



Gut vorbereitet in
die Selbstständigkeit.

#PositiverBeitrag

Möglich mit kompetenter Beratung auf dem Weg zur eigenen Praxis.

Mit dem Schritt in die Selbstständigkeit stehen Sie vor einer der zentralsten Entscheidungen Ihres Lebens: neu gründen oder übernehmen? Praxisgemeinschaft oder Einzelpraxis? Und überhaupt: Bleibt da noch Platz für Freizeit und Familie?

Zum Glück kann man als seine eigene Chefin, sein eigener Chef Behandlungskonzepte selbst bestimmen, vorgegebene Dienstpläne umstrukturieren und Arbeitszeiten relativ flexibel einteilen. Sogar Teilzeitmodelle sind möglich. Work-Life-Balance und Familienplanung müssen also nicht im Widerspruch zur eigenen Praxis stehen – im Gegenteil.

Wir unterstützen Sie von Anfang an auf dem Weg in die Selbstständigkeit und beraten Sie vorausschauend in allen beruflichen und privaten Lebensphasen. Wir kennen die Bedürfnisse und Herausforderungen von Ärzt*innen und Zahnärzt*innen aus ihrer langjährigen Erfahrung und stehen Ihnen als verlässlicher Ansprechpartner zur Seite.

Viel Erfolg beim Start in Ihre Selbstständigkeit.

Inhalt

#PositiverBeitrag

Grundsätzliches

- 04 Konkretisieren Sie Ihre Stärken, Ihre Möglichkeiten und Ihre Vorstellungen.
- 06 Checkliste 1: Persönliche Eignung und Voraussetzungen.
- 08 Checkliste 2: Formen der Selbstständigkeit.
- 11 Übersicht über die Niederlassungsformen.

Planung

- 14 Schaffen Sie sich eine gute Startposition für die Selbstständigkeit.
- 17 Checkliste 3: Vorhabensbeschreibung.
- 19 Checkliste 4: Markt- und Standortanalyse.
- 21 Checkliste 5: Künftiger privater Finanzbedarf.
- 22 Checkliste 6: Personalplanung.
- 24 Checkliste 7: Berechnung des Startkapitals.
- 25 Checkliste 8: Ermittlung der Finanzierungsquellen.
- 26 Checkliste 9: Rentabilitätsplan – 3-Jahres-Planung.
- 28 Checkliste 10: Vorbereitung auf Ihr Finanzierungsgespräch.

Umsetzung

- 29 Ihre Aufgaben als Unternehmer*in.
- 31 Checkliste 11: Steuern.
- 32 Checkliste 12: Marketing und Werbung.
- 33 Versicherungen.
- 34 Formalitäten.

Rat von Experten

- 35 Unterstützung für Ihr Vorhaben.
- 36 Wichtige Ansprechpartner*innen.
- 37 Wichtige Informationsquellen.

Startangebot

- 38 Von Anfang an eine solide Basis.
- 39 Die beste Kombination für einen perfekten Start.

Grundsätzliches.

Konkretisieren Sie Ihre Stärken,
Möglichkeiten und Vorstellungen.

Welche Voraussetzungen bringe ich mit? Welche Formen der Selbstständigkeit gibt es? Verschaffen Sie sich einen Überblick und überprüfen Sie Ihre Planungen mit den folgenden Checklisten.

Überblick Checklisten.

Checkliste 1: Persönliche Eignung und Voraussetzungen.

Im Mittelpunkt jeder Praxisgründung oder -übernahme steht Ihre Persönlichkeit. Neben einem gut durchdachten finanziellen Konzept sind es vor allem die individuellen Fähigkeiten, die über den Erfolg entscheiden.

Es zählen hier nicht nur Ihr fachliches Know-how, sondern auch Markt- und Menschenkenntnis, Durchsetzungs- und Überzeugungsvermögen sowie die Fähigkeit, Chancen zu erkennen und pragmatisch zu handeln. Ziehen Sie bei Ihren – selbstkritischen – Antworten eventuell auch nahe Angehörige oder Freundinnen und Freunde zurate.

Checkliste 2: Formen der Selbstständigkeit.

Diese Checkliste hilft Ihnen dabei, sich Klarheit darüber zu verschaffen, welche Form der Selbstständigkeit für Sie die richtige ist – etwa die Praxisgründung mit Partner*in.

Bei einer Praxisübernahme oder bei einer Beteiligung empfiehlt es sich, die wirtschaftliche Situation unter die Lupe zu nehmen. Dabei sind folgende Unterlagen hilfreich:

- Praxiszahlen der letzten drei Jahre (zum Beispiel Gewinn- und Verlust-Rechnung oder betriebswirtschaftliche Auswertung mit Summen- und Saldenliste)
 - KV-/KZV-Abrechnungen der letzten Quartale
 - Verträge wie Mietverträge und Gesellschaftsverträge
 - Praxiswertgutachten
-

Information: Übersicht über die Niederlassungsformen.

Jede Niederlassungsform hat ihre spezifischen Vor- und Nachteile. Hier gilt es, die richtige Form für Ihre Praxis herauszufinden. Die Entscheidung wird durch finanzielle, steuerliche, rechtliche und organisatorische Einflussgrößen bestimmt.

Bevor Sie sich endgültig festlegen, informieren Sie sich am besten bei Fachleuten wie Rechtsanwält*innen und Steuerberater*innen sowie bei Ihren Standesvertretungen, der Kassenärztlichen Bundesvereinigung (KBV) oder der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung (KZBV).

Checkliste 1: Persönliche Eignung und Voraussetzungen.

