



„MEHR ALS SCHIEFGEHEN  
KANN ES NICHT“

Worms-Leiselheim – ein etwa vier Kilometer von der Innenstadt entfernter, ländlich geprägter Stadtteil. Hier praktiziert seit über einem Jahr die Zahnärztin **Dr. Jennifer Bitzer** in ihrer eigenen Praxis. Zum 2. Januar 2018 hat sie die Praxisräume von ihrem Vorgänger übernommen. Mit dem Zahnärzteblatt hat sie über diesen Schritt in die Selbstständigkeit und „aufs Land“ gesprochen.

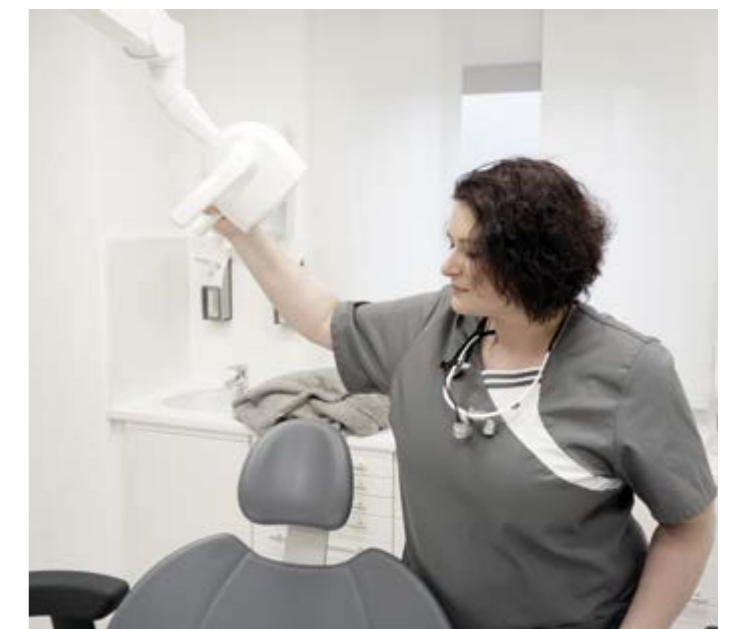
**B**itte bei privat klingeln“ – die Haftnotiz am Klingelschild der Praxis ist für den Interviewtermin gedacht und zeigt: Hier wird gearbeitet und gleichzeitig gewohnt. Das Interview mit Dr. Jennifer Bitzer findet zunächst in ihrer Wohnung statt. Die liegt im 1. Obergeschoss eines Wohn- und Praxishauses in Leiselheim. „Das war vielleicht für viele Interessenten abschreckend, dass mein Vorgänger Praxis- und Wohnräume gleichzeitig abgeben wollte. Für mich war es perfekt.“ Die sympathische Zahnärztin berichtet, wie sie auf die Praxis aufmerksam geworden ist: Über eine ganz altmodische Chiffre-Anzeige in der Zeitschrift *zm*, auf die sie sich mit einer richtigen Bewerbung gemeldet hatte. Da war sie schon mitten drin im Suchprozess und hatte sich diverse Praxen rund um Mainz angeschaut. Dass sie unter den Bewerbern den Zuschlag erhalten hatte, lag wohl auch daran, dass sie vom Vorgänger beides, Praxis und Wohnung, erwerben wollte.

#### HERAUSFORDERUNG „NEUE GERÄTE“

„Ich würde es nicht anders machen und auch wieder hierher gehen“, so urteilt die 40-jährige Zahnärztin – wengleich es im ersten Praxisjahr unerwartete Herausforderungen gab, die gestemmt werden mussten. Dr. Bitzer erzählt: „Drei Monate nach Praxisübernahme ist das passiert, was wahrscheinlich vielen passiert. Die Geräte geben den Geist auf.“ Von zwei Behandlungsstühlen hat einer „die Grätsche gemacht“. Die Gründe dafür seien vielfältig. So könne es daran liegen, dass man eine ganz andere Last als die älteren Kollegen fahre, mit mehr Wasser arbeite und entsprechend mehr Wasserkühlung benötige. Oftmals lassen es die Vorgänger die letzten zwei Jahre auch ein bisschen ruhiger angehen und machen nur noch das Nötigste. „Das muss man menschlich auch verstehen“, so die Erklärung der Zahnärztin. Letztlich hat die neue Behandlungseinheit die Übernahmekosten noch mal ordentlich in die Höhe schnellen lassen. „Denn alleine mit einem neuen Behandlungsstuhl ist es nicht getan“. Neben einer Tiefenbohrung für den neuen Stuhl ging es dann auch um dessen Anschluss an die Versorgung, und das habe „einen Rattenschwanz nach sich gezogen“. Schlussendlich habe die Praxisübernahme zuzüglich der Neuinvestitionen so viel wie eine Neugründung gekostet. Auch

wenn die Bank recht schnell grünes Licht gegeben hatte, fiel Dr. Bitzer diese Entscheidung – drei Monate nach Praxisübernahme und noch ohne jegliche Zahlen vom Steuerberater – nicht so leicht. „Dann habe ich auf meine Freunde gehört, die gesagt haben: ‚Riskiere es, mehr als schiefgehen kann es nicht‘.“

