

# Kurzübersicht Niederlassung: Der Weg in die Selbstständigkeit für junge Zahnärztinnen und Zahnärzte



# Liebe Kolleginnen und Kollegen,

junge Zahnärztinnen und Zahnärzte, die darüber nachdenken, sich selbstständig zu machen und in eigener Praxis niederzulassen (entweder in Gestalt der Übernahme einer bestehenden Praxis oder der Gründung einer neuen Praxis), sind mit einer Vielzahl von rechtlichen, wirtschaftlichen und praktischen Fragen konfrontiert.

Die Zahnärztekammer Niedersachsen (ZKN) und ihr Ausschuss beruflicher Nachwuchs, Familie und Praxismanagement helfen niederlassungswilligen jungen Zahnärztinnen und Zahnärzten gerne bei ihrem Weg in die Selbstständigkeit.

Die nachfolgende Kurzübersicht soll der ersten Orientierung zu relevanten Themen und Fragestellungen dienen. Sie erhebt keinen Anspruch auf allumfassende Vollständigkeit. Insbesondere in allen vertragszahnärztlichen Fragestellungen können lediglich Hinweise gegeben werden. Die Zuständigkeit hierfür liegt bei der Kassenzahnärztlichen Vereinigung Niedersachsen (KZVN), Zeißstraße 11, 30519 Hannover, an die für nähere Einzelheiten verwiesen wird.

Ergänzend zur Kurzübersicht stellt die ZKN Ihnen einen am Ende des Dokuments einen Zeitstrahl für die Planung zur Niederlassung zur Verfügung, der ebenso wie die Kurzübersicht mithilfe von Kolleginnen und Kollegen entwickelt wurde, die sich bereits in die Selbstständigkeit begeben haben und dem Ausschuss beruflicher Nachwuchs, Familie und Praxismanagement angehören. Bitte beachten Sie auch die weiterführenden Links.

Bei Rückfragen zur Kurzübersicht und zum Zeitstrahl zur Niederlassung stehen Ihnen die Rechtsabteilung der ZKN sowie die Mitglieder des Ausschusses beruflicher Nachwuchs, Familie und Praxismanagement gerne zur Verfügung.



## Ansprechpersonen

### **Für den Ausschuss beruflicher Nachwuchs, Familie und Praxismanagement**

Dr. Fabian Godek

Dr.med.univ. Dr.med.dent. Julian Diebler

Marua Hawi

### **Für die ZKN-Verwaltung:**

Dr. Patrick Christian Otto (E-Mail: [rechtsabteilung@zkn.de](mailto:rechtsabteilung@zkn.de))

## **I. Grundvoraussetzungen für die Niederlassung**

### **2. Approbation als Zahnarzt oder Zahnärztin**

Grundvoraussetzung für Ihre eigene Praxis ist die zur Ausübung der Zahnheilkunde berechtigende (deutsche) Approbation als Zahnarzt oder Zahnärztin nach dem Zahnheilkundegesetz (ZHG) und der Approbationsordnung für Zahnärzte und Zahnärztinnen (ZApprO). Die bloße Erlaubnis zur vorübergehenden Ausübung der Zahnheilkunde nach § 13 ZHG (Berufserlaubnis) ist nicht ausreichend um eine eigene Praxis zu eröffnen und auf Dauer betreiben zu können, zumal Berufserlaubnisse nach § 13 ZHG von dem hierfür zuständigen Niedersächsischen Zweckverband zur Approbationserteilung (NiZZA) zumeist auf bestimmte Tätigkeiten und Beschäftigungsstellen beschränkt werden.

### **2. Absolvierung der Assistenzzeit für die Kassenzahnärztliche Zulassung**

Es ist empfehlenswert und für eine sachgerechte Praxisführung im Grunde genommen auch notwendig, die zweijährige Assistenzzeit insbesondere mit Blick auf die Kassenzahnärztliche Zulassung bereits vollständig absolviert und abgeschlossen zu haben. In der Assistenzzeit sollten Sie sich zudem das Spektrum der zahnärztlichen Grundlagebehandlungen angeeignet haben, um eine solide praktische Grundausbildung aufzuweisen.