<p>Persönliche und fachliche Qualifikation (z. B. Ausbildung, Abschlüsse, Sprachkenntnisse, Werdegang, Erfahrung im Beruf, Zusatzqualifikation, Lebenslauf, Approbation, Promotionsurkunde)</p>	
<p>Kaufmännische Qualifikation (z. B. Ausbildung, Abschlüsse, integrierter Ausbildungsabschluss in einem anderen Beruf, steuerliche und betriebswirtschaftliche Grundkenntnisse, Zusatzqualifikationen, Erfahrung, KV/KVZ-Abrechnungen lesen können)</p>	
<p>Qualifikation für Praxisführung (z. B. theoretische Vorbildung, Eignung zur Personalführung, praktische Führungserfahrung, Fähigkeit, zu motivieren sowie Visionen und zielorientiertes Handeln zu vermitteln, Marketing, Organisation)</p>	
<p>Physische und psychische Belastbarkeit (z. B. Bereitschaft zu langen Arbeitszeiten, Urlaubsverzicht, Resilienz, Ausgeglichenheit)</p>	
<p>Erfolgsorientierung (z. B. Fähigkeit, Chancen zu erkennen und zu nutzen, pragmatisches Handeln, starker Wille, Erfolgsnachweis aus der Vergangenheit, Zeitmanagement, Nischenangebot, Anpassungs- und Veränderungswille)</p>	

<p>Entscheidungsfreude und Initiative (z. B. Auffassungsgabe, Fähigkeit, zu delegieren, Mut, Einstellung zum Risiko, praktische Erfahrungen, Bereitschaft, Neuerungen einzuführen und zu kommunizieren)</p>	
<p>Überzeugungs- und Durchsetzungsfähigkeit (z. B. Argumentationsvermögen, rhetorische Fähigkeiten, Glaubwürdigkeit, Autorität, Vorbildfunktion, verkäuferisches Geschick, starker Wille)</p>	
<p>Kontaktfreude und Marketing (z. B. Fähigkeit, die eigene Person zu bewerben, Kommunikation des Niederlassungsvorhabens gegenüber Patient*innen, Mitarbeitenden, Geldgeber*innen, Partnern im Gesundheitswesen, Öffentlichkeit)</p>	
<p>Unterstützung durch andere (z. B. materiell/immateriell durch Familie, Angehörige, Freund*innen)</p>	
<p>Marktorientierung (z. B. Gespür für Trends im Gesundheitswesen und Bedürfnisse der Patienten, Marktkenntnisse, Fähigkeit, Ideen und Konzepte auf den Punkt zu bringen)</p>	

Checkliste 2: Formen der Selbstständigkeit.

Form	Für Ihr Vorhaben besonders relevant
<p data-bbox="188 434 663 472">Gründung einer Einzelpraxis</p> <p data-bbox="188 501 320 539">Vorteile</p> <ul data-bbox="188 546 890 763" style="list-style-type: none"><li data-bbox="188 546 890 629">— Idee/Planung/Umsetzung richten sich nur nach Ihren Vorstellungen<li data-bbox="188 636 671 674">— Schnelle Entscheidungen<li data-bbox="188 680 580 719">— Selbstbestimmtheit<li data-bbox="188 725 592 763">— Keine Gewinnteilung <p data-bbox="188 792 347 831">Nachteile</p> <ul data-bbox="188 837 815 1010" style="list-style-type: none"><li data-bbox="188 837 564 875">— Keine Risikoteilung<li data-bbox="188 882 730 965">— Sie müssen alles von Grund auf neu angehen/allein lösen<li data-bbox="188 972 815 1010">— Erhöhte Einkommensunsicherheit	
<p data-bbox="188 1061 488 1099">Praxisübernahme</p> <p data-bbox="188 1128 320 1167">Vorteile</p> <ul data-bbox="188 1173 719 1391" style="list-style-type: none"><li data-bbox="188 1173 703 1211">— Höhere Planungssicherheit<li data-bbox="188 1218 719 1301">— Vorhandener Patienten- und Patientinnenstamm<li data-bbox="188 1308 619 1391">— Bereits eingearbeitete Mitarbeitende <p data-bbox="188 1420 347 1458">Nachteile</p> <ul data-bbox="188 1464 762 1727" style="list-style-type: none"><li data-bbox="188 1464 762 1547">— Gefahr eines veralteten Praxis-konzepts/Geräteparks<li data-bbox="188 1554 683 1637">— Gefahr von Problemen bei Stammbeschaft<li data-bbox="188 1644 730 1727">— Risiken aus langfristigen Verpflichtungen, z. B. Mieten	

Form	Für Ihr Vorhaben besonders relevant
<p data-bbox="188 324 710 360">Kauf eines Gesellschaftsanteils</p> <p data-bbox="188 392 319 427">Vorteile</p> <ul data-bbox="188 436 917 611" style="list-style-type: none"> — Höhere Planungssicherheit — Praxisaufgaben können nach starken Präferenzen verteilt werden — Sparringspartner*innen sind vorhanden <p data-bbox="188 638 347 674">Nachteile</p> <ul data-bbox="188 683 861 1081" style="list-style-type: none"> — Abhängigkeit von Partner*innen — Gefahr von Streitigkeiten bei gefühlt unterschiedlichem Ergebnisbeitrag in Bezug auf die vereinbarte Gewinnverteilung — Gemeinsame Entscheidungen sind zu treffen — Loyalität der Belegschaft gegenüber Senior-Partner*innen 	
<p data-bbox="188 1126 702 1211">Praxisgründung mit Partner*in oder mit Mehreren</p> <p data-bbox="188 1238 319 1274">Vorteile</p> <ul data-bbox="188 1283 933 1727" style="list-style-type: none"> — Verteilte Risiken — Chancen durch unterschiedliche Stärken — Ggf. erweitertes Behandlungsangebot möglich — Optimierung der Öffnungszeiten — Fachlicher Austausch — Nutzen von Kostensynergien — Ggf. optimierte Verdienstchancen — Verteilung der organisatorischen Aufgaben/Führungsaufgaben <p data-bbox="188 1753 347 1789">Nachteile</p> <ul data-bbox="188 1798 861 2018" style="list-style-type: none"> — Kompromisse bei Entscheidungen — Gefahr von Streitigkeiten bei gefühlt unterschiedlichem Ergebnisbeitrag in Bezug auf die vereinbarte Gewinnverteilung 	

Form

Für Ihr Vorhaben
besonders relevant

Beteiligung an einer bestehenden Praxis

Vorteile

- Partizipation an etablierter Praxis
- Risikoteilung
- Ggf. geringerer Kapitalbedarf
- Bestehende Praxisabläufe
- Kosten- und Umsatzstrukturen einsehbar

Nachteile

- Gemeinsames Verständnis von Praxis-konzept und Praxisstrategie muss entwickelt werden
- Ankämpfen gegen „Gewohnheitsrechte“ in der Praxis
- Regelung der Gewinnverteilung erforderlich

Übersicht über die Niederlassungsformen.

