

DENTISTA FOKUS

PRAXISGRÜNDUNG

Liebe Leserinnen,

viele von Ihnen haben es schon gewagt – den Schritt in die Selbstständigkeit. Ob mit einer Praxisneugründung oder einer Praxisübernahme, der Weg in die Freiberuflichkeit will gut geplant sein und kann auch steinig sein.

Mit dieser Ausgabe Ihrer DENTISTA möchten wir allen Zahnärztinnen, die sich in der eigenen Praxis verwirklichen möchten, einige hilfreiche Beiträge an die Hand geben.

Zuerst lohnt sich immer ein allgemeiner Blick auf die Situation am Markt und speziell in dem Gebiet, wo die Niederlassung erfolgen soll. Ein weiterer wichtiger Aspekt ist es, die richtigen Partner für die Gründung oder Übernahme zu haben. Architekten, Steuerberater und – am wichtigsten der private familiäre Background.

Neben allen Expertenratschlägen sind bei diesem Thema aber die ganz individuellen praktischen Erfahrungen meist sehr gewinnbringend. Weshalb wir uns freuen, dass wir für Sie in diesem Heft auch zwei sehr spannende und ausführliche Erfahrungsberichte haben.

Ich hoffe, wir konnten Ihnen damit wertvolle Informationen und Tipps zusammenstellen.



Ihre
Susann Lochthofen
Redaktion

Existenzgründung lohnt sich! Wenn nicht jetzt – wann dann?

Welche Gegebenheiten spielen aktuell für eine Praxisgründung eine Rolle? Vor welchen Herausforderungen stehen potenzielle Gründer/-innen? Was ist zukünftig zu erwarten? Wann ist der richtige Zeitpunkt für eine Niederlassung? Der nachstehende Artikel beschäftigt sich mit diesen Fragen.

Anzahl der Niederlassungen

Im Jahr 2019 haben sich in der BRD knapp 1.400 Zahnärzte/-innen niedergelassen. Das sind im Durchschnitt 600 Zahnärzte/-innen weniger als in

den Jahren vor 2007. In diesem Jahr ist das Vertragsarztrechtsänderungsgesetz (VÄndG) in Kraft getreten. In ihm wurde insbesondere auch die Anstellungsmöglichkeit von Zahnärzten/-innen geregelt. Nunmehr haben Zahnärzte/-innen – anders als vor Inkrafttreten des VÄndG – die Wahl zwischen Anstellung und Niederlassung.

Bei im Durchschnitt 2.200 bis 2.500 Approbationen jährlich bedeutet das, dass sich knapp 60 % der Approbiereten jährlich für die Niederlassung entscheiden.

Die Zahl der angestellt tätigen Zahnärzte/-innen ist im Gegenzug von 726 (2007) auf 12.186 (2020) gewachsen.

Betrachten wir die Altersstruktur der niedergelassenen Zahnärzte/-innen, stellen wir fest, dass die Niedergelassenen im Bundesdurchschnitt 2020 53,2 Jahre alt waren. Dabei ist die Gruppe der heute 50- bis 60-Jährigen mit ca. 41 % besonders stark.

Der jetzt schon zu beobachtende Angebotsüberhang an Praxen wird sich dadurch in Zukunft weiter erhöhen. Das Missverhältnis zwischen Abgeber/-innen und Übernehmer/-innen wird sich – aufgrund der Alterspyramide der Niedergelassenen – noch verstärken. Aus diesem Grund geht das IDZ auch davon aus, dass die Zahl der Praxisinhaber/-innen im mittleren Szenario bis 2030 um etwa

4 % sinken wird. Das ist mit positiven Umsatzpotenzialen für die verbleibende Zahnärzte/-innenschaft verbunden.

Ihnen als potenziell Gründungswilligen stehen also grundsätzlich viele abgabewillige Praxisinhaber/-innen gegenüber. Doch nicht alle Praxen werden Ihren Vorstellungen entsprechen, sind an dem von Ihnen bevorzugten Ort oder stehen in dem von Ihnen gewünschten Zeitraum zur Disposition. Sie brauchen somit auch ein Quäntchen Glück, um die zu Ihnen passende Praxis zu finden.

Ein Beispiel aus meinem Beratungsalltag

Vor etwa einem Jahr rief mich ein befreundeter Zahnarzt aus dem Westfälischen an und berichtete mir, dass er einen Interessenten für eine Kollegenpraxis sucht. Als ich ein halbes Jahr später tatsächlich eine junge Gründerin dafür gefunden hatte, die sich aus persönlichen Gründen unbedingt an dem betreffenden Ort niederlassen wollte, bekam ich gesagt, dass der Kollege just im letzten Monat seine Praxis liquidiert hat. Der Ort hat zwar gepasst, nicht aber das Zeitfenster. Leider keine Seltenheit.

