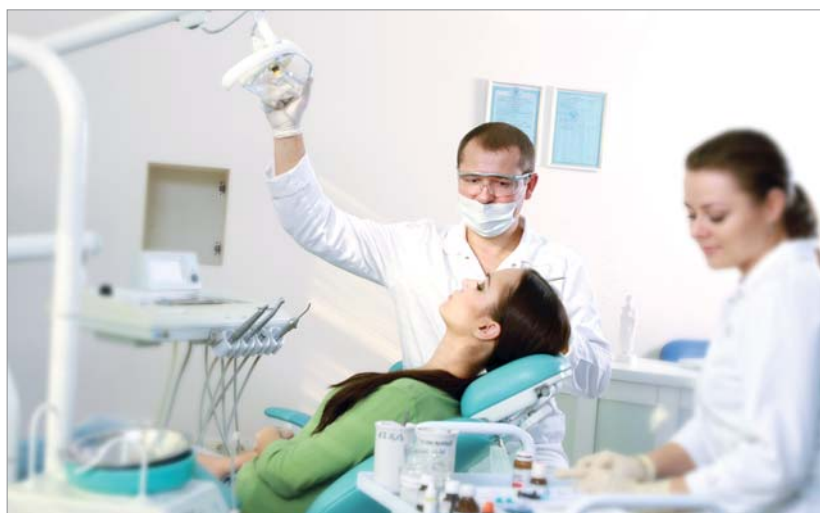


PRAXISGRÜNDER IM VISIER DER STATISTIK



Rund 400.000 Euro für eine Praxisneugründung und mittlerweile knapp über 300.000 Euro für eine Praxisübernahme nehmen junge Zahnärzte im Durchschnitt für die Existenzgründung in die Hand.* Das Institut der Deutschen Zahnärzte (IDZ) analysiert seit 1984 gemeinsam mit der Deutschen Apotheker- und Ärztebank das zahnärztliche Investitionsverhalten und gab im Dezember 2011 die zentralen Ergebnisse für 2010 bekannt.



»» Die Höhe der Investitionen bei einer Niederlassung wird durch die Art der Existenzgründung, das Alter und das Geschlecht des zahnärztlichen Existenzgründers sowie den gewählten Praxisstandort maßgeblich beeinflusst. Prinzipiell kann zwischen drei Arten der Existenzgründung unterschieden werden: Neugründung einer Einzelpraxis, Übernahme einer Einzelpraxis und Niederlassung in Form einer Berufsausübungsgemeinschaft (Gemeinschaftspraxis).

Wie wird gegründet

Im Jahr 2010 wählten 33 Prozent der zahnärztlichen Existenzgründer in den alten Bundesländern die Berufsausübungsgemeinschaft. Verglichen mit den neuen Bundesländern wird die Praxisform in diesen Teilen Deutschlands deutlich seltener präferiert (22 Prozent).

Die klassische Einzelpraxisübernahme wird in den neuen Bundesländern hingegen immer beliebter. 68 Prozent der Praxisgründer entschieden sich 2010 für diesen Weg, was jedoch eine Rückläufigkeit – verglichen mit den Zahlen aus 2009 – bedeutet (81 Prozent). Abhängig von der Region kann das Angebot an abzugebenden Alterspraxen größer sein als die

„Die klassische Einzelpraxisübernahme wird immer beliebter.“

Nachfrage. In den alten Bundesländern ist auch bei diesem Wert wenig Bewegung. Knapp die Hälfte der Zahnärzte übernahm hier zwischen 2007 (47 Prozent) und 2010 (48 Prozent) eine Einzelpraxis. Der wirtschaftliche Vorteil einer Praxisübernahme besteht in der Möglichkeit, Investitionsentscheidungen zeitlich zu strecken und den sich verändernden ökonomischen Rahmenbedingungen anzupassen. Die Wirtschaftlichkeit einer Investition lässt sich nach begonnenem Praxisbetrieb präziser abschätzen als in der theoretischen Planungs- und Vorbereitungsphase.

Praxisneugründungen sind deutschlandweit verhältnismäßig selten. Im Jahr 2010 lag der Anteil in den neuen Bundesländern mit 10 Prozent um neun Prozentpunkte unter dem Anteilswert in den alten Bundesländern. Neu gegründete Praxen bieten den Vorteil des größeren Gestaltungsspielraums bei Standort, Einrichtung, Ausstattung und bei der Zielgruppe. Das Durchschnittsalter der Existenzgründer bei Niederlassung betrug in Westdeutschland 35,5 Jahre und in Ostdeutschland 34,1 Jahre.

Dr. med. dent. Max Mustermann

Der durchschnittliche Praxisgründer startet demnach mit einer Praxisübernahme in die Selbstständigkeit und bezahlt für seine eigene Praxis in den alten Bundesländern 307.000 €. In mehr als zwei Drittel aller Gründungen ist der frisch gebackene Praxisinhaber zwischen 31 und 40 Jahre alt. Die Zahlen sprechen also dafür, dass junge Zahnärzte ihre Existenzgründung überlegt angehen und erst einige Jahre Erfahrung sammeln, bevor die eigene Praxis verwirklicht wird.

In den neuen Bundesländern waren 2010 nur 17 Prozent der Zahnärzte zwischen 25 und 30 Jahre alt, wenn sie den Schritt in die Selbstständigkeit gegangen sind. In den alten Bundesländern waren hingegen 25 Prozent aller Praxisgründer jünger als 30. Die Statistik sagt auch, dass je jünger der Gründer ist, desto höher ist die Wahrscheinlichkeit zur Existenzgründung in einer Berufsausübungsgemeinschaft.