Rechtsform Einzelpraxis	Kapital- ausstattung	Registereintrag	Haftung
Freiberufler*in	Kein Mindest- kapital	Nein	Inhaber*in haftet mit Geschäfts- und Privatvermögen unbeschränkt.

Praxisgemeinschaft = Zusammenschluss von mindestens zwei Einzelpraxen als reine Kostengemeinschaft für Infrastruktur (Raum, Personal, Einrichtung etc.) in gemeinsam genutzten Räumen

Jede in die Praxisge- meinschaft integrierte Einzelpraxis wird für sich geführt; u. U. auch Ge- sellschaft bürgerlichen Rechts (GbR) möglich.	Kein Mindest- kapital	Nein	Inhaber*in jeder inte- grierten Einzelpraxis haftet mit dem eigenen Geschäfts- und Privat- vermögen unbeschränkt für den eigenen Praxis- bereich (im Fall einer GbR s. u.). ¹
--	-----------------------------	------	---

Gemeinschaftspraxis (Berufsausübungsgemeinschaft)

Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR)	Kein Mindest- kapital	Nein	Gesellschafter*innen haften mit Geschäfts- und Privatvermögen unbeschränkt.
Partnerschafts- gesellschaft	Kein Mindest- kapital	Eintrag ins Partnerschafts- register	Partner*innen haften mit Geschäfts- und Privat- vermögen. Bei berufli- chen Fehlern Haftung nur der verursachenden Partners (neben der Gesellschaft). Höchstbe- tragliche Beschränkung der Haftung u. U. mög- lich.

Rechtsform	Kapitalausstattung	Registereintrag	Haftung
Medizinisches Versorgungszentrum (MVZ)			
Partnerschaftsgesellschaft	Kein Mindestkapital	Eintrag ins Partnerschaftsregister	Partner*innen haften mit Geschäfts- und Privatvermögen. Bei beruflichen Fehlern Haftung nur des Verursachenden (neben der Gesellschaft). Höchstbetragliche Beschränkung der Haftung u. U. möglich.
Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR)	Kein Mindestkapital	Nein	Gesellschafter*innen haften mit Geschäfts- und Privatvermögen unbeschränkt.
Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH)	Mindestens 25.000 Euro Stammkapital	Eintrag ins Handelsregister	Gesellschaft (das MVZ) haftet; in der Regel keine persönliche Haftung der Gesellschafter*innen.

Rechtsform Einzelpraxis	Geschäftsführung und Vertretung ²	Status der Ärzt*innen	Gewinnbeteiligung
Freiberufler*in	Inhaber*in	Freiberufler*innen, angestellte Ärzt*innen möglich	Inhaber*in erhält kompletten Gewinn.

Praxisgemeinschaft = Zusammenschluss von mindestens zwei Einzelpraxen als reine Kostengemeinschaft für Infrastruktur (Raum, Personal, Einrichtung etc.) in gemeinsam genutzten Räumen

Jede in die Praxisgemeinschaft integrierte Einzelpraxis wird für sich geführt; u. U. auch Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR) möglich.	Inhaber*innen verantworten die eigene Praxis	Freiberufler*innen, angestellte Ärzt*innen für jede integrierte Einzelpraxis möglich.	Alle Inhaber*innen erhalten den Gewinn aus der eigenen Einzelpraxis. Eine Gewinnbeteiligung innerhalb der Praxisgemeinschaft erfolgt nicht, da diese eine reine Kostengemeinschaft ist.
---	--	---	---

²Soweit im Gesellschaftsvertrag nicht anders geregelt.

Rechtsform	Geschäftsführung und Vertretung ²	Status der Ärzt*innen	Gewinnbeteiligung
Gemeinschaftspraxis (Berufsausübungsgemeinschaft)			
Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR)	Alle Gesellschafter*innen sind gemeinschaftlich zur Geschäftsführung berechtigt und verpflichtet.	Mindestens zwei Freiberufler*innen, angestellte Ärzt*innen möglich	Z. B. nach: Gesellschaftsanteilen, Köpfen, Leistungen (z. B. Umsatz) oder Mischformen. Die Festlegung sollte im Gesellschaftsvertrag erfolgen.
Partnerschaftsgesellschaft	Alle Partner*innen sind einzeln zur Geschäftsführung und Vertretung berechtigt und verpflichtet. (Neben dem Geschäftsführer ist ein ärztlicher Leiter zwingende Voraussetzung.)	Mindestens zwei Freiberufler*innen, angestellte Ärzt*innen möglich	Z. B. nach: Gesellschaftsanteilen, Köpfen, Leistungen (z. B. Umsatz) oder Mischformen. Die Festlegung sollte im Gesellschaftsvertrag erfolgen.
Medizinisches Versorgungszentrum (MVZ)			
Partnerschaftsgesellschaft	Alle Partner*innen sind einzeln zur Geschäftsführung und Vertretung berechtigt und verpflichtet. (Neben dem Geschäftsführer ist ein ärztlicher Leiter zwingende Voraussetzung.)	Mindestens zwei Freiberufler*innen, angestellte Ärzt*innen möglich	Z. B. nach: Gesellschaftsanteilen, Köpfen, Leistungen (z. B. Umsatz) oder Mischformen. Die Festlegung sollte im Gesellschaftsvertrag erfolgen.
Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR)	Alle Gesellschafter*innen sind gemeinschaftlich zur Geschäftsführung berechtigt und verpflichtet. (Neben dem Geschäftsführer ist ein ärztlicher Leiter zwingende Voraussetzung.)	Freiberufler*innen oder angestellte Ärzt*innen	Z. B. nach: Gesellschaftsanteilen, Köpfen, Leistungen (z. B. Umsatz) oder Mischformen. Die Festlegung sollte im Gesellschaftsvertrag erfolgen.
Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH)	Die GmbH muss eine*n oder mehrere Geschäftsführer*innen haben. Dies können Gesellschafter*innen oder andere Personen sein. (Neben dem Geschäftsführer ist ein ärztlicher Leiter zwingende Voraussetzung.)	Angestellte	In der Regel Verteilung auf die Gesellschafter*innen nach der Höhe der Geschäftsanteile.

²Soweit im Gesellschaftsvertrag nicht anders geregelt.

Planung.

Schaffen Sie sich eine gute Startposition für die Selbstständigkeit.

