Foto: Confetti_Fotolia

*Beruflich Selbständigkeit ist für viele Zahnärzte attraktiv. Sie geht allerdings mit einem Mehr an Verantwortung einher.*

## Der Weg in die Selbständigkeit als Zahnarzt

# Volles Risiko oder voller Erfolg?

**Nach Jahren in beruflicher Anstellung endlich selbstbestimmt arbeiten zu können, ist für viele junge Zahnärztinnen und -ärzte nach wie vor ein erstrebenswertes Ziel. Um jedoch den Weg zur eigenen Praxis erfolgreich zu beschreiten, muss die Route von Anfang an klar abgesteckt werden. Chancen müssen frühzeitig erkannt und heikle Fragen ehrlich beantwortet werden. Nur so lassen sich Risiken minimieren und nachhaltige Erfolge sichern.**

Die eigene Praxis! Ein Ziel, das viele Zahnärzte im Laufe ihres Berufslebens verfolgen und erreichen wollen. Endlich der eigene Chef sein, frei über seine Zeit verfügen, für sich selbst und seine eigenen Wünsche arbeiten, ein höheres Einkommen erzielen, etwas Eigenständiges aufbauen – all das sind Assoziationen, die für viele Zahnmediziner mit der eigenen Praxis einhergehen. Solange es ein Traum ist, genügt es, nur diese Punkte in Betracht zu ziehen. Soll die eigene Praxis jedoch erfolgreich verwirklicht werden, muss man sich intensiv mit der anderen Seite der Medaille auseinandersetzen. Und da stehen Verbindlichkeiten, Verpflichtungen und Verträge. An eine Zahnarztpraxis sind viele Interessengemeinschaften angeschlossen, die berücksichtigt werden wollen. Dazu zählen unter anderem Kreditgeber und Treuhänder, Krankenversicherungen, Personal, Zahntechniker und nicht zuletzt die eigene Familie. Darüber hinaus entstehen weitere neue Aufgabenfelder wie etwa in der Praxisadministration oder im Marketing. Damit ist klar: Frei verfügbare Zeit und Unabhängigkeit bleiben auch für niedergelassene Zahnärzte eher ein Traum. Auch ein höheres Einkommen ist in den ersten Jahren eher unrealistisch, wenn nicht durch intensive Planung mit Fachspezialisten frühzeitig die richtigen Wege beschritten werden. Gerade Zahnarztpraxen verlangen einen hohen Investitionsbedarf in Praxisausstattung und medizinisches Equipment. Die wenigsten angestellten Zahnärzte werden Anfangsinvestitionen von mehreren hunderttausend Franken aus dem eigenen Vermögen bestreiten können. Die Tilgung von aufgenommenem Fremdkapital schmälert wiederum den Reingewinn der Praxis. Somit stellt sich die erste und wichtigste Frage: Ist die Selbständigkeit als Zahnarzt eigentlich interessant und lukrativ? Die Antwort darauf muss ehrlicherweise lauten: Ja, aber nicht für jeden.

### Fragen und Antworten

Der Weg in die Selbständigkeit und damit ins Unternehmertum zieht weit reichende Veränderungen nach sich. Der erste Schritt erfordert noch keine Businesspläne, Finanzierungsmodelle oder Praxisentwürfe, sondern vielmehr gewissenhafte Überlegungen und ehrliche Antworten auf einfache, aber essentielle Fragen: «Was erwarte ich mir von meiner Praxis?», «Wie werde ich mit Stress und Konflikten fertig?», «Bin ich überhaupt der Typ Mensch für die Selbstständigkeit?», «Bin ich bereit, mich örtlich zu binden?», «Wie gross ist der Rückhalt in meiner Familie oder in meinem Team?». Wer sich an dieser Stelle noch unsicher ist, sollte sich vorab auf jeden Fall weitergehend und intensiver informieren. Die ACADEMIX Consult AG, Partner standeseigener Organisationen, bietet regelmässig Seminare zu den umfassenden Fragestellungen rund um die Selbständigkeit als Mediziner, speziell auch für die Belange von Zahnärzten, an (www.academix.ch).

Wenn man sich sicher ist, den Schritt in die Selbständigkeit mit der richtigen Einstellung und Erwartungshaltung zu beschreiten, können die eigentlichen Herausforderungen und Fragen angegangen werden. «Wie ist der Markt für Zahnarztpraxen in meiner Zielregion bestellt», und wie finde ich eine geeignete Praxis zur Übernahme oder den Einstieg in eine Gemeinschaftspraxis? Tatsache ist, dass in

der Schweiz im Vergleich zu Ländern wie Schweden, Frankreich, Österreich, Deutschland oder Italien weitaus weniger Zahnärzte pro Einwohner ansässig sind. So kommen im EU-Durchschnitt rund sieben Zahnärzte auf 10 000 Einwohner, in Schweden sind es sogar acht. In der Schweiz verzeichnet man, trotz einer langsamen aber kontinuierlichen Zunahme, nur etwa fünf Zahnärzte pro 10 000 Einwohner. Diese Zahlen sprechen für eine Selbständigkeit.

