

Freiberuflichkeit und Praxiswert sichern – NACHFOLGER DRINGEND GESUCHT

Leif Timmermeister

BdZA und DentalSnoop.de bringen Praxisabgeber und junge Zahnmediziner zusammen.

»»» Wie überall gilt auch auf dem Markt der Zahnarztpraxen in Deutschland die Regel, dass der Preis durch Angebot und Nachfrage bestimmt wird. Wer aktuell eine Praxis übernehmen möchte, hat wirklich gute Aussichten auf ein Schnäppchen – laut IDZ Analysen sind die durchschnittlichen Verkaufspreise von Zahnarztpraxen zwischen 2001 und 2006 bereits um 19 Prozent gefallen – vor allem der sogenannte

leisten an systematischen Lösungen – die erste vollständig vernetzte Praxisbörse dentalnoop.de unter der Schirmherrschaft des BdZA bietet hier nun Lösungen, indem hochwertige Praxen, die einen entsprechenden Qualitätscheck durchlaufen haben, über das Online-Portal in den neuen Medien der jungen Zielgruppe vorgestellt werden. Außerdem werden umfangreiche Praxis-Check-ups für Abgeber angeboten, attraktive Exposés erstellt und Qualitätszertifikate vergeben.

Wenn ein Praxisabgeber allen Empfehlungen der Experten gefolgt ist – also sein Praxisteam stetig fortgebildet hat, Modernisierungsinvestitionen getätigt wurden und auch Praxisumsatz und Patientenzahlen so hoch wie nur möglich gehalten wurden – steht dennoch häufig eine Praxis mit drei bis vier Behandlungszimmern zum Verkauf, die heute nicht immer ein einzelner Zahnmediziner übernehmen möchte, sondern die ein Team von zwei bis drei Behandlern anspricht.

So ist zwischen 2001 und 2007 der Anteil der Existenzgründungen in Berufsausübungsgemeinschaften in den alten Bundesländern und Berlin von 20 auf 38 Prozent gestiegen, in den neuen Bundesländern sogar von 9 auf 42 Prozent. Der Trend geht also klar hin zu Teamwork und Zusammenarbeit von unterschiedlich spezialisierten Zahnmediziner.

Diese Behandler Teams müssen sich natürlich erst einmal zusammenfinden – auch hier bieten dentalnoop.de und der BdZA durch die Vernetzung mit der Fachcommunity ALUMNIGROUPS entsprechend intelligente Lösungen – der Strukturwandel der Zahnmedizin spiegelt sich also in der Funktionsweise des Systems wider und bietet durch die zusätzliche Vernetzung der Praxisbörse DentalSnoop mit sozialen Netzwerken wie Facebook und Twitter die moderne Form der Kommunikation an.

Eines ist jedoch trotz aller technischen Möglichkeiten deutlich festzuhalten: Die junge Zahnmedizin in Deutschland ist weiterhin dringend auf die Unterstützung der Standespolitik in Kammern und KZVen angewiesen, um auch langfristig die geschaffenen Praxiswerte erhalten zu können, diese erfolgreich an junge Kolleginnen und Kollegen zu übertragen und so die freiberufliche Berufsausübung in der zahnmedizinischen Niederlassung zu sichern. <<<



Goodwill-Anteil, also der ideelle Wert der Praxis und des Patientenstamms, ist gesunken. Durchschnittlich werden für Substanzwert und Goodwill insgesamt nur noch ca. 120.000 € bezahlt. Damit ist die Übernahme einer Zahnarztpraxis so günstig wie nie. Das Vertragsarztrechtsänderungsgesetz (VÄndG), welches am 01. Januar 2007 in Kraft getreten ist, sorgt dafür, dass junge Zahnmediziner inzwischen oftmals lieber als angestellte Zahnärztinnen oder Zahnärzte arbeiten und immer weniger interessierte Übernehmer einem großen Angebot an Praxen entgegenstehen. Diese Entwicklung sorgt zwar für sinkende Praxispreise, gefährdet aber auch die politische Wahrnehmung der Profession des Zahnarztes und der Freiberuflichkeit.

Der Bundesverband der zahnmedizinischen Alumni in Deutschland (BdZA) ist mit diesem Problem seit seiner Gründung regelmäßig konfrontiert und arbeitet im Dialog mit Dentaldepots und Finanzdienst-