Dr. Bitzer beschreibt die folgenden Monate: „Ich hatte erst mal nur einen Behandlungsstuhl und musste die Praxis trotzdem am Laufen halten. Die Behandlungszeiten wurden erweitert, Prophylaxe auf Mittwoch- und Freitagnachmittag ausgeweitet. Das war ein Kraftakt. Und neben der Praxis die ganze Sache zu organisieren – den Umbau, die Handwerker, die Richtlinien, die man erfüllen muss, die Wasserbehörde, ein neues Röntgengerät und wieder neuer TÜV. Und das so nebenbei.“ Bis letztlich alles fertig war, ist fast nochmal ein halbes Jahr vergangen. Die finanzielle Belastung habe ihr am Anfang Angst gemacht: „Aber wenn man erst den Schritt gewagt hat und es losgeht in der Praxis, dann ist man erst mal wie in einem Hamsterrad.“



## HARMONISCHE ÜBERNAHME

Im Ganzen beschreibt Dr. Bitzer die Praxisübernahme als vorbildhaft. „Das Verhältnis mit dem Vorbesitzer ist sehr gut“, erinnert sich die Zahnärztin. Sicherlich sei man nicht immer einer Meinung gewesen. Aber ihr Vorgänger habe sie nach bestem Wissen und Gewissen unterstützt. „Wir hatten noch nicht einmal einen Rechtsanwalt für den Vertrag. Das Geld haben wir uns gespart“, so Dr. Bitzer. Auch bei den Preisverhandlungen sind beide Seiten kooperativ geblieben und haben auf unnötige Preistreiberei verzichtet. Dank des sehr guten Miteinanders konnte Dr. Bitzer schon 6 Monate vor der tatsächlichen Übergabe die Praxisräume vorbereiten. So bestand für sie die Möglichkeit, die Urlaubszeiten des Vorgängers für den Umbau zu nutzen. Vor Wiedereröffnung der Praxis war diese letztlich nur zwei Wochen über Weihnachten geschlossen. „Ich bin dem Vorgänger und seiner Frau sehr dankbar und pflege bis heute mit den beiden einen freundschaftlichen Kontakt.“

## „SELBSTSTÄNDIG? IMMER WIEDER!“

„Im ersten Jahr war ich von 7 Uhr morgens bis 22 oder 23 Uhr abends mit der Praxis beschäftigt, Samstag und Sonntag auch noch. Da ist privat viel liegen geblieben oder mein Mann hat es erledigt. Manche Freunde haben mich ein Dreivierteljahr nicht zu Gesicht bekommen. Das erste Jahr war echt anstrengend. Aber ich würde es wieder und genauso tun“, bilanziert Dr. Bitzer.

Sie genieße es, eigene Entscheidungen treffen zu können. Als angestellte Zahnärztin hatte sie mit den von den Chefs vorgegebenen Rahmenbedingungen arbeiten müssen – mit dem Material, das in der Praxis vorhanden ist oder mit einem vorgegebenen Labor. Nun sei sie freier in ihrem Tun und „trifft Entscheidungen für und mit den Patienten.“ Auch bei den Mitarbeitern macht sie ihre eigenen Regeln und führt das Team. „Als angestellter Zahnarzt trifft man Entscheidungen im Sinn des Chefs.“

Und last but not least verweist Dr. Bitzer auf die finanziellen Vorteile der Selbstständigkeit: „Ich hätte mir als angestellte Zahnärztin nicht diese Wohnung leisten und abbezahlen

können.“ Die Stellen, wo man als angestellte Zahnärztin gut verdient, seien rar. Oftmals gäbe es kein Festgehalt, sondern man sei umsatzbeteiligt.

*»Und dann gibt es Chefs, die am Ende des Monats nachfragen, warum denn der Umsatz so schlecht ist.«*

Sie müsse natürlich auch wirtschaftlich arbeiten. Aber sie setzt dabei eigene Prioritäten: „Mir ist es wichtig, dass es meinen Mädels und mir gut geht.“

## NEUGRÜNDUNG VERSUS PRAXISÜBERNAHME

„Ein Umbau hat mich nicht abgeschreckt aber ein kompletter Neubau und warten, ob Patienten kommen oder nicht, schon.“ In diesem Zusammenhang berichtet sie von einer Begebenheit zu Weihnachten 2017 – kurz vor Eröffnung. „Da standen im Bestellbuch drei Patienten für Januar drin – da habe ich noch mal Angst bekommen, wie das alles werden