Aber auch ein anderer Trend ist seit über einem Jahrzehnt zu bemerken: Die Zahl der Praxen ist gesunken, während die Zahl der selbständigen Zahnärzte und der Angestellten in Zahnarztpraxen in diesem Zeitraum indirekt proportional angestiegen ist. Diese Zahlen belegen einen eindeutigen Trend: Die Konsolidierung der Praxenlandschaft. Es gibt immer weniger Einzelpraxen zugunsten von mehr Gruppenpraxen und Ärztezentren in der Agglomeration sowie in der Stadt, und dies bei zunehmender Spezialisierung der Zahnärzte.

Gerade Gruppen- oder Gemeinschaftspraxen können beim Einstieg in die Selbständigkeit jedoch den Vorteil bieten, dass man Kompetenzen bündeln und Fixkostenblöcke aufteilen kann.

## Suchen und Finden

Die Selbständigkeit steht und fällt mit dem geeigneten Praxisobjekt. Um eine geeignete Praxis zur Übernahme zu finden, bieten sich mehrere Möglichkeiten. Man kann sich selbst auf die Suche machen, auf Empfehlung eines potenziellen Praxisabgebers durch Kollegen hoffen oder Suchanzeigen im SSO-Magazin schalten. Bei einem so grossen und komplexen Thema empfiehlt und rechnet sich jedoch die Beauftragung eines Spezialisten. PRAXSUISSE, der Schweizer Praxen-Markt, bietet individuelle Leistungspakte bei der Suche nach einem idealen Objekt (www.praxsuisse.ch). Seit über sechs Jahren führt der grösste Schweizer Vermittler Praxisabgeber und Praxissuchende passend und zeitnah nach individuellen Wünschen zusammen. Neben der eigentlichen

**Sascha Pawela**
CFP – ACADEMIX Consult AG
www.academix.ch

Vermittlungsleistung bietet ein Spezialist noch einen sehr wichtigen Vorteil: Sprichwörtliche Praxiserfahrung! Und die ist unerlässlich, um den tatsächlichen Wert des Praxisobjekts mit dem Verkaufspreis abgleichen zu können.

Der veranschlagte Verkaufspreis setzt sich in der Regel aus den materiellen Werten sowie dem Goodwill zusammen. Der materielle Wert ist relativ einfach aus dem Praxisinventar zu entnehmen. Weitaus schwieriger ist der Godwill zu bestimmen. Er bildet die Differenz zwischen Inventar und Verkaufspreis und setzt sich aus immateriellen Werten wie Lage und Ruf der Praxis, Patientenstamm, Organisation und Know-How zusammen. Der Godwill kann durchaus die Höhe des Inventars übersteigen. Das erklärt die Wichtigkeit einer realistische Abschätzung sowie eines Branchenabgleichs dieses Postens. Die PRAXSUISSE-Beratungsexperten regeln auf Wunsch vertrauensvoll den kompletten Übernahmeprozess. Dazu zählt die Ausarbeitung des Praxisübernahmevertrags oder der Zusammenarbeitsvereinbarung bei einer Gemeinschaftspraxis ebenso wie eine Standortanalyse, Stärken-/Schwächenanalyse sowie eine Betrachtung der Konkurrenzsituation oder die Inventarwertschätzung der letzten Geschäftsabschlüsse des Vorgängers. Auch die Ausarbeitung eines Kauf- oder Mietvertrags zählt zum Leistungsumfang.

## Mieten oder Kaufen?

Zwischen der Miete und dem Kauf eines Praxisobjekts bestehen eklatante Unterschiede. Vergleichsgrundlage bei Mietverhältnissen ist der Standard-Geschäftsmietvertrag gemäss des Kantonalen Hauseigentümerverbandes. Beim Kauf dient eine vergleichbare Immobilie an ähnlicher Lage als Vergleichsbasis. Um den Kauf zu finanzieren werden in der Regel 15–20% vom Kaufpreis als Eigenkapital benötigt. Der wesentliche Unterschied zwischen Miete und Kauf liegt jedoch in der Besteuerung. Eine Zahnarztpraxis ist eine so genannte Betriebsstätte, die eine eigene Steuerzugehörigkeit begründet. Das heisst, der Kauf einer Arztpraxis kann bewirken, dass ein anderes Steuergesetz als am Wohnort zur Anwendung gelangt. Das Einkommen aus dem Praxisbetrieb ist am Standort der Praxis zu versteuern, das bewegliche Vermögen ist am Wohnort und Liegenschaften sind am Ort der Liegenschaft zu versteuern. Je nach Kanton kann die Steuerlast dadurch um einige tausend Franken differieren. Somit ist für den Start in die Selbständigkeit die Lage der Praxis auch unter steuerlichen Aspekten abzuwägen. Auch an dieser Stelle helfen Experten indem sie im Rahmen einer individuellen Steuerberechnung unter Einbeziehung der persönlichen Abzugsmöglichkeiten die optimale Steuerlast ermitteln.

## Guter Rat ist günstig

Der erfolgreiche Start in die Selbständigkeit ist letztlich eine Frage der eigenen Persönlichkeit, der Information und der richtigen Partner. Mit dem richtigen Know-How und einer umfassenden Unterstützung ist man vom Start an besser beraten. Auch wenn unabhängige Beratungsleistungen Geld kosten, diese Investitionen zahlen sich bereits kurzfristig aus und machen nicht selten den Unterschied zwischen vollem Risiko und vollem Erfolg aus.

**Sascha Pawela**