Noch ein Beispiel aus meinem Beratungsalltag

In unserer Praxisbörse hatten wir eine Praxis, die – zugegeben – nicht mehr dem heutigen Standard entsprach (70er-Jahre-Ambiente vom Feinsten einschließlich Barbiepuppe mit gehäkeltem Kleidchen und darunter deponierter Ersatz-Toilettenpapier-Rolle im Patienten-WC). Eine junge Zahnärztin bekam leuchtende Augen, als ich ihr von dieser Praxis berichtete, und sprudelte sofort los: „Aus dieser Praxis mache ich was ganz Besonderes: Modernste Zahn-

medizin in historischem Ambiente.“ Je offener Sie für sich bietende Alternativen sind und je flexibler es Ihnen gelingt, mit Gegebenem das umzusetzen, was Sie sich vorstellen, desto mehr potenzielle Praxen werden Sie für sich entdecken.

Frauenanteil an den Niederlassungen

Der Frauenanteil bei den Existenzgründungen lag 2020 bei 47 % und damit 4 % unter dem Wert des Jahres 2019, in dem die Frauen erstmals die 51-Prozent-Hürde knackten. Der Anteil der Frauen, die angestellt tätig sind, liegt dagegen seit Jahren bei etwa 60 %.

Anders ist es übrigens im Osten Deutschlands. Dort liegt der Frauenanteil an den Existenzgründungen bei 62 %. Besonders ungünstig sieht es dagegen im Süden unserer Republik aus. Dort liegt der Frauenanteil nur bei 36 %.

Die Form der Niederlassung

Die Niederlassung in der Einzelpraxis dominiert mit zwei Dritteln. Nur jede fünfte Zahnärztin hat sich für eine Kooperation entschieden. Bei Zahnärzten war es dagegen jeder Dritte.

Vermutlich liegt diese Verteilung insbesondere daran, dass hier Angebot und Nachfrage nicht übereinander passen. Immer wieder höre ich von Niederlassungswilligen, dass sie sich gerne in eine Berufsausübungsgemeinschaft (BAG) einbringen möchten. Das Angebot an Anteilen ist jedoch nicht groß genug. Der Anteil von BAG an allen Praxen lag 2019 lediglich bei 17,3 %.

Ich beobachte auch häufig den Fall, dass zwei oder mehr Zahnärzt/-innen gemeinsam eine ertragsstarke Einzelpraxis übernehmen und sich diese teilen.

Tipp

Seien Sie hinsichtlich ihrer Vorstellung von der für Sie optimalen Praxis flexibel. Sie können die Praxis im Laufe Ihrer Berufstätigkeit immer noch in die von Ihnen gewünschte Richtung entwickeln. Möglicherweise sind Ihre Erwartungen an die eigene Praxis geprägt durch Ihre aktuelle Tätigkeit in einer großen, topausgestatteten, modernen Praxis. Große Praxiskonstrukturen haben naturgemäß ganz andere Möglichkeiten der Auslastung der technischen Ausstattung. Wenn Ihnen der Standort, der letztlich Ihren zukünftigen Lebensmittelpunkt räumlich fixiert, passt, Ihnen das Team sowie die Praxisatmosphäre gefallen und auch die wirtschaftlichen Rahmendaten gut sind, spielt das Praxisambiente und die Ausstattung gar keine so große Rolle. Denn das können Sie später immer noch ändern.

Der Niederlassungsort

Niederlassungswillige bevorzugen zu ca. 40 % Großstädte und Ballungsräume, obwohl dort lediglich 31,8 % der Bevölkerung beheimatet sind. Begründet wird diese Präferenz häufig mit den dort besseren Kultur- und Freizeitangeboten oder einer vermeintlich höheren Kaufkraft der Bevölkerung.

Ca. 30 % der Niederlassungen erfolgen in Gemeinden zwischen 20.000 und 100.000 Einwohnern, in denen 28,6 % der Bevölkerung leben.

Im ländlichen Raum ließen sich 35 % der Existenzgründer/-innen nieder. Dort leben 39,6 % der Gesamtbevölkerung.

Aufgrund des hohen Konkurrenzdrucks in den Städten sind die Praxen dort in aller Regel weiterentwickelt und dadurch optisch sehr attraktiv.