Ohne Kassenzahnärztliche Zulassung kann lediglich eine eigene Privatpraxis betrieben werden, in der Patientinnen und Patienten unter ausschließlicher privater Abrechnung erbrachter Leistungen nach der Gebührenordnung für Zahnärzte (GOZ) und soweit sie anwendbar ist der Gebührenordnung für Ärzte (GOÄ) behandelt werden können. Zwar existieren auch in Niedersachsen rein zahnärztliche Privatpraxen. Gerade am Anfang der Selbstständigkeit dürfte es allerdings schwierig sein, als Praxisinhaber oder Praxisinhaberin die eigene Praxis unter der bloßen Möglichkeit der Abrechnung erbrachter Leistungen nach der GOZ und der GOÄ (auf „Selbstzahlerbasis“ bei GKV-Patienten) wirtschaftlich zu betreiben und einen hinreichend großen Patientenstamm zu generieren.

## **II. Persönliche Grundsatzentscheidungen und Handlungsschritte vor der Niederlassung**

### **1. „Typ Selbstständigkeit“ oder „Typ Anstellung“?**

Die erste Grundsatzentscheidung auf Ihrem Weg in die Existenzgründung ist diejenige, ob Sie selbst eher der „Typ Selbstständigkeit“ oder der „Typ Anstellung“ sind. Beides hat seine Vor- und Nachteile.

Gerade beim Übergang vom Angestelltenverhältnis in die Selbstständigkeit wird sich vieles verändern und die Existenzgründerin oder der Existenzgründer ist zahlreichen neuen Herausforderungen unterworfen, von denen man möglicherweise noch nicht einmal weiß, dass sie existieren.

Gerade um ebenjene meistern zu können, sollten Sie vom „Typ Selbstständigkeit“ sein und die Bereitschaft haben, sich hierauf voll einzulassen. Fühlen Sie sich wiederum eher beim „Typ Anstellung“ wohl und legen mehr Wert auf feste Arbeitszeiten und wenig Risiko, spricht vieles dafür, jedenfalls zunächst im Angestelltenverhältnis tätig zu bleiben.

## **2. Besprechung der geplanten Selbstständigkeit mit der eigenen Familie und dem privaten Umfeld – stehen alle dahinter (und helfen mit)?**

Als Hilfe zur Beantwortung der Frage nach dem „Typ Selbstständigkeit“ oder dem „Typ Anstellung“ können auch die eigene Familie und das private Umfeld dienen. Ebenso ist es wichtig, die eigene Familie aber auch das private Umfeld in Ihre eigene Entscheidungsfindung einzubinden und beide hinter sich zu wissen. Sowohl die Phase bis zur erfolgreichen Niederlassung als auch alle Phasen der beruflichen Tätigkeit in der Niederlassung bis hin zu ihrer Beendigung sind mit besonderen Herausforderungen verbunden, für die der Rückhalt der eigenen Familie und des privaten Umfelds erforderlich ist.

## **3. Ausrichtung der Praxis: allgemein Zahnärztlich oder spezialisiert?**

Ist die Grundsatzentscheidung pro „Typ Selbstständigkeit“ gefallen und stehen auch die eigene Familie und das private Umfeld hinter der Selbstständigkeit, ist zu entscheiden, wie die eigene Praxis ausgerichtet sein soll, entweder allgemein Zahnärztlich oder spezialisiert. Ebenso ist ein Behandlungskonzept festzulegen. Relevant hierfür ist auch eine etwaig bereits bestehende Fachzahnarztausbildung als Fachzahnarzt oder Fach Zahnärztin für Kieferorthopädie oder Oralchirurgie oder aber eine ärztliche und zahnärztliche Approbation mit Weiterbildung zum Facharzt oder Fachärztin für Mund-Kiefer-Gesichtschirurgie (MKG). Ebenso ist bereits an dieser Stelle auf dem Weg zur Niederlassung grundlegend zu ermitteln, ob für die Ausrichtung der Praxis noch Fort- oder Weiterbildungen oder zusätzliche Curricula zu durchlaufen sind. Diese sollten nach Möglichkeit bereits vor Einstieg in den Gründungsprozess abgeschlossen sein, um sich neben weiterhin bestehender Tätigkeit im Angestelltenverhältnis sowie möglicher familiärer Verpflichtungen vollständig auf den Gründungsprozess konzentrieren zu können. Nach erfolgreicher Gründung und Anfangszeit der eigenen Praxis ist dann wieder genügend Zeit und Muße, sich strukturiert fortzubilden.

