



# Praxisübernahme: Konzept Familienpraxis

## Dr. Hanna Mauritz, Bad Schlema

### Erzähl uns bitte ein bisschen was über dich!

Aufgewachsen bin ich im ländlichen Oberbayern und habe von 2005 bis 2011 Zahnmedizin an der LMU München studiert. Meine Assistenzzeit absolvierte ich in Praxen in und um München. Seit 2019 bin ich Wahlsächsin mit meinem Lebensmittelpunkt am Westrand des Erzgebirges. Ich bin verheiratet und habe 3 Kinder im Alter von 1, 5 und 7 Jahren.

### Wie kam es dazu, dass du dich für die Niederlassung entschieden hast?

In meiner Zeit als Vorbereitungsassistentin und angestellte Zahnärztin habe ich schnell gemerkt, dass die Selbstständigkeit mein berufliches Ziel ist. Aber erst nach dem Umzug in die Region Aue-Bad Schlema waren die Rahmenbedingungen für eine Praxisgründung für meine Familie und mich passend. Die freien Gestaltungsmöglichkeiten hinsichtlich des Praxiskonzeptes, der Behandlungsmöglichkeiten und auch der Praxisausstattung waren für mich die Hauptmotivatoren. Vor allem die Inhalte meines im Jahr 2023 abgeschlossenen Curriculums der Kinder- und Jugendzahnheilkunde hätte ich in meiner letzten Anstellung nicht in meinen Behandlungsalltag integrieren können. Aber auch die an meinen Familienalltag angepasste Zeiteinteilung bei den Praxisöffnungszeiten und der Urlaubsplanung erleichterte es mir, Beruf und Familie vereinbaren zu können. Nicht zuletzt waren es viele Gespräche mit meinem Mann, mit bereits selbstständigen Freunden/-innen und Kollegen/-innen, die mir Lust auf diesen Schritt gemacht haben.



### Was macht die Niederlassung in einer ländlichen Region besonders?

Bad Schlema ist einer von vier Ortsteilen der Stadt Aue-Bad Schlema und liegt im Erzgebirgskreis. Wie in allen ländlichen Gebieten Sachsens gibt es hier eine geringe Praxisdichte und viele praktizierende Kollegen stehen kurz vor dem Ruhestand. Ich kann also davon ausgehen, dass mir die Arbeit nicht ausgehen wird. Das Patientenkontingent habe ich bisher als durchweg sehr angenehm im Umgang, mit guter Zahlungsmoral und großer Treue zu ihrem „Hauszahnarzt“ erlebt.

### Wie verlief dein Weg zur eigenen Praxis?

Die Zeit meiner dritten Schwangerschaft im Jahr 2023 habe ich intensiv genutzt, um eine geeignete Praxis zur Übernahme zu suchen, hauptsächlich über Internetanzeigen und Mund-zu-Mund-Propaganda. Begleitet und unterstützt wurde ich dabei von einem Beratungsunternehmen aus Dresden. Für die Existenzgründungsberatung erhielt ich einen Zuschuss von der Sächsischen Aufbaubank. Im August 2023 nahm ich Kon-

takt mit der Praxisinhaberin in Bad Schlema auf. Die Praxis war quasi Liebe auf den ersten Blick, ich habe mich hier sofort als neue Inhaberin gesehen. Was mich hier überzeugt hat: großzügige Praxisräume (insg. 196 qm) und 4 Behandlungszimmer, volldigitalisiert mit Charly als PVS, die Abgeberin hat kontinuierlich investiert und ein nettes, eingespieltes Praxisteam. Im Januar 2024 unterzeichneten wir den Praxiskaufvertrag mit Übernahme zum 01.10.2024. Da es keinen akuten Investitionsstau in der Praxis gibt, konnte ich mir nicht zwingend notwendige, aber auf meiner „Wunschliste“ stehende Praxisausstattung wie z. B. ein EMS- oder Lachgasgerät leisten, ohne das Kreditvolumen zu sehr in die Höhe zu treiben.