Das Niederlassungsalter

Sicher spielt auch das im Vergleich zu vor VÄndG tendenziell hohe Niederlassungsalter eine Rolle bei der Standortwahl. Das durchschnittliche Niederlassungsalter lag 2020 bei 35,2 Jahren. Dabei war die Hälfte der Existenzgründer/-innen sogar jünger als 35 Jahre. Zahnärztinnen ließen sich mit durchschnittlich 37,2 Jahren nieder. Jede Dritte war mindestens 40 Jahre. Bei den Männern war es nur jeder Sechste.

Mithin waren Niederlassungswillige im Schnitt 7 Jahre angestellt tätig, bevor sie in die Niederlassung gingen.

Mit Mitte 30 ist die regionale Bindung durch Ehepartner/-innen und Kinder hoch. Das trägt möglicherweise dazu bei, dass Großstädte und Ballungsräume mit ihrer Infrastruktur (Arbeitsplätze, Kinderbetreuungsmöglichkeiten) einen so hohen Anteil an den Niederlassungen aufweisen.

Warum eine frühe Gründung vorteilhaft ist

Flexibler bei der Standortwahl sind Sie daher in jungen Jahren, wo Sie noch unabhängig sind. Für eine frühe Gründung gibt es auch weitere Argumente:

- Sie sind in der Blüte Ihrer Schaffenskraft und dadurch leistungsfähiger als in späteren Jahren.
- Dadurch kommen Sie mit Ihrer Praxis schnell in die „schwarzen Zahlen“,
- können schnell Ihre Darlehen tilgen und
- somit schuldenfrei werden.
- Die danach freien Überschüsse können Sie für den weiteren Aufbau von Liquiditätspolstern nutzen.
- Das macht spätere Schwangerschaften mit damit verbundenen Einnahmeeinbußen besser verkraftbar.

Wenn nicht jetzt, wann dann?

Die Preise für Modernisierung/Umbauten werden weiter steigen. Gleichzeitig ist die Finanzierung mit häufig unter 1 % historisch günstig.

O-Ton einer Zahnärztin aus einem meiner Existenzgründerseminare: „Mist, hätte ich das vor 10 Jahren gewusst und mich direkt selbstständig gemacht, wäre ich jetzt schon schuldenfrei.“

Investitions- und Finanzierungsvolumina

Frauen präferierten offenbar kleinere Praxen mit entsprechend niedrigen Kaufpreisen. Im Durchschnitt zahlten Sie für den Erwerb einer Einzelpraxis 162.000 Euro (bei Männern waren es durchschnittlich 55 % mehr: 251.000 Euro). Im Mittel lag der Kaufpreis bei 208.000 Euro. Dazu wendeten beide Gruppen 168.000 Euro für die Modernisierung und den Umbau der Praxen auf. Der durchschnittliche Gesamtinvest lag bei 376.000 Euro. Für jede fünfte Übernahme wurde ein Kaufpreis jenseits der 500.000 Euro gezahlt. Nur 2 % der Kaufpreise lagen unter 100.000 Euro.

Die Übernahmepreise sind im Vergleich zum Vorjahr um 18 % gestiegen. Die Investitionskosten für Modernisierung und Umbau steigen sogar seit Jahren. Die Ansprüche an Ausstattung und Ästhetik sind offenbar gestiegen. Hinzu kommen auch Preissteigerungen für Handwerkerleistungen, Technik und Einrichtung.

Allerdings beobachte ich auch insbesondere Zahnärztinnen, die eine „kalte“ Praxisübernahme tätigen. Sie haben also vor Übernahme nicht in der Praxis gearbeitet und nehmen zunächst einmal nur die absolut notwendigen Änderungen vor. Ihnen ist es offenbar wichtig, sich erst einmal einen Überblick zu verschaffen, um zielsicherer die richtigen Entschei-

Tipp

Mein Kollege Jan Nowak hilft Existenzgründern, die Praxis auf die Ziele des Übernehmenden auszurichten und trotzdem günstig auszustatten. Ihm ist es im Regelfall gelungen, die Investitionskosten bei vergleichbarer Ausstattung um 15–20 % zu senken. Er kennt den Markt und die Anforderungen der Zahnarztpraxen gut und weiß, welche Geräte und Einrichtungsgegenstände welchen Nutzen haben und wo sie am günstigsten zu erwerben sind. Dadurch erspart er Existenzgründer/-innen teure Fehlkäufe und unnötige Anschaffungen.

dungen zu treffen. Des Weiteren möchten Sie erst einmal Geld verdienen, um sich die notwendigen Investitionen auch leisten zu können.