Der neue Sterilisationsraum in der Praxis. In der alten Praxis wurde noch im Zimmer sterilisiert. Das lässt auch der Bestandschutz nicht mehr zu. „Beim Thema Hygiene musste ich was ändern – das war mir klar.“

soll. Am 2.1.2018 war die offizielle Praxiseröffnung mit Freunden und Familie. Ich hatte Häppchen vorbereitet. Wir kamen zu nichts. Die Praxistür ging auf und auf und auf ... und ab diesen Tag bin ich nicht einmal dagewesen und habe auf Patienten gewartet.“ Für Dr. Jennifer Bitzer ist klar, dass die Wege der Patienten zum Altbekannten gehen. Auch wenn der Zahnarzt ein anderer sei, das Team und der Ort bleiben gleich – das dürfe man bei Patienten nicht unterschätzen.

„Bei einer Neugründung hätte ich mich schwer getan mit dem Wo und mit der Akquise neuer Patienten. Da hätte ich mich wahrscheinlich in der Stadt niedergelassen, wo viele Menschen mit hoher Kaufkraft leben.“ In diesem Umfeld, so spekuliert die Zahnärztin, hätte man sicherlich auch „die Ellbogen ausfahren“ müssen. „Das wollte ich einfach nicht.“

In Worms setzt sie auf Kollegialität. Noch bevor sie die Praxis aufgemacht hatte, stellte sie sich bei den umliegenden Zahnärzten vor. Ihr ist ein fairer Umgang wichtig: „Wenn ich einen Kollegen verrete, verweise ich die Patienten stets wieder zurück an ihren Hauszahnarzt.“ Sie erzählt, dass derzeit viele Praxen in Worms geschlossen würden – ohne Nach-

folge. „Ich rate meinen Freunden schon, nach Worms zu kommen“, auch weil sie die Gefahr sehe, dass Fremdinvestoren den Markt für sich entdeckten. „Wenn Unterversorgung da ist, werden Investoren schnell hellhörig. Statt einer investorengetriebenen Großpraxis hätte ich lieber drei, vier neue Kollegen, mit denen man sich gut austauschen und ein gutes Verhältnis bilden kann.“

## WERTVOLLE TIPPS

Fairness sei auch beim „Erbe“ des Vorgängers notwendig. Auch wenn sie im Nachhinein vielleicht manchmal eine andere Therapieentscheidung getroffen hätte, stelle sie dessen bisherige Behandlung dem Patienten gegen-

über nicht infrage. Schließlich träfe man ganz individuelle Entscheidungen und „viele Wege führen nach Rom“. Mitarbeiter und Patienten hatten über lange Jahre Vertrauen zu ihrem Zahnarzt und waren zufrieden und „dann kann nicht plötzlich jemand kommen und sagen, dass alles Quatsch war – wie soll das funktionieren?“

Aber ihr entscheidender Tipp ist, das Gespräch mit anderen Zahnärzten zu suchen, die sich entweder gerade in der gleichen Situation befinden, eine Übernahme hinter sich haben oder auf lange Erfahrung zurückblicken. Dabei hätte sie selbst viele wertvolle Tipps erhalten. „Der Austausch mit Kollegen hat mir am meisten geholfen“, resümiert die sympathische Zahnärztin.



**Dr. med. dent. Jennifer Bitzer  
Zahnärztin**

Gerhart-Hauptmann-Str. 43  
67549 Worms  
Tel. (06241) 74177  
praxis@dr-bitzer.de

## STRATEGISCHE PRAXISNACHFOLGE

„Wie bereite ich mich auf die Praxisabgabe vor? Wie viel ist meine Praxis wert? Wie finde ich einen Nachfolger?“ – diese Fragen beschäftigen viele Zahnärzte, deren aktive Arbeitszeit dem Ende zugeht. Zu diesen The-

men besuchten 130 Teilnehmer Ende 2018 an zwei Terminen das LZK-Praxisseminar „Strategische Praxisnachfolge“. Dabei ging es darum, steuerliche Fragen zu klären, den Ruhestand materiell zu sichern und den be-

vorstehenden Wechsel im Rahmen des Vertragszahnarztrechts optimal zu gestalten. Die interdisziplinär aufgestellten Referenten (v. l. n. r.): Gunnar Fellmann (Depotleitung, Firma Henry Schein Dental), Marco Schneider (Finanzberater), Dr. Wilfried Woop (Präsident LZK Rheinland-Pfalz), Erdmann Schott (KZV Rheinland-Pfalz, nicht im Bild), Dr. Matthias Ermert (Rechtsanwalt und Fachanwalt für Medizinrecht, zugleich Direktor der Versorgungsanstalt bei der LZK Rheinland-Pfalz), und Dr. Andreas Laux (Steuerberater) gaben wertvolle Tipps und standen auch für individuelle Gespräche zur Verfügung.



Nächster Termin:  
**Samstag, 14.09.2019**, von 10-15:30 Uhr  
im Favorite Parkhotel, Mainz