## **4. Gründungsalternativen: Übernahme einer bestehenden Praxis oder Neugründung?**

Sobald die gewünschte Ausrichtung der Praxis gefunden ist, stellt sich die wesentliche Folgefrage, ob die Übernahme einer bestehenden Praxis oder die Neugründung einer eigenen Praxis angestrebt wird. Hier sind die jeweiligen (individuellen) Vorzüge und Nachteile sorgfältig gegeneinander abzuwägen. Es kann auch eine Kompromisslösung in Betracht kommen, in der etwa der Einstieg als weitere Partnerin oder Partner in eine bestehende Praxis anvisiert wird. Hier stellt sich dann auch bereits die Frage, in welcher Praxisform (Einzelpraxis, BAG, Praxisgemeinschaft, ZMVZ) die Praxis betrieben werden soll, ebenso wie die Frage nach der gewünschten Rechtsform (Einzelpraxis, GbR, PartG, GmbH etc.).

Zur Suche nach der „richtigen“ Praxis gibt es indes verschiedene Möglichkeiten:

- Eigenrecherche und -initiative: Mit Praxisinhaberinnen und Praxisinhabern vor Ort persönlichen Kontakt aufnehmen und nachfragen
- Unterstützung der ZKN in Anspruch nehmen (z. B. örtliche Bezirks- und Kreisstellenvorsitzende anschreiben und dort nachfragen; diese haben häufig einen guten Überblick über die Praxen in ihrer Bezirks- oder Kreisstelle)
- Öffentliche Portale nutzen (auf „seriöse“ Anbieter achten)
- Selbstständige Beraterinnen und Berater kontaktieren
- Auf Dental-Depots zugehen (haben Marktübersicht und speziell ausgebildete Existenzgründungscoaches, Achtung: teilweise hohe Gebühren)

Für die Suche nach der „richtigen“ Praxis sollte ausreichend Zeit eingeplant werden, ggf. sind auch mehrere oder sogar alle der vorstehend skizzierten Möglichkeiten vollständig auszuschöpfen, bis sich die richtige Praxis findet.

### **III. Der Zeitplan der Niederlassung**

Sind die Grundvoraussetzungen für die Niederlassung (Ziffer I) erfüllt und auch alle Grundsatzentscheidungen (Ziffer II) gefallen sowie Handlungsschritte erfolgt, ist der Zeitplan für die Niederlassung festzulegen. Hierbei ist insbesondere klar zu definieren, wann die Selbstständigkeit nach Möglichkeit beginnen soll. Zu beachten ist, dass der gesamte Gründungsprozess erfahrungsgemäß ca. 1 – 1,5 Jahre in Anspruch nimmt, wenngleich dieser in Ausnahmefällen auch (deutlich) schneller erfolgen kann. Der Zeitplan sollte eher großzügiger als zu eng abgesteckt sein, um sich für alle Gründungsschritte die erforderliche Zeit nehmen zu können. Dies kann im Einzelfall durchaus stark variieren. Der Zeitplan verschiebt sich insbesondere dann nach hinten, wenn für die Praxisgründung ein Neubau oder für die Übernahme einer bestehenden Praxis Umbauten und Renovierungen/Sanierungen erforderlich sind.

### **IV. Geeignete (Geschäfts-)Partnerinnen und Partner für die Niederlassung finden**

Ist der Zeitplan der Gründung abgesteckt, sind geeignete Geschäftspartnerinnen und Geschäftspartner zu finden. Auch hier empfiehlt sich die frühzeitige Bildung eines entsprechenden Netzwerkes

(Notwendige) Geschäftspartnerinnen und Geschäftspartner sind insbesondere

- Zahnärztliche Mentorinnen und Mentoren, die bereits den Schritt in die Selbstständigkeit gegangen sind (hier können die Mitglieder des Ausschusses beruflicher Nachwuchs, Familie und Praxismanagement der ZKN gerne angesprochen werden)
- Steuerberaterinnen und Steuerberater
- Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte
- Gründer-/Praxisberaterinnen und -berater (nach Bedarf)
- Architektinnen und Architekten
- Marketingagenturen für den professionellen Auftritt der Praxis (Corporate Design, Corporate Identity, Webseite, Social Media, Google-Einträgen, Jameda etc.)
- Dental-Depots
- Banken (siehe hierzu auch Ziffer IX. Finanzierung)