Machen Sie sich Gedanken über Markt- und Standortanalyse, Finanzierung, Personalplanung und Rentabilität. Denn wer gut informiert ist, kann bessere Entscheidungen treffen.



Überblick Checklisten.

Checkliste 3: Vorhabensbeschreibung.

Ohne konkretes Konzept haben Sie weder für sich selbst die notwendige Entscheidungsbasis noch können Sie Berater*innen, Eigen- und Fremdkapitalgeber*innen überzeugen.

Checkliste 4: Markt- und Standortanalyse.

Um das eigene Vorhaben dahingehend zu prüfen, wo, wann, unter welchen Bedingungen gestartet werden soll, ist eine umfassende Umfeldanalyse erforderlich.

Checkliste 5: Künftiger privater Finanzbedarf.

Verschaffen Sie sich einen Überblick darüber, wie hoch Ihre künftigen Mindesteinnahmen sein müssen, damit Sie auch als Selbstständige*r Ihre Ausgaben und privaten Vorsorgemaßnahmen decken können.

Checkliste 6: Personalplanung.

Ein qualifiziertes und motiviertes Praxispersonal ist ein wichtiger Erfolgsfaktor. In der Finanzplanung stellt Ihr Personal einen großen Fixkostenanteil dar und hat für die Überlebensfähigkeit und das Wachstum Ihrer Praxis große Bedeutung. Damit stellt sich die Frage, welche personellen Verpflichtungen Sie konkret eingehen wollen und wie Sie Gestaltungsspielräume nutzen können.

Checkliste 7: Berechnung des Startkapitals.

Ermitteln Sie, wie hoch der Kapital- bzw. Finanzierungsbedarf ist, um Ihr Vorhaben zu realisieren. Achten Sie darauf, die für Sie passenden Wertansätze zu ermitteln und genügend Reserven einzuplanen. Denn die Startphase kann sich länger hinziehen, als Sie annehmen – oder es ergeben sich nachträglich nicht vermeidbare Kostensteigerungen.

Liquiditätsprobleme lassen sich durch sorgfältige Planung vermeiden. So können Sie Risikofaktoren wie Verzögerungen bei KV-/KZV-Zahlungen rechtzeitig begegnen und gegensteuern, z. B. mit der Deutsche Bank BusinessKreditlinie.

Checkliste 8: Ermittlung der Finanzierungsquellen.

Grundsätzlich lassen sich zwei Quellen zur Finanzierung unterscheiden: Eigenmittel und Fremdmittel. Ein angemessener Eigenmittelanteil stellt für Sie einen überlebenswichtigen Risikopuffer dar – je höher, desto besser–, und dies erspart Ihnen Zinskosten. Aber auch ohne Eigenkapital ist die Realisierung eines Erfolg versprechenden Konzepts möglich.

Ihr persönlicher Heilberufe Betreuer oder Ihre persönliche Heilberufe Betreuerin bei der Deutschen Bank informiert Sie gern über die Details und die Voraussetzungen für verschiedene Finanzierungsbausteine.

Checkliste 9: Rentabilitätsplan – 3-Jahres-Planung.

Der Rentabilitätsplan – oft auch als Gewinn-und-Verlust-Vorschau bzw. Ertragsvorschau bezeichnet – ist erforderlich, um festzustellen, ob Sie am Ende eines bestimmten Zeitraums einen Überschuss oder ein Defizit erwirtschaftet haben. Im Rentabilitätsplan werden Privatentnahmen nicht ausgewiesen, stattdessen wird der Lebensunterhalt aus dem Jahresüberschuss bestritten.

Checkliste 10: Vorbereitung auf Ihr Finanzierungsgespräch.

Als Ihr Finanzierungspartner haben wir den Anspruch, Ihnen professionelle Finanzierungslösungen anzubieten. Diese Checkliste gibt Ihnen einen Überblick darüber, welche Unterlagen Sie zur Vorbereitung auf Ihr persönliches Finanzierungsgespräch benötigen. Denn je umfassender Ihre Unterlagen sind, desto eher können wir mit Ihnen zusammen eine Kreditentscheidung treffen.

Checkliste 3: Vorhabensbeschreibung.

<p>Leistungsspektrum/Spezialisierung (ggf. auch im Vergleich zu der die Praxis abgebenden Person)</p>	
<p>Bekanntheits- bzw. Verbreitungsgrad Ihres Leistungsspektrums</p>	
<p>Unterschiede/Stärken verglichen mit vorhandenen Wettbewerbsangeboten</p>	
<p>Preis-Leistungs-Verhältnis mit Blick auf den Wettbewerb (z. B. IGeL oder ggf. Prophylaxe)</p>	

<p>Gründe für die Existenzgründung</p>	
<p>Gründe für die Form der Niederlassung (siehe auch Checkliste: Formen der Selbstständigkeit und Übersicht über die Niederlassungsformen)</p>	
<p>Persönliche/sachliche Voraussetzungen, die für den Start erfüllt sein müssen (familiäres Umfeld; Ausbildungs-/Arbeitsplatz des Ehepartners/der Ehepartnerin)</p>	
<p>Zeitplan bis zum Start (z. B. Lieferfristen für Geräte u.Ä.; Zulassungen; Genehmigungen; Bauzeiten; vertragliche Fristen; Finanzierungszusage; Bankgespräche; Termin der Praxiseröffnung; Kaufvertrag; Mietvertrag)</p>	

Checkliste 4: Markt- und Standortanalyse.

