



# Deine **CHECKLISTE** zur **PRAXISGRÜNDUNG**

---

VISION + PLAN = ERFOLG

# CHECKLISTE ZUM ERFOLG



Mit dem Schritt in die Selbstständigkeit mit einer eigenen Zahnarztpraxis schlägst Du ein neues Kapitel in Deinem Leben auf.

Deine beruflichen und privaten Perspektiven ändern sich von Grund auf. Auf diesem Weg werden Dir viele Herausforderungen begegnen und so etwas wie „Welpenschutz“ gibt es für Existenzgründer nicht:



Mit der Entscheidung zur eigenen Praxis trägst Du die Verantwortung für Deinen Erfolg oder Misserfolg.

Doch dieser Schritt bietet Dir genauso viele Chancen wie Herausforderungen. Chancen, Dein Leben nach Deinen Wünschen zu gestalten, sei es die Optik der Praxis, die Arbeitsabläufe, der Umgang mit Mitarbeitenden und Patienten. Du entscheidest und gestaltest!

Um fundierte Entscheidungen treffen zu können, brauchst Du einen „roten Faden“ auf Deinem Weg zur Praxiseröffnung. Die 360° Checkliste soll Dir dabei als Orientierung dienen.

Natürlich lassen sich nicht sämtliche individuelle und praxisspezifische Belange berücksichtigen. Damit alles maßgeschneidert für Dich passt, melde Dich unverbindlich bei uns und lerne die 360° Gründung kennen. Unsere Kontaktdaten findest Du am Ende der Checkliste.



# Deine **CHECKLISTE** zur **PRAXISGRÜNDUNG**

## EIGENE VORBEREITUNG

- Bücher zur Existenzgründung lesen
- Ideenbuch anlegen - schreib Deine Gedanken auf!
- Messen und Veranstaltungen besuchen
- Seminare besuchen, die mit Gründung und Praxisführung zusammenhängen
- Persönlichen Lernplan erstellen
- Austausch mit Kollegen und anderen Gründern

## PRAXIS FINDEN

- Konkrete Objektsuche: Neugründung oder zu übernehmende Praxis
- Standorteinschätzung
- Praxisbewertung mit Honorarscan
- Klärung Kauf oder Miete der Praxisimmobilie
- Erste finanzielle Grobplanung
  - Prognose Investitionsbedarf
  - Schätzung - Finanzbedarf
  - Honorar- und Gewinnschätzung
- Vorläufige Praxisentscheidung
- Externe Unterstützung:  ja  nein

Viel Wissen zum Thema Gründung findest Du in unserem Fachbuch:

**Der Weg zur eigenen Zahnarztpraxis**



**Zur Objektsuche:**

Was für eine Praxis möchtest Du?  
Was für eine Praxis stellst Du Dir vor?

**Je besser wir wissen, was Du suchst, desto besser können wir zielen und treffen!**



# RICHTIG GRÜNDEN

## VORPHASE

- Übergabeplan gemeinsam mit dem Abgeber erarbeiten
- Erstgespräche mit Banken führen
- Grundsätzliche Klärung mit dem potenziellen Vermieter (Mietvertrag)
- Zukünftige Rechtsform (ÜBAG, Einzelpraxis, Gemeinschaftspraxis, MVZ)

## PRAXIS-GRÜNDUNGSKONZEPT

- Grundsätzliches Leistungs- und Behandlungskonzept erstellen
- Grobplanung Praxis-Investitionen: Umbau, Farbkonzept (Skizzierung zukünftiger Praxis)
- Installationsplanung
- Mietvertrag
- Praxisübernahmevertrag
- Evtl. Gesellschaftsvertrag
- Arbeitsverträge, Übernahme Mitarbeiter
- Vergütungsmodell für Übergangsphase (Abgeber / Übernehmer)
- Marketingkonzept / Positionierung
- Praxissoftware
- Entscheidung über Umfang der Digitalisierung

Eine moderierte Praxisübernahme kann Beraterkosten und Nerven sparen.

Ihr habt ein gemeinsames Ziel:  
**Eine gute Übergabe!**



Hier solltest Du schon einen Berater mit an Bord haben!