Auch die Variable „Geschlecht“ wurde ausgewertet – während in den alten Bundesländern 57 Prozent der Existenzgründer männlich und 43 Prozent weiblich waren, gestaltete sich das Verhältnis in den neuen Bundesländern nahezu umgekehrt: hier waren es nur 44 Prozent männliche Gründer und 56 Prozent weibliche. Diese Tendenz wird auch in den nächsten Jahren weiter zunehmen, da ein Großteil der Zahnmedizinstudenten mittlerweile Frauen sind.

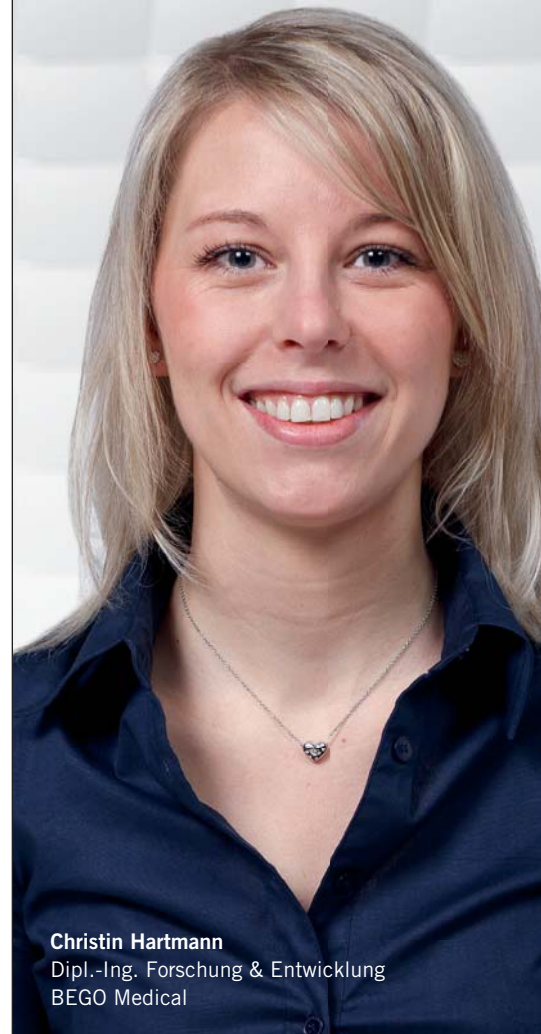


Wohin führt der eigene Weg

Diese Zahlen bilden die Wirklichkeit der zahnärztlichen Existenzgründungen 2010 ab. Sie geben keine Auskunft darüber, welche individuelle Lösung für jeden Einzelnen die beste ist. Für jede Form der Niederlassung gibt es Pro- und Kontra-Argumente, die mit der eigenen Persönlichkeit in Zusammenhang gebracht werden wollen. Die große Vielfalt, sei es beim Alter des Zahnarztes, bei der Gründung oder bei der Standortfrage, die die IDZ Information 4-2011 aufzeigt, zeugt von der Qual der Wahl, vor die der Zahnarzt bei seiner Existenzgründung gestellt wird. Eines gilt aber für alle: Zu viel Information gibt es nicht. Die immensen Investitionen für eine Praxisgründung wollen gut angelegt sein. Das Praxiskonzept muss durchdacht sein, damit die Patienten zufrieden sind und der Inhaber seine Fähigkeiten und Interessen voll ausspielen kann. Die Finanzierung muss solide geplant sein, damit die Praxisgründung auch wirklich die Existenz von Zahnarzt und Angestellten sichern kann. Unbedingt notwendig dafür ist die Auseinandersetzung mit der Betriebswirtschaftslehre, die nicht unbedingt zu den Lieblingsthemen junger Zahnärzte gehört, aber unausweichlich für die erfolgreiche Praxisführung ist. Darüber hinaus gehören auch Kenntnisse im Marketing und in der Kommunikation zur Grundausstattung eines Praxisgründers, um die Patienten optimal zu erreichen und nicht nur mit einer guten Therapie, sondern auch mit den nötigen Informationen zu versorgen. Auch Gesetzestexte und Richtlinien müssen kundig gelesen werden, und das mit jeder Änderung aufs Neue. Fortbildungspunkte wollen gesammelt werden, und nicht zuletzt muss der Inhaber jeden Tag aufs Neue am Profil seiner Praxis arbeiten.

Ohne Frage ist eine Praxisgründung also hochkomplex und dadurch mindestens genauso spannend wie aufregend. Für die Zukunft gibt es noch keine Statistiken, sondern lediglich Prognosen. In welche Richtung sich diese Vorausschau entwickeln und welche statistischen Ergebnisse die Existenzgründer im zweiten Jahrzehnt des zweiten Jahrtausends hinterlassen, hat jeder selbst in der Hand. <<<

*Quelle: IDZ Informationen 4/11



Christin Hartmann
Dipl.-Ing. Forschung & Entwicklung
BEGO Medical

Individuelle Implantatprothetik – Die Erfolgsformel?

Wie kann es gelingen, die komplexen Anforderungen an implantatprothetische Versorgungen im Spannungsfeld von Qualität, Zeit und Kosten zu bewältigen und Erfolgspotenziale bestmöglich auszuschöpfen? Wir meinen: Miteinander! Als kompetenter und verlässlicher Partner unterstützen wir Sie, die vielfältigen Herausforderungen zu meistern und sich flexibel und zukunftssicher aufzustellen: mit individuellen ein- und zweiteiligen Abutments aus verschiedenen Materialien, Stegkonstruktionen mit unterschiedlichen Geometrien und verschraubten Brücken – mit oder ohne anatomische Kaufflächen. Wir sind uns sicher: Gemeinsam finden wir die „passende“ Lösung! www.bego.com

Miteinander zum Erfolg