Je nach individuellen Anforderungen können weitere Geschäftspartnerinnen und Geschäftspartner hinzukommen. Entscheidend ist ein gutes Team für die Gründung und den sich an die Gründung anschließenden laufenden Geschäftsbetrieb zu haben. Auch die Geschäftspartnerinnen und Geschäftspartner müssen sich ggf. untereinander abstimmen, um eine ideale Begleitung des Gründungsprozesses und des laufenden Geschäftsbetriebs sicherzustellen.

Auch die ZKN und die KZVN unterstützen als zahnärztliche Körperschaften den Weg in die Selbstständigkeit mit ihren Fachabteilungen im Rahmen ihres gesetzlichen Auftrags.



## **V. Der Praxisstandort und die Immobiliensuche**

Parallel zur Suche nach geeigneten (Geschäfts-)Partnerinnen und Partnern ist der gewünschte Praxisstandort festzulegen und in die Immobiliensuche einzusteigen. Soll dieser eher im städtischen oder eher im ländlichen Bereich sein? Kann man sich vorstellen, auch an dem Praxissitz privat zu leben? Wie könnten mögliche Kompromisse aussehen? Beim Praxisstandort ist es wichtig einen solchen zu wählen, der nach Möglichkeit nicht vollständig überversorgt, sondern möglicherweise auch unterversorgt ist, um eine hinreichende Anzahl von Patientinnen und Patienten akquirieren und halten zu können. Um die jeweiligen Versorgungsanteile zu ermitteln, ist eine Rücksprache mit der KZBV aber insbesondere auch der KZVN ebenso hilfreich wie die Sicherung der amtlichen Informationen der Landkreise und kreisfreien Städte in Niedersachsen, in denen häufig Bevölkerungsentwicklungen und -prognosen für einzelne Regionen dargestellt sind. Sind der passende Praxisstandort und die gewünschte Immobilie gefunden, sind sodann der Grundriss und das Leistungsspektrum entsprechend zu planen.

## **VI. Aneignung betriebswirtschaftlicher und unternehmerischer Grundlagen**

Wesentlich für die Selbstständigkeit ist die frühzeitige Aneignung betriebswirtschaftlicher und unternehmerischer Grundlagen. Ein frühzeitiger Wissensaufbau, möglichst schon in der Assistenzzeit, hilft, Zusammenhänge zu verstehen. Hierbei wird insbesondere das Fortbildungsprogramm „Fit for Future“ der ZKN und der KZVN empfohlen.

Zu den betriebswirtschaftlichen und unternehmerischen Grundlagen zählen insbesondere

- Besteuerung der Praxis und allgemeine steuerliche Themen
- Rechtsgrundlagen
- Abrechnungswesen
- Buchführung und Dokumentation
- Controlling
- Praxis-/Personalführung

Es ist zu berücksichtigen, dass in der Gründungsphase u.U. hierfür – soweit nicht schon wie unsererseits empfohlen vorher geschehen – noch zusätzliche Kurse belegt werden müssen, die Zeit kosten, welche für den eigentlichen Gründungsprozess dann fehlt.

## **VII. Der Businessplan**

Der Businessplan gehört zum A und O der Niederlassung. Er ist der Fahrplan zur Selbstständigkeit und ebnet den Weg hierfür. Für die Erstellung des Businessplans können ggf. externe Beraterinnen und Berater hinzugezogen werden. Gute Hilfestellungen zum Businessplan finden sich aber auch auf behördlichen Internetseiten.

**Tipp:**

Das Existenzgründungsportal des Bundesministeriums für Wirtschaft und Klimaschutz zur Erstellung des Businessplans nutzen. Hier finden sich auch zahlreiche weitere wertvolle Informationen zu Wesen und Inhalt des Businessplans\*



Im Kontext des Businessplans relevant wird auch die Praxisbewertung, insbesondere die Unterscheidung zwischen dem materiellen und dem immateriellen Wert einer Praxis. Die jeweiligen Bewertungsmethoden sind miteinander zu vergleichen, es bleibt allerdings stets eine Frage von Angebot und Nachfrage, welchen Wert eine Praxis hat und wie sich die Wertentwicklung in nächster Zeit verhält. Gerade bei einer Praxisübernahme ist die Ermittlung des Praxiswerts wesentlich für die Kaufpreisverhandlung mit dem Abgeber oder der Abgeberin.

