

Gibt es überhaupt noch junge Leute, die meine Zahnarztpraxis übernehmen wollen?

Und wenn ja – wo finde ich sie?

„Diese oder ähnliche Fragen hören wir oft von unseren Kundinnen und Kunden“, sagt Max Drexler, Leiter db HealthCare Bayern bei der Deutschen Bank. „In der Tat zögern immer mehr junge Menschen, sich selbstständig zu machen. Sie bevorzugen es, sich anstellen zu lassen. Das verunsichert zunehmend Zahnärztinnen und Zahnärzte, die ihre Praxis in den kommenden Jahren abgeben möchten.“



Der Handlungsdruck steigt

Zudem steht in vielen Zahnarztpraxen ein Generationenwechsel an; nach Schätzungen der Bundeszahnärztekammer (BZÄK) könnten bis Ende 2023 ca. 50 Prozent der Zahnärztinnen und Zahnärzte in den Ruhestand gehen. Immer mehr Zahnärztinnen und Zahnärzte beschäftigen sich daher mit der Frage, wie sie in Rente gehen und wer ihre Praxis übernimmt. „Inzwischen ist ein regelrechter Wettbewerb um die geeignete Nachfolge entstanden“, so Max Drexler.

Frühzeitig planen

Damit der verdiente Ruhestand nicht zum Stressfaktor wird, ist es sinnvoll, mindestens drei bis fünf Jahre im Voraus mit der Planung zu beginnen. „Viele Zahnärztinnen und Zahnärzte kommen erst ein Jahr vor der geplanten Praxisabgabe zu uns – das ist eigentlich schon zu spät“, sagt Drexler. „Wir sprechen mit unseren Kundinnen und Kunden daher schon frühzeitig über ihre Pläne für den Ruhestand.“

Persönliche Netzwerke nutzen

Die gute Nachricht: Ja – es gibt sie, die Menschen, die Ihre Praxis übernehmen wollen. Und sie sind oftmals im eigenen beruflichen Umfeld zu finden. Max Drexler hat konkrete Tipps dazu:

- „Sprechen Sie aktiv angestellte Kolleginnen und Kollegen an und fragen Sie sie nach ihren Zukunftsplänen.“
- Nutzen Sie Fortbildungen, um ein Netzwerk aufzubauen und mögliche Kandidatinnen und Kandidaten anzusprechen.
- Erkundigen Sie sich, ob es eine Gemeinschaftspraxis in der Nachbarschaft gibt, die expandieren möchte.
- Überlegen Sie, ob für Sie vielleicht der Verkauf an ein MVZ infrage kommt.“

Und er empfiehlt, die PraxisBörse der Deutschen Bank zu nutzen. Dieser Online-Marktplatz bringt Praxisabgebende und Praxissuchende zusammen.

Den Weg ebnen

Eine Zahnarztpraxis zu übernehmen, ist ein großer Schritt. „Erleichtern Sie daher potenziellen Nachfolgerinnen und Nachfolgern die Entscheidung. Setzen Sie Ihre Zahnarztpraxis ins beste Licht“, rät Drexler. „Wer in eine Renovierung oder in die technische Ausstattung und Digitalisierung investiert, erhöht die Attraktivität seiner Praxis deutlich. Unterstützen Sie die jüngere Generation, geben Sie Tipps und teilen Sie Ihre eigenen Erfahrungen als niedergelassene Zahnärztin oder niedergelassener Zahnarzt. Das kann helfen, mögliche Zweifel aus dem Weg zu räumen.“

KONTAKT

Sprechen Sie Max Drexler an und vereinbaren Sie einen Termin mit ihm:

Max Drexler
Leiter db HealthCare Bayern
bei der Deutschen Bank
Tel.: +49 89 2390-3316
max.drexler@db.com