

Erfolg mit der eigenen Zahnarztpraxis.

Checkliste für Existenzgründer.



Analysieren Sie die Grundvoraussetzungen für Ihre Existenzgründung, stecken Sie betriebswirtschaftliche Rahmenbedingungen ab, planen Sie Ihre Praxisführung konkreter – mit unserer Checkliste behalten Sie den professionellen Überblick. Als Existenzgründer steht Ihnen die apoBank bei jedem Schritt mit kompetenter Beratung zur Seite.

Die Grundvoraussetzungen.

		Ihre Ansprechpartner				persönliche Notizen
		apoBank	KZV	Steuerberater	erledigt	
Gründungsalternativen	Praxisneugründung	●	●	●		
	Übernahme einer bestehenden Einzelpraxis	●	●	●		
	Gründung/Eintritt in eine(r) Praxisgemeinschaft	●	●	●		
	Gründung/Eintritt in eine(r) Berufsausübungsgemeinschaft					
	■ örtlich	●	●	●		
	■ überörtlich	●	●	●		
	Gründung/Eintritt in ein(es) Medizinisches Versorgungszentrum(s) (MVZ)	●	●	●		
	Gründung/Eintritt in eine(r) Teilgemeinschaftspraxis	●	●	●		
	Gründung einer Zweigpraxis	●	●	●		
	Zulassungsvoraussetzung	Zweijährige Vorbereitungszeit		●		
Antrag auf Eintragung in das Zahnarztregister			●			
Antrag auf Zulassung			●			

Erfolg mit der eigenen Zahnarztpraxis.

Checkliste für Existenzgründer.

		Ihre Ansprechpartner			erledigt	persönliche Notizen
		apoBank	KZV	Steuerberater		
Standort und Wettbewerb	Wo möchten Sie Ihre Praxis eröffnen?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>			
	Standortanalysetool „Praxis- und Apothekenbörse“ der apoBank:	<input checked="" type="checkbox"/>				
	<ul style="list-style-type: none"> Anzahl der Zahnärzte in der Umgebung? 	<input checked="" type="checkbox"/>				
	<ul style="list-style-type: none"> Strukturdaten des Einzugsbereichs (soziodemografische Daten)? 	<input checked="" type="checkbox"/>				
	Welche zahnärztlichen Leistungen sind gefragt?		<input checked="" type="checkbox"/>			
	Welche Praxen bieten identische Leistungen?		<input checked="" type="checkbox"/>			
	Welche Leistungen können zusätzliche Nachfrage bringen?		<input checked="" type="checkbox"/>			
Praxisräume	Lage und Beschaffenheit des Hauses					
	Beschaffenheit der Räume					
	Langfristiger Raumbedarf					
	Vertragliche Voraussetzungen (Eigentum, Miete etc.)	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		

Erfolg mit der eigenen Zahnarztpraxis.

Checkliste für Existenzgründer.

Der betriebswirtschaftliche Rahmen.

		Ihre Ansprechpartner			erledigt	persönliche Notizen
		apoBank	KZV	Steuerberater		
Betriebswirtschaftliche Analyse						
	Investitions- und Kostenplanung (INKO)	●				
	Vergleich mit Durchschnittswerten	●	●	●		
	Persönlicher Finanzstatus und Finanzierungsbedarf (Ermittlung der Praxiskosten sowie der Kosten zur Deckung der Privatausgaben)	●				
	Anlaufkosten der Praxis	●				
	Informationen zu innovativen Kooperationsformen	●	●			
Zusätzlich bei Übernahme:						
	Informationen über Praxen zur Übernahme (Markt/Exposé)	●	●			
	Umsatzentwicklung in der Vergangenheit, Erwartungen für die Zukunft	●	●			
	Bewertung von Kostenstruktur, Ergebnissen, Cash-flow	●		●		
Praxisfinanzierung						
	Praxis- und Apothekenbörse der apoBank (Zusammenführung von Nachfragern mit Anbietern von Praxen und Apotheken; auch Unterstützung bei der Suche nach Kooperationspartnern)	●				
	Finanzierungsplan erstellen: <ul style="list-style-type: none"> ■ Übereinstimmung von Investitions- und Finanzierungsplan inkl. Eigenkapitaleinsatz; Tragbarkeit der Finanzierungsbelastung 	●				
Absicherung						
	Versicherungen: <ul style="list-style-type: none"> ■ Absicherung gegen Berufsunfähigkeit und Todesfall, praxisbezogene Versicherungen 	●				

Erfolg mit der eigenen Zahnarztpraxis.

Checkliste für Existenzgründer.

		Ihre Ansprechpartner					persönliche Notizen
		selbst	apoBank	KZV	Steuerberater	erledigt	
Die Praxisführung.							
Praxis-, Personal- und Qualitätsmanagement	Medizinisch-technische Ausstattung			●			
	EDV-Ausstattung (Abrechnung, Zahlungsverkehrprogramme etc.)		●	●			
	Digitale Vernetzung der Praxis	●		●			
	Vertretungsregelungen	●		●			
	Mitarbeiterplanung (wie viele und welche Qualifikationen?)	●					
	Personalfragen bei Praxisübernahme klären	●					
	Internes Qualitätsmanagement	●		●			
	Fort- und Weiterbildungsmaßnahmen	●		●			
Leistungsangebot							
Leistungsangebot	Leistungsübersicht	●					
	Welche besonderen Leistungen biete ich an?	●					
	Was hebt mich von meinen Mitbewerbern ab?	●					
	Kann ich Kooperationen eingehen?	●					
	Verfüge ich über besondere Geräte (z. B. digitales Röntgen, 3D-Druck, CAD/CAM etc.)?	●					
	Wie können Erträge aus nicht-kassenzahnärztlichen Leistungen erzielt werden (z. B. Selbstzahlerleistungen, Gutachten)?	●					
	Erträge aus Einzelverträgen (z. B. Kooperation mit Pflegeheimen)	●					
	Wie halte ich Können und Leistung auf dem neusten Stand?	●					
Marketingaktivitäten							
Marketingaktivitäten	Wie will ich Patienten gewinnen?	●					
	Wie stelle ich sicher, dass meine Patienten sich stets freundlich, aufmerksam und individuell behandelt fühlen?	●					
	Wie erreiche ich, dass meine Patienten wiederkommen und mich aktiv weiterempfehlen?	●					
	Wie stelle ich fest, ob meine Patienten zufrieden sind?	●					
	Wie biete ich private Zusatzleistungen an?	●					
	Wie erfahren Patienten, wenn ich neue Leistungen anbiete?	●					
	Welche anderen Praxen können mir Patienten überweisen?	●					
	Marketing-Konzept erstellen (Praxisgründung, -eröffnung, kontinuierliche Patientengewinnung, -bindung)	●					
	Entwicklung/Erstellung/Beschaffung von Geschäftspapier und Informationsunterlagen	●					