## **VIII. Die Personalsituation**

Der Erfolg der Praxisgründung oder Praxisübernahme steht und fällt mit dem Personal. Hier ist es sinnvoll, sich so frühzeitig wie möglich einen vollständigen Überblick über die Personalsituation zu verschaffen. Bei einer Praxisübernahme stellt sich die Frage, ob alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter übernommen werden können oder müssen (gesetzliche Vorgaben aus dem Arbeitsrecht beachten!). Je nach Größe und Konzept der Praxis müssen ggf. auch neue Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter eingestellt werden. Aufgrund der angespannten Arbeitsmarktsituation (dem Fachkräftemangel) ist gerade die Neueinstellung von Personal u. U. mit erheblichen Zeitvorläufen verbunden. Um neues Personal sollte sich daher – soweit es für die Praxisgründung oder Praxisübernahme erforderlich ist – so früh wie möglich bemüht werden.

## **IX. Die Finanzierung**

Nachdem die Handlungsschritte I. bis VIII. alle abgearbeitet sind und damit ein hinreichend klares Bild zur geplanten Niederlassung entstanden ist, sollte die Finanzierung abgeklärt werden, um den Weg in Ihre Selbstständigkeit finanziell auf solide Füße zu stellen.

Es bietet sich an, mindestens drei Vergleichsangebote von unterschiedlichen Banken einzuholen, um sich einen hinreichenden Überblick über mögliche Finanzierungspartnerinnen und Finanzierungspartner und Finanzierungsmodelle mit den unterschiedlichen Vorzügen und Nachteilen zu verschaffen.

---

\* weiterführende Links im Anhang



### **Tipp 1**

Auch regionale Banken und Sparkassen in den Blick nehmen. Diese haben häufig ein stärkeres Interesse an liquiden Darlehensnehmerinnen und Darlehensnehmern als die üblichen „Standesbanken“ und „Großbanken“ und bieten teilweise bessere Konditionen an.

### **Tipp 2**

An KfW-Förderung denken und diese in die Finanzierung mit einplanen. Wesentlich hierfür sind die jeweiligen Vertragsbedingungen der KfW, hierzu sollte insbesondere darauf geachtet werden, ob Fördervoraussetzung ist, dass bestimmte Verträge (Übernahmevertrag, Gesellschaftsvertrag etc.) vor Antragstellung für die KfW-Förderung noch nicht unterschrieben wurde. Förderschädliche Handlungsschritte sind zwingend zu vermeiden.

## **X. Versicherungen und Verträge**

Für die eigene Praxis oder auch für den Einstieg als neuer Partner oder neue Partnerin in eine bestehende Praxis sind zahlreiche Versicherungen (Berufshaftpflichtversicherung, Betriebshaftpflichtversicherung, Berufsunfähigkeitsversicherung, Risikolebensversicherung, ggf. Elementarschadensversicherung etc.) und Verträge (Arbeitsverträge mit MA, Gesellschaftsvertrag bei BAG/Praxisgemeinschaft/ZMVZ – hierbei zwingend auf die unterschiedlichen Möglichkeiten der Gewinnverteilung zwischen den Gesellschafterinnen und Gesellschaftern achten –, Mietvertrag für die Praxis etc.) zu beachten und jeweils abzuschließen oder zu übernehmen. Bei Übernahme einer bestehenden Praxis ist zudem ein Praxisübergabevertrag zwischen Abgeber oder Abgeberin und Übernehmer oder Übernehmerin erforderlich, zu welchem anwaltliche Beratung empfohlen wird und in dem insbesondere auf Klauseln wie Wettbewerbsverbote zu achten ist.

## **XI. Bei Übernahme einer Praxis: Übergabeprozess mit dem Abgeber oder der Abgeberin besprechen und klar definieren**

Bei Übernahme einer Praxis ist zwingend auf einen sauberen Übergabeprozess mit dem Abgeber oder der Abgeberin zu achten, der rechtzeitig besprochen werden sollte.

