

könnte hätte würde

Einfach anfangen!

Es gibt die Wunschvorstellung von der Eröffnung der eigenen Zahnarztpraxis – aber ohne Finanzierungsaufwand, ohne anstrengende Finanzierungskonzepte, ohne die Mühsal von Neuanschaffungen. Einfach die Praxistür öffnen und anfangen!

Autorin: Ilka Riege, M.A.

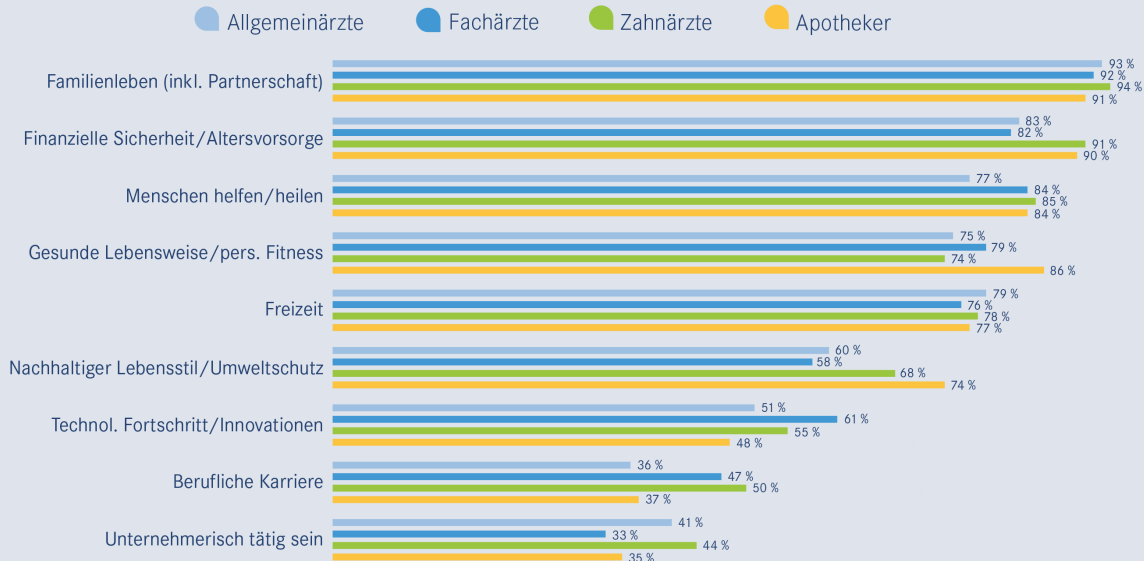
Aus Sicht der jungen Zahnärzte ist genau diese Wunschvorstellung gut zu verstehen. Die eigene Praxis und Selbstständigkeit gehören nach wie vor zur attraktivsten Berufsausübungsform. Aber der Weg in die Selbstständigkeit ist durch großen Zeitinvest, Bürokratieaufwand und finanzielle Risiken flankiert – Begleiterscheinungen, die die Gründungsentscheidung erheblich beeinflussen.

Hohe Hürde: Praxisinvestition und Übernahmepreis

Tatsächlich sind die durchschnittlichen Summen, die in den letzten Jahren für Praxisübernahmen gezahlt wurden, für jeden Gründer erst einmal beeindruckend. Derzeit liegt die durchschnittliche Gesamtsumme der Praxisinvestition bei 340.000 EUR. 2012 war sie noch wesentlich geringer: 246.000 EUR. Die immer höheren Kosten sind sowohl bei den steigenden Übernahmepreisen wie auch bei den sonstigen Investitionen festzustellen. Lag der Anteil der reinen Investitionen 2012 bei durchschnittlich 91.000 EUR im Jahr, erreichte er 2018 schon die Marge von 162.000 EUR. Der durchschnittliche Übernahmepreis für Zahnarztpraxen lag 2012 bei 155.000 EUR, 2018 stieg er auf 178.000 EUR (Grafik rechts).



Was ist wichtig im Leben?



