



Praxis gründen – aber richtig!

Gründliche Vorbereitung
verbessert die Erfolgschancen
von Gerd-Dieter Gudd

Der Schritt in die Selbstständigkeit steht beim Tierärzte-Nachwuchs weiterhin hoch im Kurs. Eine Entscheidung, die gut durchdacht sein sollte, da sich bereits 15.000 Praktiker in Deutschland um die Gunst der Tierbesitzer bemühen. 4.500 Assistenten stehen in den Startlöchern. Doch der Kuchen lässt sich nur ein Mal verteilen. Was sollten Existenzgründer für einen erfolgreichen Start beachten?

Zunächst grundsätzlich: Welches sind meine beruflichen und finanziellen Ziele? Lassen sich diese mit meiner Lebens- und Familienplanung in Einklang bringen? Bin ich ortsgebunden oder flexibel? Wie viel Zeit will ich einsetzen? In der Praxis hat der Arbeitstag oft zehn bis zwölf Stunden – Notdienste nicht eingerechnet. Wer Kinder und Karriere unter einen Hut bringen will, teilt sich eventuell eine Praxis mit Gleichgesinnten.

Ein Praxisunternehmen zu führen bedeutet auch, sich mit Steuern, Finanzen, der Praxisorganisation, Praxismarketing und Personalführung auseinanderzusetzen. Habe ich bereits entsprechende Erfahrungen oder sollte ich mir die Kenntnisse vorher noch aneignen?

Wie beurteile ich meine fachliche Qualifikation und meine praktische Erfahrung? Auf welchem Niveau will ich arbeiten? In vielen Praxen wird heute auf humanmedizinischem Level gearbeitet. Das erfordert eine entsprechende Spezialisierung. Wer sich spezialisiert, hat bessere Chancen im Wettbewerb.

Kleintierpraxis, Pferdepraxis, Nutztierpraxis? Die persönliche Neigung spielt eine große Rolle, jedoch sollte man auch die Marktsituation prüfen. Besteht in der Region ein Bedarf für das eigene Leistungsangebot?

Kleintierpraxis

Der Markt für Kleintierpraxen ist weitgehend abgedeckt, besonders in Großstädten. Eine entsprechende Wettbewerbsanalyse ist also zwingend erforderlich, um die berühmten weißen Flecken auf der Land-

karte zu finden. Es gibt noch lukrative Standorte, keine Frage, wie erfolgreiche Gründungen in jüngster Zeit verdeutlichen.

→ **Investition 50.000 bis 150.000 EUR**

Pferdepraxis

Eine stationäre Pferdepraxis ist mit hohem Investitionsaufwand verbunden. Deshalb starten die meisten Pferdepraktiker mit einer überschaubaren Fahrpraxis. Die Investitionen halten sich in Grenzen, wenn man nicht gleich mit digitalem Röntgen Eindruck schinden will. Groß im Kommen und bei Vet-Mamis besonders beliebt ist die „Sanfte Medizin“ mit Ausrichtung auf Akupunktur, Chiropraxis und Physiotherapie. Mit einem (gebrauchten) Fahrzeug und entsprechender Ausstattung lässt sich die Karriere bereits mit überschaubaren Mitteln starten.

→ **Investition 20.000 bis 100.000 EUR**

Nutztierpraxis

Hier hat der zunehmende Anteil weiblicher Tierärzte bereits zu Nachwuchsproblemen geführt. Aktionen wie „Vets4vieh“ versuchen, Jungveterinäre (m/w) für die Arbeit mit Rindern, Schweinen und Geflügel zu begeistern. Assistenten haben nahezu freie Auswahl an offenen Stellen und können mit einer baldigen Teilhaberschaft rechnen – entsprechendes Engagement und gleiche Wellenlänge vorausgesetzt

→ **Investition 100.000 bis 150.000 EUR**

Neugründen, Einsteigen, Übernehmen

Kleintierpraxen werden überwiegend von einzelnen Inhabern geführt. Da weniger alte Praktiker ausscheiden als junge nach folgen, steigt die Zahl der Praxen spürbar an. Eine neue Niederlassung ist mit einem höheren wirtschaftlichen Risiko verbunden

als eine Übernahme. Wer eine eingeführte Praxis kauft, kann von Anfang an mit einer klaren Umsatz- und Gewinnerwartung rechnen. In der Nutztierpraxis geht der Trend zu Gemeinschaftspraxen. Existenzgründer finden in der Regel als Teilhaber eine sichere Einkommensbasis.

Finanzen, Recht und Steuern

Ob Neugründung oder Kauf: Meistens ist eine Finanzierung erforderlich. Eigenkapital wird von den Banken gerne gesehen. Mehr als 15 % sollte aber aus steuerlichen Gründen nicht in die Praxis investiert werden. Vorhandenes Kapital lässt sich besser für private Investitionen wie zum Beispiel ein Wohneigentum nutzen. Für eine Neugründung verlangt die Bank stets einen Businessplan, bei einer Übernahme reichen die letzten drei Gewinnermittlungen der Praxis. Wer in punkto Kaufpreis auf der sicheren Seite sein will, lässt ein Wertgutachten erstellen. Am besten zieht man hierzu einen Steuerberater und für Vertragsgestaltungen einen Juristen mit Branchenkenntnis zu Rate. Das spart teures Lehrgeld.

Die Existenz absichern

Mit dem Schritt in die Selbstständigkeit stellt sich die Frage, welche Versicherungen die existenziellen Risiken decken. Für die Praxis sind dies: Berufshaftpflicht, Inventar- und Rechtsschutzversicherung. Im persönlichen Bereich: Krankenversicherung, Krankentagegeld, Unfallversicherung, Berufsunfähigkeitsversicherung und Todesfallschutz. Entsprechende Beratung bieten spezialisierte Versicherungsmakler, die Erfahrung mit Tierärzten haben und unabhängig von Gesellschaften beraten.

→ gerd-dieter.gudd@tvd-finanzgruppe.de