Beim Mietvertrag immer auf Nummer sicher gehen und juristisch prüfen lassen!

**Bitte beachte:**

Die Praxissoftware begleitet Dich jeden Tag!



## FINANZKONZEPT (5-JAHRESPLANUNG)

- Investitionsplanung
- Umsatz, Kosten, Gewinn
- Personalplanung
- Steuerplanung
- Privatbedarf
- Rücklagenplanung
- Finanzierungsbedarf ermitteln (inkl. Betriebsmittel)
- Entschuldungs- bzw. Rückführungskonzept festlegen

## BANK-GESPRÄCH

- Vorstellung Gesamtkonzept  Fördermittel für Gründung eruieren
- Einholen einer festen Finanzzusage

## UMSETZUNG

- Antrag auf Zulassung
- Innenarchitekt oder Bauleiter
- Umsetzung Marketingkonzept  
(Logo, Website, Farbgebung, Briefpapier ...)
- Versicherungen für Praxis und privat
- Auftrag Finanz- und Lohnbuchhaltung
- Auftrag Controlling für die Praxissteuerung
- Zukunftsteam aufstellen (Team- und Mitarbeitergespräche)
- Patienteninfo
- Eröffnungsfeier

Auch wenn es viele Berater empfehlen, halte dich zu Beginn mit Altersvorsorge-Konzepten zurück, Liquidität geht vor!



Samle von Anfang an alle gründungsrelevanten Belege - Du brauchst sie für die Steuern!

Bei größeren Maßnahmen ist die Unterstützung eines erfahrenen Bauleiters hilfreich.

Beim Kauf eines Patientenstammes ist die direkte Bindung der Patienten der wichtigste Punkt im Marketingkonzept!



## GEMEINSAM STARK

- Kompetenter Existenzgründungsberater
- Steuerberater
- Fachkundiger Anwalt / Notar
- Expertennetzwerk
- Kontakt zu anderen Existenzgründern

## ERFOLGREICH WERDEN

- Patienten binden & gewinnen
- Stabile Finanzen aufbauen
- Festlegung eines klaren Kontenmodells  
(Bank- und Geldkonten)
- Mitarbeiter führen & entwickeln
- Einfache / klare Abläufe einführen
- Selbstmanagement stärken
- Zukunftsentwicklung immer im Blick :-)

Lerne unser Programm „Gründung im Team“ kennen - denn wer gemeinsam arbeitet, multipliziert.



„75% der existenziellen Krisen haben ihren Ursprung in den ersten drei Jahren NACH der Gründung. Daher muss die Gründungsplanung auch diese Zeit berücksichtigen!“



360



# DU MÖCHTEST **GEMEINSAM GRÜNDEN** **+ SICHER IN DEINE EIGENE PRAXIS STARTEN?**



DANN MELDE DICH JETZT BEI UNS:



## **Diehr PraxisPlus GmbH**

Münsterstraße 111  
48155 Münster

**Telefon:** 02506 3047667  
**Telefax:** 02506 3047669  
**E-Mail:** [info@diehr-praxisplus.de](mailto:info@diehr-praxisplus.de)

## **Weitere Diehr PraxisPlus Angebote für Deine Erfolgspraxis:**

[www.praxis-plus-gruendung.de](http://www.praxis-plus-gruendung.de)  
[www.diehr-praxisplus.de](http://www.diehr-praxisplus.de)

## **„DER WEG ZUR EIGENEN ZAHNARZTPRAXIS“** *MEIN FACHBUCH FÜR DEINEN NACHHALTIGEN ERFOLG!*

Die Basis für eine erfolgreiche Praxis wird nicht nur **IN** der Gründungsphase gelegt, sondern besonders in den ersten drei Jahren **DANACH**. Dieses Buch begleitet Dich über die Praxiseröffnung hinaus und legt einen Schwerpunkt auf die entscheidenden ersten drei Jahre in Deiner eigenen Praxis. Mein Buch soll Dich inspirieren und Mut für Deine Selbstständigkeit machen.

**Nach Bearbeitung sind drei Fortbildungspunkte nach den Richtlinien der BZÄK und der DGZMK erhältlich.**

