

# Inhaltsverzeichnis

---

1	<b>Einleitung</b> .....	1
	<i>Th. Sander, M.C. Müller</i>	
2	<b>Selbstständigkeit und Praxisentwicklung – die Entscheidung</b> .....	5
	<i>M.C. Müller, Th. Sander</i>	
2.1	<b>Sich selbst finden – was will ich?</b> .....	6
2.2	<b>Existenzgründung – Chancen und Risiken der Selbstständigkeit</b> .....	10
2.3	<b>Bin ich ein Unternehmertyp?</b> .....	11
2.3.1	<b>Es muss passen – Welche Eigenschaften sind für einen Unternehmer wichtig?</b> .....	11
2.3.2	<b>Unternehmeralltag kennen (lernen)</b> .....	13
2.3.3	<b>Das eigene Unternehmerprofil</b> .....	13
2.4	<b>Alternativen zur Selbstständigkeit für Zahnärzte</b> .....	14
2.5	<b>Allein oder gemeinsam?</b> .....	16
2.6	<b>Der Entwicklungszahnarzt</b> .....	16
2.7	<b>Zusammenfassung</b> .....	18
3	<b>Unternehmer sein – was ist wichtig zu wissen?</b> .....	21
	<i>M.C. Müller, Th. Sander</i>	
3.1	<b>Die Praxis als Teil der Gesellschaft</b> .....	23
3.1.1	<b>Rechtsordnung kennen und mit ihr leben</b> .....	23
3.1.2	<b>Verantwortung übernehmen</b> .....	26
3.1.3	<b>Professionelle Selbstverantwortung wahrnehmen</b> .....	27
3.2	<b>Verträge abschließen und einhalten</b> .....	28
3.2.1	<b>Rechtsgeschäftlich tätig werden</b> .....	28
3.2.2	<b>Wirksamkeit von Rechtsgeschäften und Verträgen</b> .....	28
3.2.3	<b>Haftung aufgrund vertraglicher Verbindlichkeiten</b> .....	30
3.2.4	<b>Verträge, die Sie als einzelner Unternehmer mit Geschäftspartnern schließen</b> .....	32
3.2.5	<b>Vertragsentwurf – ein Vertrag entsteht</b> .....	32
3.2.6	<b>Vertragsverhandlungen führen</b> .....	35
3.2.7	<b>Von der Sicherheit, Dynamik und Haltbarkeit von Verträgen</b> .....	38
3.2.8	<b>Der Streitfall: Verbindlichkeiten einfordern – Forderungen abwehren</b> .....	39
3.3	<b>Gemeinsam etwas unternehmen</b> .....	41
3.3.1	<b>Eine Gesellschaft gründen</b> .....	41
3.3.2	<b>Rechte und Pflichten der Gesellschafter</b> .....	42
3.3.3	<b>Vertragsfreiheit und ihre Grenzen</b> .....	43
3.3.4	<b>Kommunikation zwischen Vertragspartnern</b> .....	44
3.3.5	<b>Vorsicht Falle: Scheinselbstständigkeit</b> .....	44
3.3.6	<b>Risiken einer gemeinsamen Unternehmung</b> .....	45
3.3.7	<b>Auflösung eines gemeinsamen Unternehmens</b> .....	46
3.4	<b>Risikoabsicherung privat und beruflich</b> .....	47
3.4.1	<b>Möglichkeiten und Grenzen von Versicherungen</b> .....	47
3.4.2	<b>Handlungsfähigkeit des Unternehmens sichern</b> .....	47
3.4.3	<b>Persönliche Vorsorge</b> .....	48
3.4.4	<b>Familiäre Vorsorge</b> .....	48
3.4.5	<b>Absicherung der betrieblichen Vermögenswerte</b> .....	48

