

Vorwort

Der Zahnarzt, der sich heute selbstständig macht und – egal in welcher Form – niederlässt, trägt eine große Verantwortung. Wenn auch viele Zahnärzte diesen Beruf primär aus medizinischen Gründen gewählt haben, so stellt eine Zahnarztpraxis doch auch ein Unternehmen dar, das in seiner Leistungserbringung und Form speziell ist. Dieses Buch liefert Ihnen praktisch erprobte Hilfen und Lösungen im Vorfeld der Gründung oder Übernahme einer Zahnarztpraxis, unabhängig von der gewählten Kooperationsform. Es kann sowohl in einem Stück gelesen wie aber auch als Nachschlagewerk genutzt werden.

- In Kapitel 1 geht es schwerpunktmäßig um die Persönlichkeit des Zahnarztes als selbstständiger Unternehmer in der Gründungsphase.
- Kapitel 2 widmet sich der Entscheidungsfindung zwischen den Möglichkeiten Neugründung oder Übernahme.
- Kapitel 3 befasst sich mit der Selbstständigkeit in einer Kooperationsform und den dafür erforderlichen Strukturen.
- Wie finanziere ich richtig? Was muss ich umsetzen, um meine Schulden begleichen und trotzdem sorgenfrei leben zu können? Antworten darauf finden Sie in Kapitel 4.
- Kapitel 5 stellt den großen Bereich Verhandlungen und Stressmanagement in den Mittelpunkt und gibt Praxistipps, wie Sie die Balance bewahren können.
- Praxismarketing ist in Kapitel 6 im Fokus. Das neue Verhältnis Arzt–Patient verlangt eine moderne Kommunikationspolitik.
- Meinungen von erfolgreichen Zahnärzten und Experten aus der Dentalbranche runden das Bild in Kapitel 7 ab.
- Zum Abschluss macht Sie ein Glossar mit den wichtigsten betriebswirtschaftlichen Begriffen fit für die Verhandlung.

Das vorliegende Buch ist als Ratgeber gedacht für den Zahnarzt, der sich niederlassen möchte; aber auch für angehende Zahnärzte in eigener Praxis oder im Angestelltenverhältnis, Zahnmedizinstudenten, Ärzte in Ärztehäusern und ambulanten Kliniken, Professoren, Dozenten und Ausbilder zahnmedizinischer Berufe könnte es hilfreich sein.

Und sicher hilft es auch zahntechnischen Labormitarbeitern und -leitern, spezialisierten Steuerberatern, Rechtsanwälten und anderen Partnern, schnell einen Überblick über die Notwendigkeiten der Praxisführung zu erhalten.

Sollte trotzdem keine zufriedenstellende Lösung gefunden werden, die Ihre Ziele erreichbar macht, so haben Sie mit diesem Buch auch einen Beratungsgutschein über 150 € erworben. Mit diesem können Sie mit Tafuro & Team in einem Beratungs- oder Coachinggespräch in Hamburg Ihren zukünftigen Erfolg sicher gestalten.

Wir hoffen, Ihnen mit diesem Buch ein aktives Hilfsmittel an die Hand gegeben zu haben, und freuen uns auf Ihr Feedback.

Francesco Tafuro

Hamburg, im Frühjahr 2014

Übernahme und Gründung einer Zahnarztpraxis
Entscheidungsfindung, Organisation, Kooperationen,
EDV, Finanzen, Recht
Tafuro, F.
2014, XI, 76 S. 12 Abb., Hardcover
ISBN: 978-3-642-29284-2