

Wo finde ich einen passenden Nachfolger für meine Praxis?

Über Jahrzehnte geschaffene Werte werden vernichtet – dringender Handlungsbedarf ist längst gegeben. Ein Beitrag von Jan-Philipp Schmidt.



Foto: Kzenon

■ Wer als Abgeber seinen verdienten Ruhestand mit dem Verkaufserlös seiner Praxis bestreiten möchte, hat heute bereits ein ernsthaftes Problem. Gerade Einzelpraxen sind für viele junge Kolleginnen und Kollegen nicht mehr attraktiv – zwischen 2001 und 2007 ist der Anteil der Existenzgründungen in Berufsausübungsgemeinschaften in den alten Bundesländern und Berlin von 20 auf 38 % gestiegen, in den neuen Bundesländern sogar von 9 auf 42 %. Der Trend geht klar hin zu Teamwork und Zusammenarbeit von unterschiedlich spezialisierten Zahnmedizinern. Hierbei tritt nun ein entscheidendes Problem auf: Selbst wenn ein Praxisabgeber allen Empfehlungen der Experten von apoBank und Co. 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 eben nicht ein Zahnmediziner übernehmen möchte, sondern die ein Team von zwei bis drei Behandlern anspricht. Diese Teams müssen sich natürlich erst einmal zusammenfinden – in den wenigsten Fällen hat jedoch eine Kollegin oder ein Kollege die Risikobereitschaft, eine Einzelpraxis zu übernehmen und dann sukzessive zur Praxisgemeinschaft auszubauen. Auch die klassischen Finanzierungsmöglichkeiten der Banken sind hierbei aufgrund der fehlenden Flexibilität nicht gerade hilfreich.

Dringender Handlungsbedarf ist also längst gegeben: Nicht jeder Praxisabgeber kann es sich leisten, seine Praxis bei mangelndem Interesse einfach zu schließen und damit über Jahrzehnte geschaffene Patientenbeziehungen und den entsprechenden ideellen Wert einfach abzuschreiben. Die Repräsentanten der Finanzdienstleistungsunternehmen und die Außendienstmitarbeiter des Dentalhandels versuchen natürlich alles, um dieser Entwicklung entgegenzuwirken. Umfangreiche Praxis-Checkups werden angeboten, attraktive Exposés erstellt und Qualitätszertifikate vergeben, und dennoch finden viele Praxen keine Käufer, weil der passende Kontakt zu interessierten jungen Kolleginnen und Kollegen fehlt.

Noch vor wenigen Jahren fragten die meisten Zahnmediziner nach Abschluss der Assistenzzeit bei den Dentaldepots bzw. Bank- oder Finanzberatern, wo sie sich denn am besten niederlassen sollen und welche Praxis in der jeweiligen Region zum Verkauf steht – heute warten die als angestellte Zahnmediziner arbeitenden Kolleginnen und Kollegen darauf, dass ihnen die passende Praxis und Gelegenheit zur Niederlassung vor die Füße fällt bzw. auf einem silbernen Tablett präsentiert wird. Zurzeit gibt es jedoch niemanden, der sich gezielt und bundesweit darum kümmert, Behandlerteams mit sich ergänzendem Behandlungsspektrum zusammenzuführen und Praxen danach zu beleuchten, ob sie z.B. besonders für Praxisgemeinschaften geeignet sind. Der Strukturwandel der Zahnmedizin spiegelt sich in der Arbeitsweise der Praxisvermittler und -makler in vielen Fällen noch nicht wider – die Landes Zahnärztekammern bemühen sich zwar mit online abrufbaren Praxenbörsen ein transparenteres Angebot zu schaffen, aber

dennoch finden häufig Praxisabgeber und junge Kolleginnen und Kollegen nicht erfolgreich zusammen.