3.4.6	Unabhängigkeit des Vermögenswertes Ihres Unternehmens sichern .....	49
3.5	<b>Fachliche Unterstützung für Unternehmer</b> .....	50
3.5.1	Eigene fachliche Grundorientierung .....	50
3.5.2	Persönliches Beraternetzwerk und Umgang mit Beratungen .....	50
3.5.3	Coaching/Begleitung – Erfahrung anderer Unternehmer nutzen .....	50
3.5.4	Die richtigen Leute finden und was sie kosten (dürfen) .....	50
3.6	<b>Selbstständiger Zahnarzt in Deutschland</b> .....	52
4	<b>Praxis (neu) planen – wie gehe ich vor?</b> .....	55
	<i>Th. Sander, M.C. Müller</i>	
4.1	<b>Ökonomische Rahmenbedingungen</b> .....	56
4.2	<b>Geschäftsidee entwickeln</b> .....	61
4.2.1	Alleinstellungsmerkmal (USP) .....	61
4.2.2	Positionierung und Spezialisierung .....	61
4.2.3	Konzept .....	62
4.3	<b>Die Umsetzung planen</b> .....	64
4.3.1	Zeitenplan .....	64
4.3.2	Standort .....	65
4.3.3	Kooperationsformen .....	65
4.3.4	Corporate Identity .....	67
4.4	<b>Praxisgestaltung</b> .....	68
4.4.1	Raumplanung .....	69
4.4.2	Design .....	70
4.4.3	Leitungen .....	71
4.5	<b>Praxiswert und Investition</b> .....	73
4.5.1	Alte Ärztekammermethode .....	76
4.5.2	Neue Ärztekammermethode .....	78
4.5.3	IBT-Methode .....	79
4.6	<b>Finanzplanung</b> .....	80
4.6.1	Einführung .....	80
4.6.2	Begriffe .....	82
4.6.3	Der große Irrtum von der Absetzbarkeit .....	85
4.6.4	Finanzplanung für die neue Praxis .....	86
4.6.5	Darlehen und Kredite .....	94
4.6.6	Vorsicht vor der Steuer .....	98
4.6.7	Besonderheiten von KFO und MKG .....	99
4.6.8	Investitionsplanung und Wirtschaftlichkeit für die etablierte Praxis .....	99
4.7	<b>Businessplan</b> .....	101
4.8	<b>Erfolgsaussichten</b> .....	102
5	<b>Ziel erreichen – welche Schritte sind nötig</b> .....	107
	<i>Th. Sander, M.C. Müller</i>	
5.1	<b>Geeignete Partner suchen</b> .....	108
5.1.1	Existenzgründungs- bzw. Praxisberater .....	108
5.1.2	Steuerberater .....	109
5.1.3	Anwalt .....	109
5.1.4	Architekt .....	110

5.1.5	Marketingberater und Mediengestalter .....	110
5.1.6	Depot .....	111
5.1.7	Bank .....	111
5.2	<b>Vom Konzept zum Objekt .....</b>	112
5.2.1	Rechtsform .....	112
5.2.2	Partner .....	112
5.2.3	Mietobjekt oder Kauf .....	113
5.2.4	Goodwill und materieller Wert .....	113
5.2.5	Preise .....	113
5.2.6	Baupreise .....	114
5.2.7	Generalunternehmer .....	114
5.2.8	Telefon- und IT-Planung .....	114
5.2.9	Systematische Projektplanung .....	115
5.2.10	Konkretisierung des Businessplans .....	115
5.3	<b>Unternehmensanmeldungen .....</b>	115
6	<b>Die Betriebswirtschaftslehre in der Zahnarztpraxis .....</b>	117
	<i>Th. Sander, M.C. Müller</i>	
6.1	<b>Erlöse, Umsätze, Kosten und Gewinn .....</b>	118
6.2	<b>Einnahmen und Ausgaben .....</b>	119
6.3	<b>Betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA) .....</b>	119
6.4	<b>Abschreibungen .....</b>	120
6.5	<b>Anmerkung zu Wirtschaftlichkeit und Effizienz .....</b>	122
6.6	<b>Controlling .....</b>	123
6.6.1	Controlling für die kleine Praxis .....	123
6.6.2	Vertieftes Controlling .....	124
6.7	<b>Der Zahlungsfluss in der Zahnarztpraxis .....</b>	128
6.7.1	Preiselastizität .....	131
6.7.2	Synergiepotenziale .....	132
7	<b>Qualitätsmanagement und Wirtschaftlichkeit .....</b>	135
	<i>Th. Sander, M.C. Müller</i>	
7.1	<b>Geschichte .....</b>	136
7.2	<b>Grundgedanken .....</b>	136
7.3	<b>Wichtige Begriffe .....</b>	137
7.4	<b>Qualitätsmanagement in der Medizin .....</b>	138
7.4.1	Qualitätsmanagementsysteme .....	140
7.5	<b>Kritische Diskussion .....</b>	140
8	<b>Die steuerliche Gestaltung der Praxis .....</b>	143
	<i>C. Summa, R. Grastorff</i>	
8.1	<b>Einleitung .....</b>	144
8.2	<b>Der Beginn der Selbstständigkeit .....</b>	144
8.3	<b>Grundsätze der Buchführung .....</b>	144
8.3.1	Betriebseinnahmen .....	145
8.3.2	Betriebsausgaben .....	145
8.4	<b>Steuerliche Gestaltung .....</b>	147

