

Inhaltsverzeichnis

1	Einleitung	1
	<i>Thomas Sander und Michal-Constanze Müller</i>	
2	Selbstständigkeit und Praxisentwicklung – die Entscheidung	5
	<i>Thomas Sander und Michal-Constanze Müller</i>	
2.1	Sich selbst finden – was will ich?	6
2.2	Existenzgründung – Chancen und Risiken der Selbstständigkeit	9
2.3	Bin ich ein Unternehmertyp?	11
2.3.1	Es muss passen – Welche Eigenschaften sind für einen Unternehmer wichtig?	11
2.3.2	Unternehmeralltag kennen (lernen)	13
2.3.3	Das eigene Unternehmerprofil	13
2.4	Alternativen zur Selbstständigkeit für Zahnärzte	14
2.5	Allein oder gemeinsam?	16
2.6	Der Entwicklungszahnarzt	16
2.7	Zusammenfassung	18
3	Unternehmer sein – was ist wichtig zu wissen?	21
	<i>Thomas Sander und Michal-Constanze Müller</i>	
3.1	Die Praxis als Teil der Gesellschaft	23
3.1.1	Rechtsordnung kennen und mit ihr leben	23
3.1.2	Verantwortung übernehmen	26
3.1.3	Professionelle Selbstverantwortung wahrnehmen	28
3.2	Verträge abschließen und einhalten	28
3.2.1	Rechtsgeschäftlich tätig werden	28
3.2.2	Wirksamkeit von Rechtsgeschäften und Verträgen	28
3.2.3	Haftung aufgrund vertraglicher Verbindlichkeiten	30
3.2.4	Verträge, die Sie als einzelner Unternehmer mit Geschäftspartnern schließen	32
3.2.5	Vertragsentwurf – ein Vertrag entsteht	33
3.2.6	Vertragsverhandlungen führen	36
3.2.7	Von der Sicherheit, Dynamik und Haltbarkeit von Verträgen	39
3.2.8	Der Streitfall: Verbindlichkeiten einfordern – Forderungen abwehren	40
3.3	Gemeinsam etwas unternehmen	42
3.3.1	Eine Gesellschaft gründen	42
3.3.2	Rechte und Pflichten der Gesellschafter	43
3.3.3	Vertragsfreiheit und ihre Grenzen	45
3.3.4	Kommunikation zwischen Vertragspartnern	45
3.3.5	Vorsicht Falle: Scheinselbstständigkeit	46
3.3.6	Risiken einer gemeinsamen Unternehmung	47
3.3.7	Auflösung eines gemeinsamen Unternehmens	48
3.4	Risikoabsicherung privat und beruflich	48
3.4.1	Möglichkeiten und Grenzen von Versicherungen	48
3.4.2	Handlungsfähigkeit des Unternehmens sichern	49
3.4.3	Persönliche Vorsorge	49
3.4.4	Familiäre Vorsorge	50