<p>Künftige Praxisanschrift</p>	
<p>Patientenkreis/Marktgröße (Anzahl der potenziellen Patient*innen und deren Struktur, z. B. privat versicherte, gesetzlich versicherte, einkommensstarke; Einzugsgebiet)</p>	
<p>Prognose des relevanten Markts¹ für die nächsten fünf Jahre (möglichst lange Zukunftsperiode anstreben, auch wenn Prognosesicherheit darunter leidet; Umfeldanalyse)</p>	
<p>Wettbewerber (Name, Sitz, Geschlecht, Alter, Öffnungszeiten, Parkplätze, Infrastruktur, Praxisausstattung)</p>	
<p>Stärken im Vergleich zum Wettbewerb (z. B. Qualität; Service; Empfehlungen; Kooperationen; Netzwerke)</p>	

¹ Dieses Feld betrifft den sogenannten relevanten Markt und seine Kaufkraft/Nachfrage. Der relevante Markt kann in Abhängigkeit vom jeweiligen Vorhaben nach den unterschiedlichsten Kriterien abgegrenzt werden, etwa

- räumlich: z. B. einzelne Häuserblocks, Straßen, Stadtteile, Gemeinden
- dienstleistungsbezogen: z. B. Leistungspalette
- zeitlich: gesetzliche Beschränkungen

<p>Schwächen im Vergleich zum Wettbewerb</p>	
<p>Anforderungen an die Infrastruktur Ihres Wunschstandorts (ggf. bereits getroffene Wahl [z. B. Verkehrsanbindung; prominente Lage; Fußläufigkeit; Park- und Stellplätze; Stockwerk der Praxis; Aufzug vorhanden; Energieversorgung; städtebauliche Planungen; Miet- und Pacht-niveau; steuerliche Aspekte; Expansionsmöglichkeit])</p>	
<p>Personal (ausreichende Anzahl / fachliche Eignung im Einzugsgebiet vorhanden; Lohn- / Gehaltsniveau)</p>	
<p>Sach- und Personalkosten (z. B. Kosten für Miete, Pacht und Löhne/ Gehälter – hier: etwaige Unterschiede Innenstadt, Randlage, Umland)</p>	
<p>Praxisimmobilie / -räume (prüfen, ob die geplante Praxisimmobilie gewerblich genutzt werden kann; Miet-räume / Kauf; berufsrechtliche Anforderungen erfüllt; statische Voraussetzungen: Praxisräume barrierefrei)</p>	

Checkliste 5: Künftiger privater Finanzbedarf.

Beispielrechnung Ausgaben (privat)	Ihr Bedarf (EUR/Monat)
Lebensunterhalt ¹	
+ Miete beziehungsweise Erhaltungsaufwendungen und Nebenkosten (Umlagen, Heizung etc.)	
+ Bestehende Baufinanzierungsraten (einschließlich Lebensversicherungsprämie als Tilgungsersatz)	
+ Sonstige private Ratenverpflichtungen	
+ Tilgung Praxisdarlehen (zu übertragen in Checkliste 9)	
+ Kfz-Kosten und -Versicherungen (einschließlich Leasingraten) ²	
+ (Private) Kranken- und Sachversicherungen ³	
+ Beiträge zum Versorgungswerk	
+ Private Altersvorsorge, Rentenversicherung ⁴ , Lebensversicherung	
+ Vertraglich festgelegte Spar- und Bausparverträge	
+ Sonstige Verpflichtungen (z. B. Unterhalt)	
+ Reserven	
= Gesamtausgaben (zu bestreiten aus dem Jahresüberschuss, der sich aus Checkliste 9, siehe unter „Liquidität aus Praxis“, ergibt)	pro Monat
= × 12 Monate ⁵	pro Jahr
+ Einkommensteuer ⁶ (zu übertragen in Checkliste 11)	

Anmerkung: Bei allen Werten handelt es sich um Orientierungswerte.

¹ 15.000 EUR/Jahr, das heißt 1.250 EUR/Monat (3-Personen-Haushalt, ohne Verdienst des Ehepartners).

² Kfz-Kosten evtl. künftig entfallend bzw. erheblich niedriger, da – teilweise – geschäftliche Nutzung.

³ Einschließlich evtl. bisheriger Arbeitgeberanteile.

⁴ Wie unter 3, einschließlich evtl. bisheriger Arbeitgeberanteile sowie Pflegeversicherung.

⁵ Die Verzinsung Ihres eingesetzten Kapitals und Ihr Unternehmerrisiko müssen zusätzlich erwirtschaftet werden, ebenso der monatliche Tilgungsanteil Ihrer aufgenommenen Praxis-kredite.

⁶ Fragen Sie dazu bei Bedarf Ihre*n Steuerberater*in.

Checkliste 6: Personalplanung.

Folgende Aspekte sind zu beachten:	
Tätigkeiten, die anfallen (komplette Beschreibung der Arbeiten, die in der Praxis bewältigt werden müssen)	Kenntnisse/Fähigkeiten, die dazu notwendig sind

- Anmeldung bei den Sozialversicherungsträgern organisieren
- Zuständigkeiten der Berufsgenossenschaft klären
- Ermittlung der tarifvertraglichen Regelungen, die zu beachten sind (z. B. Kündigung, Urlaub, Mutterschutz)

Anzahl und Namen der Mitarbeitenden, Qualifikationen, Voll-/Teilzeitkräfte
(bei Bedarf Alternativen für unterschiedliche Beschäftigungslagen durchrechnen)

Personalkosten inklusive Zusatzkosten
(in Abhängigkeit von nebenstehenden Alternativen kalkulieren)

Checkliste 7: Berechnung des Startkapitals.

Lang-/mittelfristiger Kapitalbedarf	Betrag (TEUR)
Grundstücke/ Gebäude (inklusive Nebenkosten)	
Umbaumaßnahmen	
Medizinische, technische Geräte etc.	
Praxiseinrichtung	
Kraftfahrzeug(e)	
Praxisnotwendiges erstes Materiallager	
Praxiskaufpreis	
Gründungskosten (z. B. Anmeldungen/ Genehmigungen: Registereintragung, Notar-, Beratungskosten)	
Kapitalbeschaffungskosten	
Personalbeschaffungskosten	
Mietkaution	
Planreserve (z. B. für Unvorhergesehenes bzw. als Reserve für Folgeinvestitionen; absoluter Betrag oder als Prozentsatz der übrigen Positionen)	
Summe lang-/mittelfristiger Kapitalbedarf	
+ Summe kurzfristiger Kapitalbedarf	
= Gesamtsumme Kapitalbedarf	

Checkliste 8: Ermittlung der Finanzierungsquellen.

