

Inhalt

Was Sie in diesem Buch erwartet	11
1 Einleitung	15
Wie komme ich dazu, dieses Buch zu schreiben?.....	16
Die Gründung der Praxis stellt die Basis dar – was Sie daraus machen, entscheidet sich durch Ihr alltägliches Handeln	20
Sieben Tipps vorab, die ich jedem Gründer auf den Weg mitgeben möchte	24
2 Fragen zu Beginn der Existenzgründung	27
Lohnt sich eine eigene Praxis überhaupt noch?	29
Gewinnsituation selbstständiger Zahnärzte	29
Was verdient ein Zahnarzt im Angestelltenverhältnis?	29
Die Marktentwicklung.....	31
Bekomme ich Geld von der Bank?	32
Bin ich in der Lage, eine eigene Praxis zu führen?	34
Die Situation als Existenzgründer	37
Als Existenzgründer sind Sie begehrt!	38
Erfolgsfaktoren für die Praxisgründung	39
Drei zentrale Erfolgsfaktoren	40
Das kleine Zahlen-Einmaleins	44
Der Gewinn einer Zahnarztpraxis.....	45
Die Umsatzrendite.....	46
Zahnärztliches Honorar	46
Stundensatz	47
Kostenquoten auf Basis des Praxisumsatzes	48
Notwendige Investitionen.....	49
Was machen Praxen mit über 200.000 Euro Gewinn anders?	52
Strategie und Positionierung	54
Zehn häufige Fehler, die bei Zahnärzten zu Krisen führen.....	56
Kauf der falschen Praxis	56
Mangelnde Liquidität.....	57

Zu früh in den Konsum.....	59
Materielles vor Immateriellem	60
Der Traum vom eigenen Zahnarzt-Imperium	62
Vogel-Strauß-Mentalität	63
Die Chefrolle nicht annehmen bzw. sich als Führungskraft überfordern	64
Überforderung der Patienten: Das Gesetz der zwei Füße missachten	66
Auf die falschen Stimmen hören	68
Die Steuerkeule	69
Der Zahnarzt als Unternehmer?	74
Mut zur eigenen Praxis: Mach dein Ding!	76
Ein Plädoyer	76
3 Planung und Umsetzung der Existenzgründung.....	79
Wie finden Sie die richtige Praxis für sich?	82
Die Marktlage	83
Wo Sie vorsichtig sein sollten	84
Die Diamanten.....	84
Formen der Praxisgründung	86
Die klassische Praxisübernahme	86
Die Berufsausübungsgemeinschaft	87
Die Neugründung	88
Der vierte Weg.....	88
Die Zukunft von MVZ	89
Was wollen Sie?	90
Auf die Suche gehen	91
Eine kleine Anekdote zum Schluss	93
Was ist eine Praxis wert und wie wird das ermittelt?.....	95
Bewertung auf Basis der klassischen Methoden	96
Die Potenzialeinschätzung	97
Einschätzung der Umsetzbarkeit	98
Die Gründung planen und umsetzen.....	100
Investitionen planen	101
Verhandlung mit dem Abgeber	102
Der Übernahmevertrag.....	105
Verhandlungen mit dem Vermieter.....	107
Finanzplanung	108

Die Finanzierung/Bankverhandlungen	110
Raumplanung und Umbauarbeiten	111
Übernahme der Mitarbeiter	113
Marketing-Planung.....	116
Der persönliche Schutz/Risikoabsicherung	119
4 Die Kür oder: Wie Sie Ihre Praxis zum Erfolg führen	123
Das Praxisentwicklungsmodell	125
Engpasskonzentrierte Strategiebildung	127
Ein implizites Führungsmodell – die Einführung.....	132
Kriterien für die Bewertung von Führung	133
Sechs Gedanken zu guter Führung	135
Führung auf Basis unseres Praxisentwicklungsmodells	136
Zusammenfassung des Gesamtmodells.....	137
Den Patientenzweck erfüllen – die primäre Aufgabe	139
Das Nichterfüllen des Unternehmenszwecks führt zum Vertrauensverlust	139
Geld folgt dem Nutzen	140
Warum Zahnärzte nichts verkaufen müssen – das Patientenwohl	141
Wie Sie wirklich Chef werden: Wie führen Sie sich selbst?	143
Drei existenzgefährdende Schwächen bei Zahnärzten.....	144
Zwölf Anregungen, wie Sie schnell ein wirksamer Chef/ eine wirksame Chefin werden	147
Ein klares Bild von der Zukunft	156
Zielsetzung	158
Jetzt sind Ihre Ziele dran	161
Das Bild ins Team kommunizieren	166
Für stabile und transparente Finanzen sorgen.....	168
Der Bauer und die goldene Gans – zum Zweiten	170
Prüfen Sie sich selbst: Ihre Einstellung zu Geld.....	172
Das Fundament für finanzielle Stabilität und Unabhängigkeit	174
Ein System zur finanziellen Steuerung.....	182
Aufbau dauerhafter finanzieller Sicherheit	189
Ein kleines Einmaleins der Einkommenssteuer	205
Controlling: Mit Zahlen führen und steuern.....	212
Stabile und transparente Finanzen in Kürze	218

Von Anfang an: Nicht verzetteln, für einfache und klare Abläufe sorgen	219
Die Wirksamkeit und Macht von Systemen und Abläufen – indirekte Führung	220
Kriterien und Indikatoren für gute Abläufe	222
Die wichtigsten Abläufe im Überblick	223
Zwei wichtige Anregungen zum Schluss	226
Fazit.....	227
Die Belegschaft als Motor für die Praxis – ein leistungsfähiges Team zusammenstellen.....	228
Klare Strukturen und Regeln	229
Ausrichtung der Mitarbeiter auf ihre Aufgabe, ihren Beitrag.....	231
Aufgabenverteilung	232
Kompetenz-Entwicklung	232
Kontrollpunkte aufbauen.....	233
Führungspunkte im Alltag	234
Energie aufbauen	234
Einige Gedanken zum Schluss.....	236
Für ausreichend Patienten sorgen	237
Zum Abschluss des Kapitels.....	241
5 Das Finale.....	243
Den richtigen Berater finden und auswählen	245
Was kostet die Beratung?	248
Lernen Sie heute schon, was Sie morgen benötigen.....	251
Was habe ich als Autor gelernt?	253
6 Anhang	257
Literatur	258
Sachverzeichnis	261
Arbeitsmittel auf CD-ROM	267