8.4.1	Einkommensteuer .....	147
8.4.2	Lohnsteuer .....	148
8.4.3	Sozialversicherung .....	148
8.4.4	Umsatzsteuer .....	148
8.4.5	Gewerbesteuer .....	149
8.5	<b>Was ist steuerlich zu beachten? .....</b>	150
8.5.1	Bei Praxisgründung .....	150
8.5.2	Bei Praxisverkauf .....	150
9	<b>Marketing – die Praxis zum Erfolg führen .....</b>	151
	<i>Th. Sander, M.C. Müller</i>	
9.1	<b>Begriffsbestimmung .....</b>	152
9.2	<b>Die acht Grundpfeiler des zahnärztlichen Marketings .....</b>	153
9.2.1	Emotionen – Patientensicht einnehmen und positionieren .....	153
9.2.2	Marktführerschaft – der Beste sein und die Nr. 1 werden .....	154
9.2.3	Beständigkeit – konsequent handeln und nicht nachahmen .....	154
9.2.4	Systemwechsel – anders sein und Systemwechsel einleiten .....	155
9.2.5	Geduld haben und Geld ausgeben – Erfolg kann nicht erkauft werden .....	156
9.2.6	Authentizität – ehrlich sein und Schwächen zum Vorteil machen .....	157
9.2.7	Zahlengefahr – Controlling richtig machen und Zahlen vergessen .....	157
9.2.8	Augen auf! Vorsicht vor Prognosen und Erfolglosen .....	158
9.3	<b>Das Marketingkonzept .....</b>	158
9.3.1	Aufgabenstellung .....	159
9.3.2	Ausgangssituation .....	159
9.3.3	Konzeptgrundlagen .....	159
9.3.4	Praxispositionierung .....	160
9.3.5	Aktuelles .....	161
9.3.6	Weiteres Vorgehen .....	161
9.3.7	Werbekonzept .....	161
9.4	<b>Empfehlungsmarketing und Patientenbindung .....</b>	162
9.5	<b>Die besondere Bedeutung der Website .....</b>	163
9.6	<b>Werbekonzept .....</b>	165
9.7	<b>Erfolgsmessung (Werbe-Controlling) .....</b>	167
9.8	<b>Besonderheiten des Zuweisemarketing .....</b>	169
9.9	<b>Soziale Netzwerke .....</b>	169
10	<b>Berechnungstabellen und Checklisten .....</b>	171
	<i>Th. Sander, M.C. Müller</i>	
10.1	<b>Berechnungstabellen .....</b>	172
10.1.1	Berechnung der Gleichheit von Tilgungsdarlehen und Annuitätendarlehen .....	172
10.2	<b>Checklisten und Annuitätentabelle .....</b>	174
10.2.1	Honorarplanung (Tab. 10.4) .....	174
10.2.2	Planung des Honorarumsatzes (Abb. 10.1) .....	175
10.2.3	Investitionskosten für eine Zahnarztpraxis .....	176
10.2.4	Investitionsplanung (Tab. 10.6) .....	177

10.2.5	Planung: private Ausgaben (Tab. 10.7) .....	178
10.2.6	Typische Praxiskosten und -erlöse einer KFO-Einzelpraxis (Tab. 10.8) .....	179
10.2.7	Praxiskosten für verschiedene große Praxen (Abb. 10.2) .....	180
10.2.8	Annuitätentabelle (Abb. 10.3) .....	181
<b>Literatur</b> .....		183
<b>Glossar</b> .....		185
<b>Stichwortverzeichnis</b> .....		191