Die Praxisgröße spielt übrigens für den wirtschaftlichen Erfolg keine so große Rolle, wie man denkt. Ich kenne hochprofitable kleine Praxen, die eine hervorragende Zahnmedizin im Rahmen von Teilzeitselbstständigkeit anbieten. Die Praxisinhaber/-innen haben sich bewusst dafür entschieden, um eine für sie günstige Work-Life-Balance zu gewährleisten. Es muss also nicht zwingend die 4-Zimmer-und-mehr-Praxis sein.

Der Beitritt in eine BAG ist mit durchschnittlich 276.000 Euro für einen halben BAG-Anteil niedriger, da ein Anteil an einer funktionierenden Praxis erworben wird und oftmals keine weiteren Investitionen notwendig sind. Hinzu kommt, dass dort auch aufgrund der auf mehreren Schultern verteilten Kosten mit weniger Einsatz mehr erwirtschaftet werden kann. Das macht BAG – zusätzlich zu der Möglichkeit, sich die Führungsaufgaben mit einem oder mehreren Kollegen/-innen zu teilen – besonders attraktiv. Herausfordernd ist jedoch die Abstimmung in der Führungsriege. Hier ist es wich-

tig, von Anfang an klare Absprachen zu treffen, wer was entscheiden darf, und diese dann auch konsequent umzusetzen. Ebenso anspruchsvoll ist es, eine faire Gewinnverteilung der BAG-Partner zu finden. Beide Aspekte sind erfolgsentscheidend. Ich kenne etliche BAG, die genau aus diesen Gründen gescheitert sind.

Neugründungen, die etwa 6 % der Niederlassungen ausmachen, sind mit durchschnittlich 507.000 Euro für eine Einzelpraxis bzw. 563.000 Euro für die Gründung einer ½ BAG (etwa 5 % der Niederlassungen) am teuersten. Fachpraxen wie z. B. KFO und MKG-Praxen sind noch einmal teurer. Das Finanzierungsvolumen ist übrigens ein wesentlicher Erfolgsfaktor. Der Grund hierfür ist, dass die Aufwendungen für die Finanzierung über die komplette Finanzierungszeit zu leisten sind. Insofern sollten Sie immer mit Augenmaß investieren und finanzieren. Treffen Sie Ihre Entscheidungen autonom und immer mit Blick auf Ihre persönlichen Ziele.

Wie oft sehe ich bei meinen Beratungen in den Praxen Geräte, die für teures Geld erworben und niemals genutzt wurden, weil sie letztlich nicht in das Praxis-konzept, zum eigenen Leistungsangebot oder auch zu den Patienten passten.

Jeder Euro, den Sie mehr finanzieren müssen, bedeutet eine höhere Zinsbelastung, die Ihren Einnahmenüberschuss mindert, und höhere Tilgungsleistungen, die Ihr zum Leben verfügbares Nettoeinkommen reduzieren. Da helfen bei Finanzierungszeiten von 10, 20 oder 30 Jahren auch die aktuellen, historisch niedrigen Zinssätze nicht.

Das Risiko der Gründung ist gering

Die Insolvenzquote ist im Vergleich zu anderen Wirtschaftsbereichen vernachlässigbar. Sie liegt bei 1 Promille, das heißt

Quelle: BrunoWeltmann/Shutterstock.com



von 1.000 Praxen überleben statistisch betrachtet 999. Aus diesem Grund und wegen der vielfältigen Gestaltungsmöglichkeiten in der eigenen Praxis bereuen 90 % der Gründer/-innen laut IDZ-Studie nicht, gegründet zu haben. Auch stehen sie zu ihren zum Gründungszeitpunkt getroffenen Entscheidungen und sind zufrieden mit der gewählten Praxisform und -größe.

Dies bestätigt auch eine Zahnärztin, die ich kürzlich beraten habe. O-Ton: „Wenn die Entscheidung einmal getroffen ist, steht man auch dazu. So schwer mir die Entscheidung in der Gründungsphase aufgrund der hohen Relevanz für meine berufliche Zukunft fiel, so glücklich bin

ich damit. Als Selbstständige habe ich ganz andere Möglichkeiten, flexibel auf meine jeweiligen Bedürfnisse einzugehen und die Praxis so zu entwickeln, wie es mir gefällt. Ich kann die Praxisöffnungszeiten an meine und die Bedürfnisse meines Teams anpassen. Ich kann das Leistungsangebot variieren und dadurch Einfluss auf meinen wirtschaftlichen Erfolg nehmen. Hinzu kommt, dass ich ein kreatives Team an meiner Seite habe, das sich mit viel Engagement aktiv einbringt. Geholfen hat mir übrigens auch der Austausch mit Ihnen: Sie haben meine gedanklichen Grenzen gesprengt. Alleine hätte ich mich nie getraut, mit den Mustern zu brechen und meinen individuellen Weg zu gehen.“

Das IDZ hat auch herausgefunden, dass unternehmerisches Handeln ein zentraler Erfolgsfaktor ist. Wer dies gleich zu Anfang verinnerlicht, hat nicht nur einen schnellen Start in die „schwarzen Zahlen“, sondern auch die besten Voraussetzungen, mit Herausforderungen zurechtzukommen.