### Wie sieht dein Praxiskonzept aus?

Die Praxis soll als Familienpraxis allen Patientengruppen vom Säugling bis zum hochbetagten Rentner eine qualitativ hochwertige zahnmedizinische Versorgung bieten, wobei der Schwerpunkt auf der Behandlung von Kindern und Jugendlichen sowie der Parodontal-



therapie liegt. Dies erfordert den Aufbau einer sehr guten und regelmäßigen Prophylaxe. Eine GBT-Zertifizierung durch EMS ist geplant. Ein Behandlungsraum soll für die Behandlung von Kindern ausgestattet werden. Ein weiterer Schwerpunkt wird die Förderung und Weiterentwicklung des Teams sein. Ich sehe hier die absolute Notwendigkeit, uns als attraktive Arbeitgebermarke am Markt zu positionieren, um auch in Zukunft ausreichend qualifiziertes Personal rekrutieren zu können. Der „gute Ruf“ ist in der Region besonders wichtig und Bewerbungen kommen oft über persönliche Empfehlungen. Der Erzgebirgskreis bietet über das Netzwerk ErzGesund die Möglichkeit einer Zertifizierung und Verleihung eines „Siegels“ für hervorragende betriebliche Gesundheitsvorsorge, das ich anstrebe.

**Was waren die größten Herausforderungen bei der Übernahme? Welche Schwierigkeiten gab es und wie konnten diese gelöst werden?**

Die größte Herausforderung war eigentlich erst einmal, eine geeignete Praxis zu finden. Viele der angebotenen Praxen in unserer Region waren mir zu klein oder hatten einen zu hohen Kaufpreis bei gleichzeitigem Investitionsstau. Im persönlichen Gespräch mit älteren Kollegen/-innen fiel mir auf, dass viele potenzielle Abgeber/-innen gar nicht aktiv werden, um ihre Praxis zu verkaufen. Ich

habe dann versucht, über verschiedene Wege (z. B. zahntechnische Labore vor Ort, Zahnarztstammtisch, Außendienstmitarbeiterin einer größeren Dentalfirma) Kontakte zu knüpfen. Kurzzeitig habe ich auch über eine Neugründung nachgedacht. Über die Bürgermeisterin meines Heimatortes wurde mir dafür sogar eine finanzielle Unterstützung durch die Gemeinde in Aussicht gestellt. Schließlich wurde ich über eine Online-Datenbank fündig.

**Was würdest Du Kolleginnen, die sich niederlassen möchten, an wertvollen Tipps anhand deiner Erfahrungen mit auf den Weg geben wollen?**

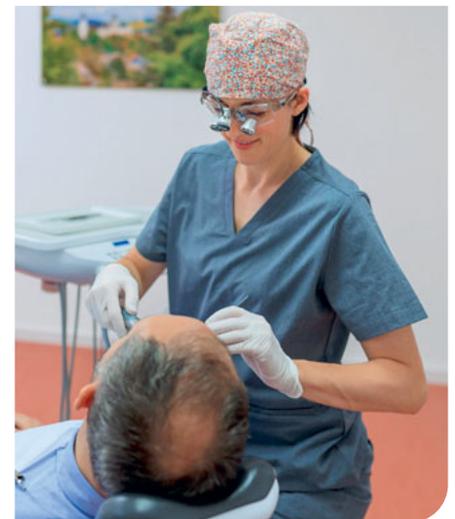
Verträge genau lesen, auch mal ein zweites Angebot einholen und Preise verhandeln. Genau überlegen: Welche Prozesse in der Übernahme und im Praxismanagement kann ich selbst übernehmen und wo brauche ich externe Hilfe und Unterstützung (die dann natürlich auch Geld kostet)?

**Für wen, würdest du sagen, ist eine Landzahnarztpraxis ein richtig gutes Modell?**

Für alle, die sich ein Leben auf dem Land vorstellen können und auch kein Problem damit haben, gelegentlich Patienten/-innen in der Freizeit zu begegnen. Ich schätze hier vor allem die kurzen Wege (ohne Stau), die gut ausgebauten uns flexible Kitabetreuung sowie die schöne Natur des Erzgebirges.

**Hat die Landzahnarztpraxis aus deiner Sicht eine Zukunft?**

Absolut! Sonst hätte ich mich nicht in dieser Form niedergelassen. Der große Vorteil einer Zahnarztpraxis im ländlichen Raum ist die sehr persönliche Beziehung zu „meinen“ Patienten/-innen und die sich daraus ergebende Verbindlichkeit. Ich habe kaum Probleme mit schlechter Zahlungsmoral oder No-shows. Und ich glaube auch, dass viele Mitarbeiter/-innen die familiäre Atmosphäre dieser Praxisform schätzen.



**Dr. Hanna Mauritz**

Zahnarztpraxis am Kurpark  
Bad Schlema  
Markus-Semmler-Straße 68  
08280 Aue-Bad Schlema  
www.zahnarztpraxis schlema.de  
E-Mail: hallo@zahnarztpraxis schlema.de