Eigenmittel	Betrag (TEUR)
Ersparnisse (vorhandene Spareinlagen, Festgelder etc.)	
Kapitalanlagen, die bis zum Start verfügbar sind (Sparbriefe, Wertpapiere etc.)	
Vorgezogene Übertragungen wegen künftiger Erbensprüche (z. B. Schenkungen)	
Sachmittel (Immobilien, Kfz etc.)	
Eigenmittel von Partner*innen oder Teilhaber*innen	
= Summe Eigenmittel	
Fremdmittel	Betrag (TEUR)
Verwandtendarlehen	
Öffentliche Förderprogramme (z. B. staatlich zinssubventionierte, langfristige Darlehen, die über die Deutsche Bank zugänglich gemacht werden)	
Lang- / mittelfristige Investitionskredite der Deutschen Bank	
Leasing	
Kontokorrentkredite (in der Regel als Rahmen zur Abdeckung des kurzfristigen Finanzbedarfs; Betriebsmittelfinanzierung der Deutschen Bank)	
Avalkredite	
= Summe Fremdmittel	
= Summe Eigen- und Fremdmittel	

Checkliste 9: Rentabilitätsplan – 3-Jahres-Planung.

Lang-/mittelfristiger Kapitalbedarf	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr
Fallzahlen GKV			
Fallzahlen PKV			
Betriebseinnahmen			
+ GKV-Umsatz			
+ PKV-Umsatz			
+ Sonstige Einnahmen			
+ Außerordentliche Einnahmen			
+ Privateinlagen/-anteile			
= Summe der Betriebseinnahmen			
Betriebsausgaben			
+ Praxisbedarf			
+ Laborbedarf			
+ Fremdlabor			
+ Personalkosten			
+ Raumkosten			
+ Steuern/Versicherungen/Beiträge			
+ Kfz-Kosten			
+ Werbe- und Reisekosten			
+ Geräte-/Einrichtungskosten			
+ Geringwertige Wirtschaftsgüter			
+ Verschiedene Kosten			
+ Finanzierungskosten			
+ Abschreibungen			
= Summe der Betriebsausgaben			
Gewinn			
Verfügbare Mittel			
Gewinn			
+ Abschreibung			
./. Privateinlagen/-anteile			
= Liquidität aus Praxis			
Privateinnahmen	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr
Verdienst Ehepartner*in			
+ Unterhalt			
+ Kindergeld			
+ Mieteinnahmen			
+ Zinseinnahmen			
+ Renten			
+ Sonstige Einnahmen			
= Summe der Privateinnahmen			

Privatausgaben	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr
Lebensunterhalt			
Wohnen			
+ Miete			
+ Nebenkosten/Strom			
+ bei Eigenheim (2,50 Euro pro m ² Wohnfläche)			
Kfz-Kosten			
+ Benzin, Reparaturen, Reifen			
+ Leasingraten			
+ Kfz-Versicherungen, -steuer			
Versicherungen			
+ Lebensversicherung(en)			
+ Rentenversicherung(en)			
+ Unfallversicherung(en)			
+ Ärzteversorgung			
+ Krankenversicherung(en)			
+ Sachversicherungen			
Sparverträge			
+ Bausparvertrag			
+ Ratensparvertrag			
Verbindlichkeiten			
+ Baufinanzierungsraten			
+ Sonstige Darlehensraten			
Verpflichtungen			
+ Unterhalt			
Sonstiges			
+ Urlaub			
+ Hobbys			
+ Steuern			
= Summe der Privatausgaben			

Übersicht	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr
Liquidität aus Praxis			
+ Privateinnahmen			
./. Privatausgaben			
= Gesamtliquidität			

Checkliste 10: Vorbereitung auf Ihr Finanzierungsgespräch.

Persönliche Unterlagen	<ul style="list-style-type: none">— Unterschriebener Lebenslauf— Promotionsurkunde— Approbationsurkunde— Zeugnisse— Kopie des Personalausweises (Vorder- und Rückseite)
Unterlagen zum Vorhaben	<ul style="list-style-type: none">— Vorhabensbeschreibung/Planzahlen— Investitionskostenaufstellung— Kaufvertrag (bzw. Entwurf des Kaufvertrags)— Ggf. Gesellschaftervertrag— Mietvertrag
Bonitätsunterlagen	<ul style="list-style-type: none">— Letzte drei Gehaltsabrechnungen— Steuerbescheid/-erklärung— Selbstauskunft zu Vermögen und Verbindlichkeiten mit Nachweis— Gewinnermittlung der letzten drei Jahre— Aktuelle betriebswirtschaftliche Auswertung mit Summen-/Saldenliste— KV-/KZV-Abrechnung— Immobilienaufstellung

Umsetzung.

Ihre Aufgaben als Unternehmer*in.

Werbung, Steuern, Versicherungen, Formalitäten – es gibt vieles, an das Sie jetzt denken müssen. Wir helfen Ihnen dabei, das Wesentliche im Blick zu behalten.



Überblick Checklisten.

Checkliste 11: Steuern.

Die Checkliste gibt Ihnen einen ersten Überblick über die wichtigsten Steuerarten zur groben Kalkulation der zu erwartenden Steuerlast sowie der liquiditätsmäßigen Abflüsse. Bei der Abschätzung der Einzelwerte sollten Sie sich unbedingt von einer Steuerberaterin oder einem Steuerberater unterstützen lassen. Durch den Vergleich Ihrer betriebswirtschaftlichen Planungswerte mit ähnlichen Erfahrungswerten ergeben sich für Sie und Ihre Praxis entsprechende Schätzgrößen.

Checkliste 12: Marketing und Werbung.

Marketing und Werbung werden oft als Synonyme behandelt. Tatsächlich ist Marketing der wesentlich weiter gefasste Begriff und auch durchaus für Sie relevant. Unter ihm sind alle Ziele und Maßnahmen einer Praxis zu verstehen, die auf den Markt und auf die Patient*innen ausgerichtet sind.

Information: Versicherungen.

Je systematischer Sie alle in Betracht kommenden Risikoquellen auf ihre maximalen Schäden bzw. finanziellen Belastungen hin durchleuchten, desto besser können Sie Ihre Risiken managen. Die Übersicht soll Ihnen einen ersten Eindruck von der Vielzahl der zu bewertenden Risiken geben. Sie enthält geschäftliche und private Risikofelder, die Sie selbst als Praxisinhaber*in, Ihr Praxisvermögen, Ihren Praxisertrag, Sie und Ihre Familie als Privatpersonen und Ihr Personal betreffen. Wegen der Komplexität dieser Materie empfiehlt sich unbedingt die Einbeziehung von Expert*innen.

Information: Formalitäten.

Bevor Sie Ihr Existenzgründungsvorhaben in die Tat umsetzen können, ist eine Reihe formaler Hürden zu nehmen. Die Übersicht zeigt, wo was durch wen zu erledigen ist.

