



EXISTENZGRÜNDER- Analyse 2012 vorgestellt



Bilder: © Ryan Jorgensen - Jorgo; © Everyday smiles

Rund 406.000 Euro für eine Praxisneugründung und mittlerweile knapp 301.000 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 2013 die zentralen Ergebnisse für 2012 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 2012 wählten 27 Prozent der zahnärztlichen Existenzgründer die Berufsausübungsgemeinschaft. Damit fiel der Anteil um sieben Prozentpunkte im Vergleich zum Vorjahr. Immer beliebter wird in Deutschland die klassische Einzelpraxisübernahme. 61 Prozent der Praxisgründer entschieden sich 2012 für diesen Weg. Abhängig von der Region kann das Angebot an abzugebenden Alterspraxen größer sein als die Nachfrage. In Ostdeutschland fiel der Anteil der Einzelpraxisübernahmen zwischen 2008 und 2012

von 76 Prozent auf 70 Prozent. Demgegenüber stieg der Anteil der Einzelpraxisübernahmen in Westdeutschland im gleichen Zeitraum von 53 Prozent auf 59 Prozent. Trotz dieser Konvergenzentwicklung gilt, dass über alle fünf Betrachtungsjahre hinweg im Westen vergleichsweise häufiger Einzelpraxisübernahmen realisiert wurden als im Osten. 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 2012 lag der Anteil bei 12 Prozent. 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 36,3 Jahre und in Ostdeutschland 35,0 Jahre.

Dr. med. dent. Max Mustermann

Der durchschnittliche Praxisgründer startet demnach mit einer Praxisübernahme in die Selbstständigkeit und bezahlt für seine eigene Praxis 301.000 €. In knapp 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.

2012 waren deutschlandweit nur 15 Prozent der Zahnärzte unter 30 Jahre alt, wenn sie den Schritt in die Selbstständigkeit gegangen sind, während 21 Prozent bereits das 40. Lebensjahr überschritten haben. Mit 23 Prozent gab es in Ostdeutschland vergleichsweise mehr jüngere Existenzgründer als in Westdeutschland. Die Statistik sagt auch, dass je jünger der Gründer ist, desto höher ist die Wahrscheinlichkeit zur Existenzgründung in einer Berufsausübungsgemeinschaft.

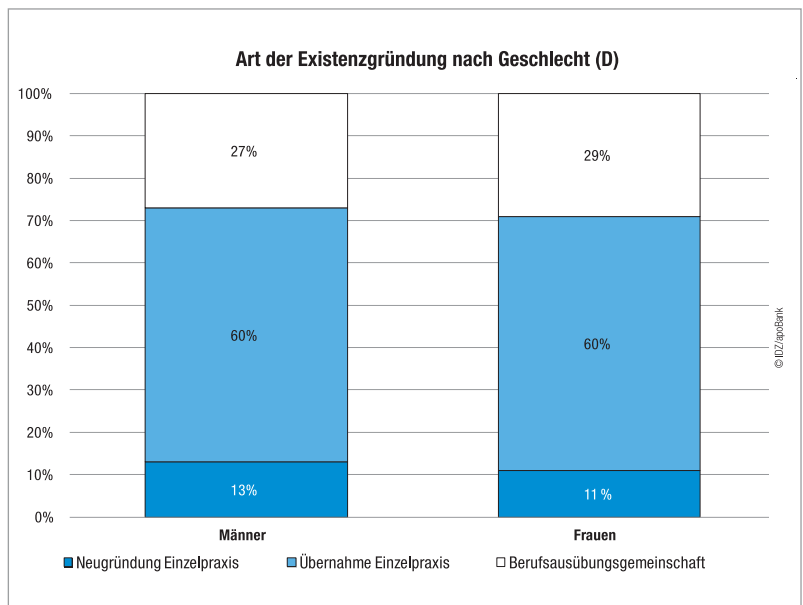
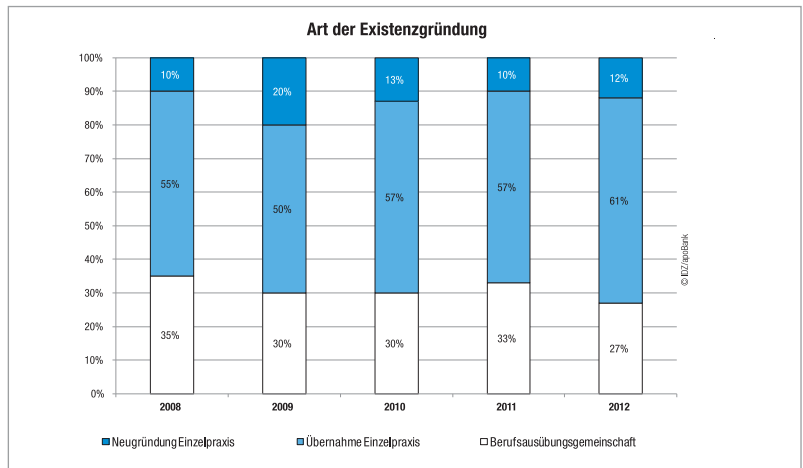
Auch die Variable „Geschlecht“ wurde ausgewertet – während in Westdeutschland 54 Prozent der Existenzgründer männlich und 46 Prozent weiblich waren, zeigte sich in Ostdeutschland eine klare zahlenmäßige Überlegenheit der weiblichen Existenzgründer, auf die 71 Prozent der Fälle entfielen.

Wohin führt der eigene Weg

Diese Zahlen bilden die Wirklichkeit der zahnärztlichen Existenzgründungen 2012 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 klassische Einzelpraxisübernahme wird immer beliebter.“

Die große Vielfalt, die die IDZ Information 2-2013 aufzeigt, zeugt von der Qual der Wahl, vor die der Zahnarzt bei seiner Existenzgründung gestellt wird. Eines gilt aber für alle: Zuviel 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. <<<

* Die vollständige Analyse der „Investitionen bei der zahnärztlichen Existenzgründung 2012“, bei der erstmals das gesamtdeutsche Finanzierungsvolumen allgemein zahnärztlicher Praxen dargestellt wird, kann unter www.idz-koeln.de als PDF heruntergeladen werden.