckmäßig:** Eine Maßnahme ist zweckmäßig, wenn sie zur Erreichung des erstrebten Heil- oder Verhütungserfolgs geeignet, objektiv hierauf ausgerichtet und hierfür ausreichend wirksam ist.
- **Wirtschaftlich:** Eine Leistung ist wirtschaftlich, wenn sie den erstrebten Heil- oder Verhütungserfolg bei minimalem Ressourcenverbrauch zu erreichen vermag.
- **Notwendig:** Eine Leistung ist notwendig, wenn sie unabdingbarer Bestandteil zur Erreichung des erstrebten Heil- oder Verhütungserfolgs ist.

Richtlinien des G-BA

Vertragszahnärztliche Leistungen müssen dem Wirtschaftlichkeitsgebot entsprechen (siehe oben). Ferner ist im SGB V bestimmt, dass der diagnostische oder therapeutische Nutzen, die medizinische Notwendigkeit und die Wirtschaftlichkeit von vertragszahnärztlichen Leistungen nachgewiesen sein müssen, bevor diese Bestandteile der Vertragszahnheilkunde werden. (vgl. § 92 SGB V Richtlinien des G-BA). Die Richtlinien des G-BA gewährleisten diese Vorgaben und gelten sowohl für den Leistungserbringer als auch für den Kostenträger (einheitliche Anwendung der Richtlinien).

Wird in einer Richtlinie das Wort „soll“ verwendet, so ist dies de facto ein „muss“ ohne (zahnmedizinischen Diskussions-) Spielraum.



Übersicht: Abgrenzung GOZ-Bema

Einheitlicher Bewertungsmaßstab für zahnärztliche Leistungen (Bema)

Der Einheitliche Bewertungsmaßstab für zahnärztliche Leistungen (Bema) bestimmt den Inhalt der abrechnungsfähigen Leistungen und ihr wertmäßiges, in Punkten ausgedrücktes Verhältnis zueinander. Das Regelwerk ist abschließend und wird vom Bewertungsausschuss, welcher zu gleichen Teilen aus Vertretern der Kassenzahnärztliche Bundesvereinigung (KZBV) und der Spitzenverbände der Krankenkassen besteht, festgelegt.

Für alle abrechnungsfähigen Bema-Leistungen gilt:

- Eine selbstständige abrechnungsfähige Leistung darf nicht Bestandteil einer anderen abrechnungsfähigen Leistung sein. Die Allgemeinen Bestimmungen zum Bema schließen eine „Doppelberechnung“ aus, wenn bestimmte Leistungen mehrere Therapieschritte enthalten und sich eine Überschneidung mit einer anderen Leistung ergibt.
- Der Leistungsinhalt muss vollständig erbracht sein. Dies gilt nicht für fakultative Leistungsbestandteile. Der Bema ist ein abschließendes Regelwerk und der Wortlaut ist bindend. Eine analoge Anwendung bzw. hilfsweise Berechnung für eine vergleichbare Leistung ist nicht zulässig.

Fazit

Die vertragszahnärztliche Versorgung spiegelt nur einen begrenzten, von zahlreichen Einschränkungen und Vorschriften gekennzeichneten Bereich für uns und unsere Patienten wider. Öffnungen für alle möglichen und/oder wünschbaren Behandlungs- und Versorgungsformen sind vorhanden, aber gerade hier ist ebenfalls in besonderer Weise auf korrektes Vorgehen unter Beachtung der geltenden Formalien zu achten. Hilfe hierzu finden Sie vor allem unter: abrechnungsmappe.kzvb.de

Dr. Manfred Kinner
Vorstand der KZVB

Barbara Zehetmeier, Leiterin KZVB-Projektgruppe Abrechnungswissen

IMPRESSUM

BZBplus
Eine Publikation der Bayerischen Landeszahnärztekammer (BLZK)
und der Kassenzahnärztlichen Vereinigung Bayerns (KZVB)

HERAUSGEBER:

KZVB
vertreten durch
den Vorstand
Christian Berger
Dr. Rüdiger Schott
Dr. Manfred Kinner
Fallstraße 34
81369 München

BLZK
vertreten durch
den Präsidenten
Christian Berger
Flößergasse 1
81369 München

REDAKTION

KZVB: Leo Hofmeier (lh), Tobias Horner (ho)
BLZK: Isolde M. Th. Kohl (ik), Regina Levenshtein (rl),
Thomas A. Seehuber (tas)
Tel.: 089 72401-161, Fax: -276, E-Mail: presse@kzvb.de

VERLAG UND ANZEIGENDISPOSITION
teamwork media GmbH, Hauptstraße 1, 86925 Fuchstal
Katharina Schäferle, Tel.: 08243 9692-16,
E-Mail: k.schaeferle@teamwork-media.de

VERANTWORTLICH (V.i.S.d.P.):
Titelseite, Inhaltsverzeichnis, KZVB-Beiträge,
gemeinsame Beiträge von KZVB und BLZK: Christian Berger
BLZK-Beiträge: Christian Berger

VERANTWORTLICH FÜR DEN ANZEIGENTEIL (V.i.S.d.P.)
Uwe Gössling (teamwork media GmbH)

VERBREITETE AUFLAGE
10.600

DRUCK
Gotteswinter und Aumaier GmbH
Joseph-Dollinger-Bogen 22, 80807 München