3.4.5	Absicherung der betrieblichen Vermögenswerte.....	50
3.4.6	Unabhängigkeit des Vermögenswertes Ihres Unternehmens sichern	50
3.5	Fachliche Unterstützung für Unternehmer	51
3.5.1	Eigene fachliche Grundorientierung	51
3.5.2	Persönliches Beraternetzwerk und Umgang mit Beratungen.....	52
3.5.3	Coaching/Begleitung – Erfahrung anderer Unternehmer nutzen.....	52
3.5.4	Die richtigen Leute finden und was sie kosten (dürfen)	52
3.6	Selbstständiger Zahnarzt in Deutschland	54
4	Praxis (neu) planen – Von der Idee zum Konzept	57
	<i>Thomas Sander und Michal-Constanze Müller</i>	
4.1	Ökonomische Rahmenbedingungen	59
4.2	Geschäftsidee entwickeln	64
4.2.1	Alleinstellungsmerkmal (USP)	65
4.2.2	Positionierung und Spezialisierung.....	65
4.3	Kooperationen und deren Rechtsformen	66
4.3.1	Vor- und Nachteile von Kooperationen.....	66
4.3.2	Kooperationsformen.....	67
4.3.3	Vorgespräche und Vertrag.....	69
4.4	Standort	70
4.5	Mietobjekt oder Kauf – die Entscheidung	70
4.6	Raumplanung	71
4.6.1	Raumaufteilung.....	71
4.6.2	Design.....	73
4.7	Technische Planung	75
4.7.1	Erforderliches Unternehmerwissen	75
4.7.2	Rechtliche Rahmenbedingungen.....	79
4.7.3	Ganzzeitliche vorausschauende Leitungsplanung	80
4.7.4	Elektrische Versorgungsleitungen.....	81
4.7.5	Leitungen für Telefon und IT	83
4.7.6	Klingelanlage und Hausrufsysteme	85
4.7.7	Automatisierungs- und Steuerungstechnik	85
4.7.8	Sicherheitstechnik.....	86
4.7.9	Wasser, Abwasser und Absauganlage.....	88
4.7.10	Druckluft/Kompressor.....	89
4.7.11	Technikraum.....	90
4.7.12	Lüftung/Klimatisierung.....	90
4.7.13	Dentalgeräte	91
4.7.14	EDV Anlage	92
4.7.15	Konzepte technischer Betriebssicherheit	92
4.8	Praxiskonzept	94
4.9	Corporate Identity	95
4.10	Finanzplanung Praxis	96
4.10.1	Einführung	96
4.10.2	Begriffe.....	96
4.10.3	Der große Irrtum von der Absetzbarkeit.....	100
4.10.4	Finanzplanung für die neue Praxis.....	100
4.10.5	Darlehen und Kredite	109

4.10.6	Vorsicht vor der Steuer.....	112
4.10.7	Besonderheiten von KFO und MKG	113
4.10.8	Investitionsplanung und Wirtschaftlichkeit für die etablierte Praxis.....	114
4.11	Persönliche Finanzziele definieren	116
4.12	Businessplan	118
4.13	Erfolgsaussichten	119
5	Die Planung umsetzen – Vom Konzept zum Objekt	123
	<i>Thomas Sander und Michal-Constanze Müller</i>	
5.1	Meilensteine und Projektplanungsmatrix	125
5.2	Geeignete Partner suchen	125
5.2.1	Existenzgründungs- bzw. Praxisberater	125
5.2.2	Steuerberater	131
5.2.3	Anwalt	132
5.2.4	Architekt	132
5.2.5	Marketingberater und Mediengestalter.....	134
5.2.6	Depot.....	134
5.2.7	Bank	135
5.2.8	Fördermittel.....	136
5.2.9	Einzelne Gewerke oder ein Generalunternehmer für alles?.....	136
5.2.10	Bauplanung und Bau-„Controlling“ – die wichtigsten Punkte	137
5.2.11	Personalaquisition.....	138
5.3	Preise und Preisverhandlungen	140
5.3.1	Beratungskosten	140
5.3.2	Material- und Gerätekosten.....	140
5.3.3	Baupreise.....	141
5.3.4	Mietpreise	142
5.4	Praxiswert und seine Ermittlung	142
5.4.1	Goodwill und materieller Wert	142
5.4.2	Unternehmensbewertung	142
5.4.3	Praxisbewertung speziell Bereich Medizin	144
5.5	Unternehmensanmeldungen	150
5.6	Konkretisierung Business- und Zeitplan	151
5.6.1	Systematische Projektplanung.....	151
5.6.2	Konkretisierung des Businessplans.....	151
6	Die Betriebswirtschaftslehre in der Zahnarztpraxis	153
	<i>Thomas Sander und Michal-Constanze Müller</i>	
6.1	Erlöse, Umsätze, Kosten und Gewinn	154
6.2	Einnahmen und Ausgaben	155
6.3	Betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA)	155
6.4	Abschreibungen	156
6.5	Anmerkung zu Wirtschaftlichkeit und Effizienz	158
6.6	Controlling	159
6.6.1	Controlling für die kleine Praxis	161
6.6.2	Vertieftes Controlling	162