Es gibt hierbei zwei unterschiedliche Gestaltungsmodelle der Übergaben, die sich praktisch bewährt haben und dessen Wahl von den jeweiligen Umständen des Einzelfalls abhängig ist:

» „Warme“ Übergabe: Für eine gewisse Übergangszeit arbeiten Abgeber oder Abgeberin und Übernehmer oder Übernehmerin noch gemeinsam in der Praxis zusammen. Der Ausstieg von Abgeber oder Abgeberin sollte dann bei Bedarf vertraglich festgelegt werden, wenn der rechte Zeitpunkt gekommen ist.

» „Kalte“ Übergabe: An einem zu bestimmenden Stichtag geht die Praxis vollständig in die Hände des Übernehmers oder der Übernehmerin über - ohne gemeinsamen Übergangszeit.



## **XII. Bei Übernahme einer Praxis: bestehende Patientinnen und Patienten informieren**

Bei Übernahme einer Praxis sollten die bestehenden Patientinnen und Patienten über die Praxisübergabe informiert werden. Dies kann und sollte vorzugsweise über ein sogenanntes „Abgeberschreiben“ geschehen, in welcher der Abgeber oder die Abgeberin über sein oder ihr Ausscheiden informiert und mitteilt, wer der Nachfolger oder die Nachfolgerin wird. Hierbei ist indes zwingend auf die Vorgaben zum Patientendatenschutz zu achten.

## **XIII. Eröffnungsfeier, Tag der offenen Tür**

Ist der Prozess in die Selbstständigkeit abgeschlossen, sollte die Praxis im Rahmen einer gesonderten Eröffnungsfeier offiziell „eingeweiht“ werden. Dies bietet sich sowohl bei der Neugründung einer Praxis als auch bei Übernahme einer bestehenden Praxis an.

Ferner ist es sinnvoll, einen Termin zusätzlich zur Eröffnungsfeier für Kolleginnen und Kollegen aus benachbarten, regionalen Praxen anzubieten, in dem diese Ihre neu gegründete Praxis kennenlernen können. Durch einen solchen Termin kann ein guter gegenseitiger Austausch erfolgen und es werden vertrauensvolle Netzwerke für die Zukunft geschmiedet, die insbesondere auch für die Vertretung bei Urlaub oder Krankheit aber auch zum allgemeinen Austausch fachlicher Themen genutzt werden können. Es bietet sich hier auch an, die jeweiligen Bezirks- und Kreisstellenvorsitzenden zu diesem Termin mit einzuladen.

Daneben können neue oder umgebaute Praxisräumlichkeiten für Interessierte an einem Tag der offenen Tür präsentiert werden. Somit fällt es leichter, sich direkt von Anfang an am Ort der Betätigung einen Namen als Zahnarzt oder Zahnärztin zu machen und vor Ort Kontakte und Netzwerke aufzubauen.

Stand: Januar 2022



**Zahnärztekammer  
Niedersachsen**

---

Sie haben noch Fragen? Zögern Sie nicht, uns unter dem Stichwort „Niederlassung“ zu schreiben:

[rechtsabteilung@zkn.de](mailto:rechtsabteilung@zkn.de)

### **Foto-/Grafikhinweise:**

stock.adobe.com/ Antonioguillem

stock.adobe.com/ kuliperko

stock.adobe.com/ lukpedclub

stock.adobe.com/ wissanustock

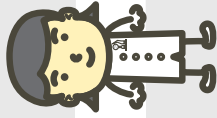
# Der Weg in die Selbstständigkeit

## 6 Monate vorher

- **Unterschrift Darlehensvertrag mit der finanzieren den Bank** (auf Bereitstellungszinsen achten)
- **Versicherungen für die Praxis und den Praxisinhaber oder die Praxisinhaberin abklären und sukzessive abschließen** (Berufshaftpflichtversicherung, Betriebsshaftpflichtversicherung, Berufsunfähigkeitsversicherung, Risikolebensversicherung, ggf. Elementarschadensversicherung etc.)
- **Personalsourcing**