Der Bundesverband der Zahnmedizinischen Alumni in Deutschland ist mit diesem Problem seit seiner Gründung regelmäßig konfrontiert und arbeitet im Dialog mit Dentaldepots und Finanzdienstleistern an einer systematischen Lösung. Große Hoffnungen setzen alle Beteiligten hierbei auf die enge Verknüpfung von Praxisbörsen mit den Online-Communities der jungen Zielgruppe: Die für Herbst dieses Jahres angekündigten und unter der Schirmherrschaft des BdZA geplanten ALUMNIGROUPS sollen entsprechende Funktionalitäten bereits berücksichtigen und ein erster Schritt in die richtige

Richtung sein. Die junge Zahnmedizin in Deutschland ist jedoch auf die Unterstützung der Standespolitik in Kammern und KZVen angewiesen, um langfristig die geschaffenen Praxiswerte zu erhalten, erfolgreich an junge Kolleginnen und Kollegen – auch in Behandlerenteams – zu übertragen und so die freiberufliche Berufsausübung in der Niederlassung zu sichern. ◀



Kontakt

Jan-Philipp Schmidt
Vorsitzender des BdZA
mail@bdza.de, www.bdza.de
www.dents.de

ANZEIGE

EMS-SWISSQUALITY.COM

EMS 
ELECTRO MEDICAL SYSTEMS

1 PS GENÜGT

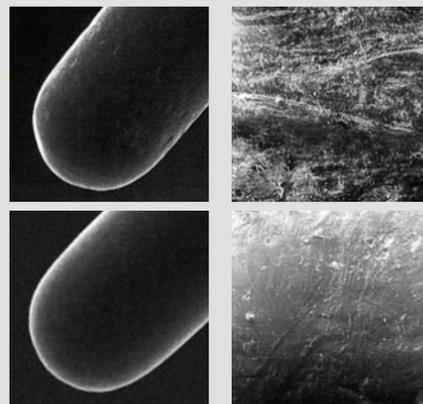
EMS SWISS INSTRUMENT PS – ORIGINAL PERIO
SLIM INSTRUMENT ZUR ANWENDUNG
BEI DEN MEISTEN ZAHNSTEINENTFERNUNGEN

Multifunktional, von höchster Schweizer Präzision und vor allem „Best interproximal and subgingival access“ (CRA – Clinical Research Association, USA): Mit diesen Qualitäten und Auszeichnungen löst diese Ikone unter den Ultraschallinstrumenten rund 90% aller Belagsprobleme.



Das EMS Swiss Instrument PS wurde als erstes seiner Art entwickelt mit der Kompetenz des Erfinders der Original Methode Piezon – und ist heute das unvergleichliche Resultat permanenter Weiterentwicklung. Im Zusammenwirken mit dem Original Piezon Handstück steht es für praktisch schmerzfreie Behandlung.

Die Behandlungsergebnisse und das Instrument selbst zeigen den Unterschied: Nur die feinste Instrumentenoberfläche ermöglicht feinste Zahnoberflächen.



> No-Name Ultraschallinstrument vs. Original EMS Swiss Instrument PS

> Zahnoberfläche behandelt mit Instrument X vs. behandelt mit Original Methode Piezon inkl. EMS Swiss Instrument PS

EMS Swiss Instruments sind die wohl meistkopierten Ultraschallinstrumente der Welt – das bedeutet Anerkennung, aber vor allem Risiko. Denn nur das Original hält, was es verspricht: Beste Behandlungsergebnisse und lange Lebensdauer bei optimaler Ausschöpfung der Original Methode Piezon.



> Erfahren Sie selbst, warum in der Praxis meistens 1 PS GENÜGT – beantworten Sie unter www.die-1PS-frage.com einige Fragen zum Thema Prophylaxe und machen Sie kostenlos Ihren persönlichen Praxistest – mit einem Original EMS Swiss Instrument PS im Wert von EUR 118.– inkl. MwSt.

Die Belohnung für die ersten 5000 Teilnehmer – zur Teilnahme eingeladen sind alle Zahnarztpraxen in Deutschland, Österreich und der Schweiz – ein Teilnehmer pro Praxis, bis spätestens 30. Sept. 2010