6.7	Der Zahlungsfluss in der Zahnarztpraxis	167
6.7.1	Preiselastizität	168
6.7.2	Synergiepotenziale	171
7	Qualitätsmanagement und Wirtschaftlichkeit	173
	<i>Thomas Sander und Michal-Constanze Müller</i>	
7.1	Geschichte	174
7.2	Grundgedanken	174
7.3	Wichtige Begriffe	176
7.4	Qualitätsmanagement in der Medizin	176
7.4.1	Qualitätsmanagementsysteme	178
7.5	Kritische Diskussion	179
7.5.1	Was QM leistet und was es nicht leisten kann.....	179
7.5.2	QM und die gesetzlich vorgeschriebenen Prüfungen	181
7.5.3	Probleme und Unklarheiten mit Prüfungen und Protokollen	184
7.5.4	Kosten.....	185
8	Die steuerliche Gestaltung der Praxis	187
	<i>Carsten Summa</i>	
8.1	Einleitung	188
8.2	Der Beginn der Selbstständigkeit	188
8.3	Grundsätze der Buchführung	188
8.3.1	Betriebseinnahmen.....	189
8.3.2	Betriebsausgaben.....	189
8.4	Steuerliche Gestaltung	192
8.4.1	Einkommensteuer	192
8.4.2	Lohnsteuer	192
8.4.3	Sozialversicherung	193
8.4.4	Umsatzsteuer	193
8.4.5	Gewerbsteuer	194
8.5	Was ist steuerlich zu beachten?	194
8.5.1	Bei Praxisgründung	194
8.5.2	Bei Praxisverkauf	195
9	Marketing – die Praxis zum Erfolg führen	197
	<i>Thomas Sander und Michal-Constanze Müller</i>	
9.1	Begriffsbestimmung	198
9.2	Die acht Grundpfeiler des zahnärztlichen Marketings	199
9.2.1	Emotionen – Patientensicht einnehmen und positionieren.....	199
9.2.2	Marktführerschaft – der Beste sein und die Nr. 1 werden.....	200
9.2.3	Beständigkeit – konsequent handeln und nicht nachahmen	201
9.2.4	Systemwechsel – anders sein und Systemwechsel einleiten.....	202
9.2.5	Geduld haben und Geld ausgeben – Erfolg kann nicht erkauft werden.....	202
9.2.6	Authentizität – ehrlich sein und Schwächen zum Vorteil machen	203
9.2.7	Zahlengefahr – Controlling richtig machen und Zahlen vergessen.....	204
9.2.8	Augen auf! Vorsicht vor Prognosen.....	204

9.3	Das Marketingkonzept	205
9.3.1	Aufgabenstellung.....	205
9.3.2	Ausgangssituation.....	206
9.3.3	Konzeptgrundlagen.....	206
9.3.4	Praxispositionierung.....	207
9.3.5	Aktuelles.....	208
9.3.6	Weiteres Vorgehen.....	208
9.3.7	Werbekonzept.....	208
9.4	Empfehlungsmarketing und Patientenbindung	209
9.5	Die besondere Bedeutung der Website	210
9.6	Werbekonzept	213
9.7	Erfolgsmessung (Werbe-Controlling)	214
9.8	Besonderheiten des Zuweisermarketings	216
9.9	Soziale Netzwerke	216
10	Berechnungstabellen und Checklisten	217
	<i>Thomas Sander und Michal-Constanze Müller</i>	
10.1	Berechnungstabellen	218
10.1.1	Berechnung der Gleichheit von Tilgungsdarlehen und Annuitätendarlehen.....	218
10.2	Checklisten und Annuitätentabelle	220
10.2.1	Honorarplanung (■ Tab. 10.4).....	220
10.2.2	Planung des Honorarumsatzes (■ Abb. 10.1).....	220
10.2.3	Investitionskosten für eine Zahnarztpraxis.....	222
10.2.4	Investitionsplanung (■ Tab. 10.6).....	223
10.2.5	Planung: private Ausgaben (■ Tab. 10.7).....	224
10.2.6	Typische Praxiskosten und -erlöse einer KFO-Einzelpraxis (■ Tab. 10.8).....	225
10.2.7	Praxiskosten für verschieden große Praxen (■ Abb. 10.2).....	225
10.2.8	Annuitätentabelle (■ Abb. 10.3).....	225
	Serviceteil	229
	Glossar.....	230
	Literatur.....	233
	Stichwortverzeichnis.....	235