Quelle: Inside Heilberufe II – eine Studie der apoBank, 2019

Gründer favorisieren die Übernahme

Praxisübernahmen werden deshalb so genau analysiert, weil die meisten Existenzgründer vorhandene, bestehende Strukturen bevorzugen. Echte Neugründungen von zahnärztlichen Praxen lagen 2018 gerade mal bei rund zehn Prozent. Einstieg in BAGs, Neugründungen von BAGs oder BAG-Beiträge machten zusammen einen Anteil von 22 Prozent aus. Die Übernahme bleibt folglich der Favorit.

Kennt man die Investitions- und Kostenstruktur einer zahnärztlichen Praxis in einem bestimmten Gebiet genau – Rechen-Tools wie das INKO-Tool der apoBank machen diese Kennzahlen absolut transparent – reduziert sich das finanzielle Risiko für einen Existenzgründer gewaltig. „Gründen mit gutem Gefühl“ – nach diesem Motto begleitet die apoBank durch alle Schritte einer zahnärztlichen Existenzgründung.

Junge Zahnärzte sind Familienmenschen

Der typische Zahnarzt stellt sich die Frage nach Selbstständigkeit und Niederlassung mit Anfang 30. Männer gründen etwas früher – 48 Prozent gründen im Alter zwischen 30 und 34 Jahren –, Frauen aufgrund der Familienplanung etwas später. Gemeinsam ist beiden der Wunsch, Familie und Beruf miteinander zu vereinbaren und dies im sicheren, meist angestellten Arbeitsverhältnis tun zu können.

Tatsächlich wird „Familienleben“ als immer wichtigerer Wert im Leben wahrgenommen, mit Abstand sogar wichtiger als Beruf und Karriere. Die neue Studie „Inside Heilberufe II“ der apoBank bestätigt, dass gerade Zahnärzte ein intaktes Familienleben und Partnerschaft als höchsten Wert mit 94 Prozent angeben. Damit liegen sie an der Spitze und noch vor anderen Heilberufen.**

Zeit für die Familie und Zeit für die Behandlung der Patienten – aber Absage an Zeit für Verwaltungsarbeit und Zeit-

aufwand aufgrund staatlicher Regulierungsaufgaben. Auch das ein Hinweis, warum von der schlichten Praxisübernahme geträumt wird (Grafik oben).

Wahr geworden: Die Zahnpraxis der Zukunft

Genau an diesem Bedarf der jungen Zahnärzte hat die apoBank angesetzt und ein interessantes Modell entwickelt. Gemeinsam mit der Zahnärztlichen Abrechnungsgenossenschaft (ZA eG) sind die Prozesse der zahnärztlichen Berufsausübung neu „gedacht“ worden. Es ist eine Zahnpraxis der Zukunft entstanden: digital, effizient und unbürokratisch.

Die Zahnpraxis der Zukunft, kurz ZPdZ, ist rechtlich gesehen eine GmbH. Sie hat Räumlichkeiten in Düsseldorf angemietet, diese Praxis mit digitalen Kommunikations-, Verwaltungs- und Behandlungslösungen ausgestattet und das Gesamtpaket schlüsselfertig verpachtet. Seit Oktober 2019 sind zwei Zahnärztinnen in einer Berufsausübungsgemeinschaft (BAG) tätig, probieren die Selbstständigkeit aus, bauen Kenntnisse in neuer Praxisführung auf, ohne direkt die finanzielle Belastung eines Praxiskaufs zu haben. Gleichzeitig unterstützt die ZPdZ die beiden Zahnärztinnen bei administrativen und betriebswirtschaftlichen Leistungen. Sie übernimmt ausgelagerte Serviceleistungen für sie und ermöglicht ihnen so, in der Niederlassung erfolgreich tätig zu sein.

Ist die ZPdZ ein Modell für die Zukunft? Für die beiden Zahnärztinnen ist sie heute schon der Idealzustand.

Viele hilfreiche Informationen rund um die Existenzgründung finden Sie auf apobank.de/existenzgruendung

** Inside Heilberufe II – Studie der Deutschen Apotheker- und Ärztekbank, hrsg. 2020.