Checkliste 11: Steuern.

<p>Einkommensteuer (vom Arzt/Zahnarzt als Einzelunternehmer*in oder als Gesellschafter*in einer Personengesellschaft zu entrichtende Steuer nach Maßgabe aller erzielten Einkünfte)</p>	ca.
<p>Lohnsteuer (muss für alle Beschäftigten in Abhängigkeit von der Lohn-/Gehaltssumme von der Arbeit gebenden Person einbehalten und abgeführt werden)</p>	ca.
<p>Körperschaft- und Gewerbesteuer bei Arzt-/Zahnarztpraxen in der Rechtsform einer Kapitalgesellschaft</p>	ca.

Checkliste 12: Marketing und Werbung.

<p>Marketingplan (Planung Ihrer Umsatzziele nach Einnahmegruppen sowie notwendigen Aufwendungen für Ihren Marktauftritt, z. B. Werbung, Kooperationen)</p>	
<p>Differenzierung vom Wettbewerb (Wie wollen Sie sich von der Konkurrenz abheben? Unique Selling Proposition [= einzigartiges Verkaufsangebot], d. h. spezielle Eigenschaft, die größeren Patientennutzen generiert, z. B. durch:</p> <ul style="list-style-type: none">— Ihre Dienst- bzw. Serviceleistung— Ihre Qualität— Ihre Patientennähe— Ihre Schnelligkeit / Flexibilität— Ihre Praxiszeiten)	
<p>Werbekonzept (klare Definition der Angebote nach Zielgruppen; Herausstellung der Werbebotschaft; Reichweite [lokal, überregional]; Festlegung des Werbeetats; adäquate Auswahl der Kommunikationsinstrumente)</p>	
<p>Kommunikationsinstrumente</p> <ul style="list-style-type: none">— PR-Maßnahmen: Öffentlichkeitsarbeit etc.— Veranstaltungen— Anzeigen— Internet (z. B. eigene Website, E-Mails)— Literatur (z. B. Broschüren)	

Versicherungen.

Geschäftliche Risiken	Private Risiken
— Betriebsunterbrechungen (z. B. Energieausfall, Feuer)	— Unfall (private Unfallversicherung)
— Geräteausfall	— Todesfall (Risiko-/Kapitallebens- versicherung)
— Cyberangriffe/IT-Sicherheit	— Absicherung mitarbeitender Ehepartner*innen (vertragliches Arbeitsverhältnis; gesetzliche Rentenversicherung; gesetzliche/freiwillige Kranken- versicherung, Lebensver- sicherung)
— Einbruch/Diebstahl	— Absicherung der Familie
— Feuer, Explosion	— Krankheit (Krankenversicherung, Krankentagegeldversicherung)
— Sturm	— Berufsunfähigkeit (gesetzliche Rentenversicherung, private Berufsunfähigkeitszusatz- rente)
— Wasser	— Altersvorsorge (z. B. Rürup-Rente, Versorgungs- werke)
— Haftpflicht	
— Kraftfahrzeug (Teil-/Vollkasko)	
— Mitarbeiterabsicherung	
— Rechtsschutz	

Formalitäten.

Wo?	Was?	Wer?
Örtlich zuständige Kassenärztliche Vereinigung	Eintragung ins Arztregister	Sie
KV-/KZV-Bezirksstelle	Wenn Planungsbereich gesperrt: Eintrag in die Warteliste zur Erlangung einer Kassenzulassung	Sie
KV-/KZV-Bezirksstelle	Wenn Planungsbereich gesperrt: Bewerbung auf im regionalen Ärzteblatt ausgeschriebene Praxissitze zur Erlangung einer Kassenzulassung	Sie
KV-/KZV-Bezirksstelle	Ggf. Beantragung besonderer Genehmigungen (z. B. für ambulante Operationen, Koloskopien, Schmerztherapien, Ultraschalluntersuchungen)	Sie
Örtlich zuständiger Zulassungsausschuss	Beantragung einer Kassenzulassung (in nicht gesperrtem Gebiet) oder Beantragung der Übertragung einer bestehenden Kassenzulassung (bei Praxisübernahme in gesperrtem Gebiet)	Sie (ggf. zusammen mit der die Praxis abgebenden Person)
Fachlich qualifiziertes Sachverständigeninstitut	Bei Praxisübernahme oder Einstieg in bestehende Praxis: Überprüfung des Praxiswerts	Sie (mithilfe von Sachverständigen)
Rechtsanwaltskanzlei (für Medizin- und Gesellschaftsrecht)	— Praxisübernahmevertrag (bei Einstieg in bestehende Praxis) — Kooperationsvertrag (bei Gründung einer Kooperation)	Sie (über Rechtsanwalt*in)
Vermieter*in	Mietvertrag abschließen oder umschreiben bei Praxisübernahme	Sie und Vermieter*in
Krankenkasse (AOK, Ersatzkassen, IKK)	Anmeldung der Mitarbeitenden (bei Praxisneugründung)	Sie
Berufsfachverband	Anmeldung (freiwillig)	Sie

Rat von Experten.

Unterstützung für Ihr Vorhaben.

Ohne externen Rat sollten Sie keine Praxis gründen.
Erfahren Sie hier, wen Sie zu welchen Fragen und Themen ansprechen können.



Wichtige Ansprechpartner.

Was?	Wo?
Praxisstrategie	<ul style="list-style-type: none"> — Praxisberater*in — Steuerberater*in/Wirtschaftsprüfer*in — Heilberufe Betreuer*in bei der Deutschen Bank — Ggf. Anwaltskanzlei
Praxiswert	Fachlich qualifizierte (öffentlich bestellte und vereidigte) Sachverständige für die Bewertung von Praxen
Zulassung	Örtlich zuständiger Zulassungsausschuss
Honorarabrechnung (GKV)	KV-/KZV-Bezirksstelle
Rechtsform und Verträge	Fachanwaltskanzlei für Medizin- bzw. Gesellschaftsrecht
Steuern	Steuerberater*in/Wirtschaftsprüfer*in
Finanzierung	<ul style="list-style-type: none"> — Heilberufe Betreuer*in bei der Deutschen Bank — Steuerberater*in/Wirtschaftsprüfer*in
Versicherungen	<ul style="list-style-type: none"> — Heilberufe Betreuer*in bei der Deutschen Bank — Berufsgenossenschaften — Versicherungsgesellschaften
Gesundheitspolitik und Interessenvertretung der Fachgruppe	Berufsverband

Wichtige Informationsquellen.

