



Foto: fotogestoeber - stock.adobe.com

Darfs ein bisschen mehr sein?

Niedergelassene verdienen deutlich mehr als Angestellte

Beim Blick auf die Statistik allein könnte schnell der Eindruck entstehen, dass das klassische Modell der eigenen Praxis an Zugkraft eingebüßt hat und in Zukunft noch weiter an Beliebtheit verlieren könnte. Dies entspricht allerdings ganz und gar nicht der Realität – wie eine interessante Studie vom Institut der Deutschen Zahnärzte (IDZ) verrät.

Gegenstand der 2021 veröffentlichten Arbeit war das Berufsbild junger Zahnärzte der „Generation Y“, also der in der Zahnmedizin tätigen „Millennials“, zu denen im Allgemeinen die Jahrgänge zwischen 1980 und 1999 zählen. Zu ihrer langfristigen Karriereplanung äußerten sich die Studienteilnehmer folgendermaßen:

- mehr als 57 Prozent bevorzugen die Option Niederlassung in der eigenen Praxis
- 20 Prozent waren noch unentschieden
- nur 22,6 Prozent sehen sich auch langfristig eher in Anstellung.

Die große Mehrheit junger Zahnmedizinerinnen und Zahnmediziner träumt also durchaus noch davon, sich in Zukunft selbstständig zu machen.

Momentan besteht auf dem Markt ein Überangebot an zum Verkauf stehenden

Praxen. Das erleichtert die Suche und erhöht die Chance, ein geeignetes Objekt zu finden, in dem die Wunschpraxis möglichst nah an der eigenen Vision realisiert werden kann – eine ideale Lage also für jeden mit Niederlassungswunsch.

Fragt man selbstständige Zahnärzte nach den Hauptgründen, die sie zum Schritt Niederlassung als Zahnarzt bewegt haben, fallen keine anderen Argumente so häufig wie das der Selbstverwirklichung und der höheren Verdienstmöglichkeiten. Denn viele haben in der Assistenzzeit und bei der Arbeit in Anstellung das Gefühl, sich selbst nicht genug einbringen zu können und später als angestellter Zahnarzt nicht ausreichend zu verdienen.

Die eigene Zahnarztpraxis bietet maximalen Gestaltungsraum zur Umsetzung der eigenen Ideen und Visionen. Dem Praxisinhaber fallen in der Rolle des Gestalters alle Entscheidungskompetenzen zu und damit auch die Möglichkeit, die Erfolgchancen der Praxis eigenverantwortlich zu lenken.

Zwar tragen niedergelassene Zahnärztinnen und Zahnärzte dadurch höhere finanzielle Risiken, gleichzeitig stehen ihnen aber auch entsprechend hohe Verdienstmöglichkeiten offen, die in aller

Regel deutlich über denen angestellter Zahnärzte liegen. Laut einer Analyse des Statistischen Bundesamts aus 2019 (neuere Zahlen liegen aufgrund der Abgabefristen der Steuererklärungen nicht vor) lag der durchschnittliche Überschuss eines selbstständigen Zahnarztes in Einzelpraxis bei 251.000 Euro jährlich – und variierte je nach Spezialisierung, Praxisform, Alter der Praxis oder regionaler Ansässigkeit. Dem gegenüber steht ein durchschnittliches Bruttogehalt in der Anstellung bei etwa 82.000 Euro.

Der Wunsch nach einer eigenen Immobilie oder einer etwas größeren finanziellen Unabhängigkeit lassen sich damit nahezu nur in der zahnärztlichen Niederlassung realisieren.

Die Rahmenbedingungen für die eigene Niederlassung als Zahnarzt sind also auch mit Blick in die Zukunft äußerst erfolgversprechend.

Bleibt nur noch die abschließende Frage: Nicht ob, sondern wann ist man eigentlich bereit für die Selbstständigkeit?

Dr. Ralf Erich Schauer
Diplom-Kaufmann und Steuerberater