## 18-16 Monate vorher

- **Ausrichtung der Praxis festlegen:** all-gemeinzahnärztlich oder spezialisiert?
- **Gründungsalternativen sondieren und abklären** (Übernahme bestehender Praxis, Neugründung, ggf. auch Einstieg als weitere Partnerin oder Partner in eine bestehende Praxis)



## 16-14 Monate vorher

- **Geeignete (Geschäfts-)Partnerinnen und Partner für die Niederlassung finden** (zahnärztliche Mentorinnen und Mentoren, Steuerberaterinnen und Steuerberater, Rechtsanwältfirmen und Rechtsanwälte etc.)
- **Standortanalyse und Immobiliensuche**
- **Grundrissplanung der Immobilie, erforderliches Leistungsspektrum festlegen**

## 12 Monate vorher

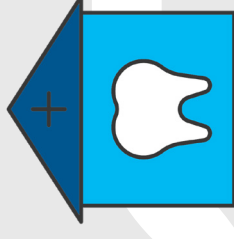
- **Bankberaterinnen und Bankberater kontaktieren** (Kreditverhandlung mit verschiedenen Banken führen, bekomme ich das Geld für die Niederlassung?!); Gespräche bzgl. Bankkredit vor Mietvertragsunterschrift führen und beenden, ggf. Vorvertrag mit der Bank abschließen zur Sicherung der Finanzierung! Andernfalls evtl. keine KfW-Förderung möglich!
- **Grundriss der Praxis zur Vorlage/Vorprüfung an das Gewerbeaufsichtsamt schicken.** AEMP (Anordnung der Aufbereitungsgeräte entsprechend der Medizinprodukte-Betreiberverordnung (MPBetreibV) und der KRINKO-Empfehlung, Kreislauf der Medizinprodukte von unrein zu rein, genügend Fläche zur Aufbereitung, Lagerung Steiltgut nicht im AEMP etc.), Röntgenraum (Bleigleichwert der Wände und der Tür etc.), Arbeitsschutz (z.B. Tageslicht in jedem Arbeitsraum), Brandschutz (Fluchtwege, Öffnungsrichtung der Türen). Abklärung mit Gewerbeaufsichtsamt vor Stellung des Bauantrags zum Neu- oder Umbau der Praxis.
- Betriebsbeschreibung inkl. Leistungsspektrum, Angaben zur Fußbodenbeschaffenheit, Umgang mit Schmutzwäsche, Be- und Entlüftung insbesondere innenliegender Räume, Putzmittel-Raum, Müllentsorgung, an das jeweils zuständige Gesundheitsamt schicken. Abklärung mit dem Gesundheitsamt vor Stellung des Bauantrags zum Neu- oder Umbau der Praxis.

## 8-6 Wochen vorher

- **Eintragung in das Zahnarztregister** bei der KZVN beantragen\*
- **Antrag zur Kassenzulassung** bei der KZVN stellen (Zulassungsausschuss tagt alle 4-8 Wochen); Abgabetermin für die Kassenzulassung beachten\*
- **Röntengeräte bei der ZKN und beim Gewerbeaufsichtsamt anmelden\***

## 10 Monate vorher

- **Mietvertragsunterschrift**
- **Marketing**



## Weiterführende Links:

- » Existenzgründungsportal des Bundesministeriums für Wirtschaft und Klimaschutz: <https://www.existenzgruender.de/DE/Gruendung-vorbereiten/Businessplan/inhalt.html>
- » Eintragung ins Zahnarztregister, weitere Informationen unter: <https://www.kzvn.de/zahnaerzte/zulassung/eintragung-zahnarztregister.html>
- » Informationen zur Kassenzulassung, weitere Informationen unter: <https://www.kzvn.de/zahnaerzte/zulassung/zulassungstermine.html>
- » Röntgenanmeldung, nähere Informationen unter: <https://zkn.de/zkn/zahnaerztliche-stelle/geraetemeldung.html> sowie [https://www.gewerbeaufsicht.niedersachsen.de/startseite/service\\_favoriten/downloads\\_gefahrenschutz/strahlenschutz/strahlenschutz-52106.html](https://www.gewerbeaufsicht.niedersachsen.de/startseite/service_favoriten/downloads_gefahrenschutz/strahlenschutz/strahlenschutz-52106.html)