Unternehmerisches Handeln zeichnet sich dadurch aus, dass

- ein klares, im Team bekanntes und von allen gelebtes Praxisleitbild existiert,

Tipp

Klären Sie den Rahmen der Zusammenarbeit zwischen den BAG-Partnern zusammen mit einer darauf spezialisierten Experten/-in. Erst wenn dieser – immer individuelle (!) – Rahmen steht, sollten Sie einen Rechtsanwalt/-wältin hinzuziehen, die die getroffenen Vereinbarungen in einem Vertrag juristisch fixiert.

- das Team gemeinsame Werte teilt und
- gemeinsam an der Erreichung der Praxisziele arbeitet,
- klare Verantwortlichkeiten (auch stellvertretend) bestehen,
- die Praxisabläufe effektiv und effizient sind,
- alle die Praxiszahlen im Blick haben,
- alle verantwortlich handeln und
- die Kommunikation ins und im Team funktioniert.

Dabei sind Fehler als Lernchancen auf dem Weg Richtung Perfektion zu sehen: „Hinfallen, aufstehen, Krönchen richten, weitergehen.“

Mein Fazit

Ein patientenorientiertes, modernes Versorgungskonzept funktioniert in je-

der Praxis, mit jeder Ausstattung und an jedem Ort. Denken Sie außerhalb der Box. Entdecken Sie die Möglichkeiten. Es lohnt sich. Und wenn Sie kreative Ideen oder Best-practise-Tipps benötigen: Renden Sie mit mir.

Noch ein abschließender Tipp

Die ZA ist ausgewiesene Expertin rund um die maßgeschneiderte Existenzgründung. Angefangen von der Begleitung bei Kaufgesprächen, über Abrechnung sowie Organisations- und Führungsberatung bis hin zur Liquiditätssicherung in der Gründungsphase und darüber hinaus. Deshalb freuen wir uns, Ihnen diese Leistungen auch im Rahmen der Kooperation mit Dentista zur Verfügung stellen zu können.

Quellen

1. Existenzgründungsanalysen (apobank.de).
2. InvestMonitor des IDZ, Ausgabe 2020.
3. Jahrbuch 2020 der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung.
4. Auf die Richtigen hören! zm-online.
5. Statistisches Jahrbuch der Bundeszahnärztekammer 2020/2021.



Dr. Susanne Woitzik

Die ZA

E-Mail: swoitzik@die-za.de

Expertin für betriebswirtschaftliche Praxisführung, Persönlichkeits- und Teamentwicklung

**Liebe Kundinnen und Kunden,
liebe Leserinnen und Leser,**

die Themen Klimaschutz und Nachhaltigkeit sind nicht neu, aber drängender denn je. In einzelnen Branchen oder branchenübergreifend entstehen immer neue Initiativen, die klimafreundliches Verhalten fördern, auch in der Dentalbranche.

Und auch wir wollen noch mehr tun. Vor allem wollen wir die Ressourcen fördern, die wir am stärksten verbrauchen: Holz – für das Papier für unsere Bücher und Zeitschriften, für Verpackung etc. Der Quintessenz Verlag wird deshalb ab 2022 für jedes verkaufte Buch einen Baum pflanzen lassen. Dazu haben wir eine Partnerschaft mit der Organisation „One Tree Planted“ abgeschlossen.

Sie forstet mit ihren Projekten weltweit Wälder wieder auf – auf allen Kontinenten, auf denen auch Quintessence Publishing Niederlassungen hat. Wenn Sie zusätzlich zum Kauf von Büchern die Organisation und uns unterstützen möchten, besuchen Sie www.onetreeplanted.org. Dort können Sie an einem Ort Ihrer Wahl einen Baum pflanzen lassen oder sogar Bäume verschenken!

Wenn Sie wissen wollen, was wir aus der wertvollen Ressource Papier machen, dann besuchen Sie einfach unseren Webshop. Dort finden Sie alle lieferbaren Bücher – Gehen Sie doch mal auf Entdeckungstour!