Über den persönlichen Rat von Expert*innen hinaus empfiehlt es sich, bereits im Vorfeld für zentrale Themenbereiche weitergehende Informationen zu beschaffen. Hierzu bieten wir Ihnen im Folgenden entsprechende Tipps und Bezugsquellen.

Kassenärztliche Bundesvereinigung

Herbert-Lewin-Platz 2
10623 Berlin
Telefon +49 30 4005-0
Fax +49 30 4005-1590
E-Mail info@kbv.de
Internet www.kbv.de

(Über die KBV gelangen Sie zu den regionalen KV und Zulassungsausschüssen.)

Kassenzahnärztliche Bundesvereinigung

Universitätsstraße 73
50931 Köln
Telefon +49 221 4001-0
Fax +49 221 4040-35
E-Mail post@kzbv.de
Internet www.kzbv.de

(Über die KZBV gelangen Sie zu den regionalen KZV.)

Bundesärztekammer

Arbeitsgemeinschaft der deutschen Ärztekammern
Herbert-Lewin-Platz 1
10623 Berlin
Telefon +49 30 400456-0
Fax +49 30 400456-388
E-Mail info@baek.de
Internet www.bundesaerztekammer.de

(Über die Bundesärztekammer gelangen Sie zu den regional zuständigen Ärztekammern.)

Bundeszahnärztekammer

Arbeitsgemeinschaft der Deutschen Zahnärztekammern e. V.
Chausseestraße 13
10115 Berlin
Telefon +49 30 40005-0
Fax +49 30 40005-200
E-Mail info@bzaek.de
Internet www.bzaek.de

(Über die Bundeszahnärztekammer gelangen Sie zu den regional zuständigen Zahnärztekammern.)

Berufsgenossenschaft für Gesundheitsdienst und Wohlfahrtspflege (BGW)

Pappelallee 33/35/37
22089 Hamburg
Telefon +49 40 20207-0
Fax +49 40 20207-2495
Internet www.bgw-online.de

Bundesministerium für Gesundheit (BMG)

Friedrichstraße 108
10117 Berlin (Mitte)
Telefon +49 30 18441-0
Fax +49 30 18441-4900
E-Mail poststelle@bmg.bund.de
Internet www.bmg.bund.de

Zentralinstitut für die kassenärztliche Versorgung in der Bundesrepublik Deutsch- land

Herbert-Lewin-Platz 3
10623 Berlin
Telefon +49 30 4005-2450
Fax +49 30 3949-3739
Internet www.zi-berlin.de

Informationen über Fördermöglichkeiten bezüglich Existenzgründung und -aufbau sowie eine allgemeine Beratung erhalten Sie unter: www.beratungsfoerderung.info.

Startangebot.

Von Anfang an eine solide Basis.

Professionell geplant in die Selbstständigkeit mit dem Deutsche Bank Starterpaket:

- Deutsche Bank medFinanzierung
- Deutsche Bank medKonto
- Deutsche Bank InvestitionsCheck
- Deutsche Bank PraxisCheck
- Umfassende Risikoabsicherungsprodukte

Wie Sie die einzelnen Bausteine für Ihre individuelle Situation sowie Ihre geschäftlichen und privaten Herausforderungen nutzen können, zeigt Ihnen Ihr persönlicher db HealthCare Betreuer oder Ihre persönliche db HealthCare Betreuerin. Sprechen Sie uns möglichst früh in Ihrer Planungsphase an.



Die beste Kombination für einen perfekten Start.

Das Deutsche Bank medKonto.

Das medKonto der Deutschen Bank ist auf den Bedarf von Selbstständigen im Gesundheitswesen zugeschnitten und bietet Ihnen nützliche und exklusive Extra-Leistungen inklusive der db HealthCare-News.

- Ohne monatlichen Grundpreis (Kontoführung) für ein Jahr¹, ab dem 2. Jahr 19,90 EUR Grundpreis
- Kreditkarte im Ärztedesign möglich
- Zwei zusätzliche Unterkonten mit reduziertem Grundpreis
- Komfortabler Umzugsservice

Mehr erfahren >

Der Deutsche Bank InvestitionsCheck.

Wir unterstützen Sie dabei, fundierte Entscheidungen für Ihre Praxis zu treffen. Dafür ermitteln wir, zugeschnitten auf Ihr Vorhaben, den Investitions- und Finanzierungsbedarf.

- Vorbereitung von Investitionsentscheidungen
- Amortisationsberechnungen für medizinische Geräte
- Wirtschaftlichkeitsanalyse für verschiedene Gerätetypen

Jetzt Ihre Zukunft planen >

Die Deutsche Bank medFinanzierung.

Das umfassende Branchenwissen Ihrer db HealthCare Betreuer*innen und unsere vielfältigen Finanzierungslösungen ermöglichen Ihnen ein individuelles Finanzierungskonzept. Zusätzlich kann durch die Einbindung von öffentlichen Fördermitteln die Zinsbelastung für Ihre Finanzierung deutlich reduziert werden.

- Ganzheitlich gedachte Lösungen für Selbstständige im medizinisch-ambulantem Bereich
- Profitieren Sie von einer kompetenten und schnellen Finanzierung

Berater*in finden >

Haben Sie Fragen?

 deutsche-bank.de/healthcare

 069 910-10061, 24/7-Service und Beratungscenter (Mo.–Fr.)

 deutsche-bank.de/filialfinder

Soweit in dieser Broschüre von Deutsche Bank die Rede ist, bezieht sich dies auf die Angebote der Deutsche Bank AG, Taunusanlage 12, 60325 Frankfurt am Main.

mig-58030 · 06/23

¹ Die Konditionen des Deutsche Bank medKontos gelten nur für Selbstständige im medizinisch-ambulantem Bereich mit monatlichen Zahlungseingängen aus dieser selbstständiger Tätigkeit. Bei Entfall der regelmäßigen Eingänge gelten die Konditionen des Deutsche Bank Business ClassicKontos gemäß der Broschüre „Geschäftlicher Zahlungsverkehr“.