

# Die Praxisgründung

## Herausforderungen und Chancen

Der Frauenanteil bei den Vertrags- und angestellten Zahnärzten/-innen hat sich von 41,4 % im Jahr 2015 auf 44,5 % in 2020 erhöht. Und auch der Hauptbestandteil der Zahnmedizinstudierenden ist mit einem Anteil von ca. 70 % weiblich. Seit 2019 gründen zum ersten Mal mehr Frauen (51 %) als Männer (49 %). Dennoch wird in den vergangenen Jahren ein stetiger Anstieg der angestellten Zahnärzte/-innen verzeichnet, bei gleichzeitigem Rückgang der niedergelassenen Zahnärzte/-innen. Diese Entwicklung wird speziell seit dem Inkrafttreten des Vertragsarztrechtsänderungsgesetzes (VÄndG) beobachtet. Oft wird in diesem Zusammenhang neben veränderten Prioritäten und der Ausrichtung an die Work-Life-Balance junger Berufsträger/-innen auch die zunehmende Feminisierung als Grund genannt.

Die Festanstellung bietet für viele ein gewisses Maß an (finanzieller) Sicherheit und Planbarkeit und gleichzeitig weniger Stress und Verantwortung. Gerade Frauen berücksichtigen diese Faktoren bei ihrer persönlichen Lebensplanung, insbesondere wenn Kinder hierbei eine Rolle spielen. Übernehmen sie doch heutzutage immer noch den Hauptteil der Care-Arbeit. Nichtsdestotrotz wünschen sich auch viele Zahnärztinnen Unabhängigkeit in ihrem Beruf, die Möglichkeit sich selbst zu verwirklichen, die eigenen Ziele selbst zu gestalten und zu verantworten. Unsere Erfahrung zeigt, dass sich mit der richtigen Planung die Selbstständigkeit gut mit dem Familienleben vereinbaren lässt und bisweilen sogar mehr Freiraum und Flexibilität schafft. Auch die BZÄK prognostiziert

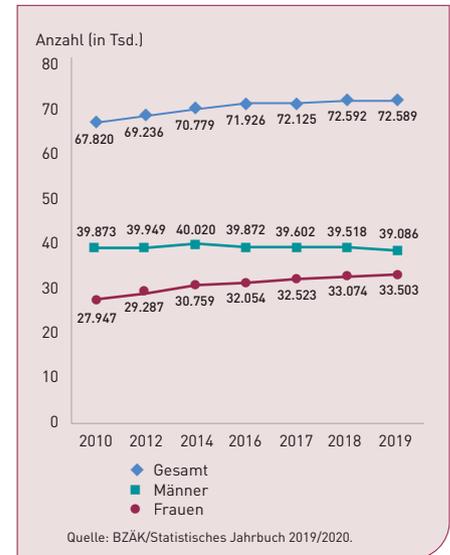
gute Aussichten für die Vereinbarkeit von Beruf und Familien, etwa durch Kooperation, Teilzulassung oder Jobsharing. Eine größere Flexibilität bei der Ausgestaltung der Praxisorganisation und der Zusammenarbeit von Angestellten ergibt sich zudem aus den Änderungen des Bundesmantelvertrags-Zahnärzte (BMV-Z) im Februar 2019, nach denen nunmehr drei bzw. mit Begründung auch vier Angestellte je Vertragszahnarzt/-ärztin tätig werden können.

Denn die eigenen Ambitionen zur Selbstverwirklichung und Übernahme von Verantwortung liegen in der persönlichen Natur und gehen auch nicht mit dem Muttersein verloren. Jedem Gründer, ob männlich oder weiblich, raten wir daher in einer Selbstfindungsphase, gründlich zu eruieren, wo die persönlichen und beruflichen Ziele, Bedürfnisse und Wünsche liegen und wie diese im Rahmen einer Existenzgründung in Einklang gebracht werden können.

### Finanzierung

Die Koordination von Familie und Beruf bedarf immer einer gewissen Organisation und eines unterstützenden Umfelds, egal ob in Anstellung oder in der Selbstständigkeit. In den letzten Jahren begleiten wir vermehrt Frauen und Mütter in die Existenzgründung und es ist jedes Mal eine angenehme, strukturierte Zusammenarbeit mit viel Austausch und großartigen Ergebnissen.

Mit 65 % ist dabei die Übernahme einer Einzelpraxis noch immer die häufigste Form der Niederlassung, gefolgt von Kooperationen (BAG, Praxismgemeinschaft, MVZ) mit 28 %. Rund 7 % aller



**Abb. 1** Zahnärztliche Tätigkeit nach Geschlecht.

Existenzgründer/-innen entscheiden sich für die Neugründung einer Einzelpraxis.

Mit einem Finanzierungsvolumen von 557.000 Euro im Jahr 2019 ist dies die kostenintensivste Variante. Das Finanzierungsvolumen für die Übernahme einer Einzelpraxis lag 2019 bei 410.000 Euro, wobei hier ein Trend zu hochpreisigen Praxen zu verzeichnen ist. Der Anteil an Praxisübernahmen mit einem Investitionsvolumen > 500.000 Euro ist von 5 % im Jahr 2015 auf 21 % in 2019 gestiegen. Auch bei den Praxisinvestitionen sind anhaltend steigende Tendenzen zu erkennen – bei stagnierenden Kaufpreisen sind die Gesamtkosten einer Praxisübernahme in 2019 um 4 % höher als 2018.

Diese Entwicklung lässt sich darauf zurückführen, dass vermehrt „Alterspraxen“ auf den Markt kommen. Bei aktuell sinkenden Niederlassungsquoten

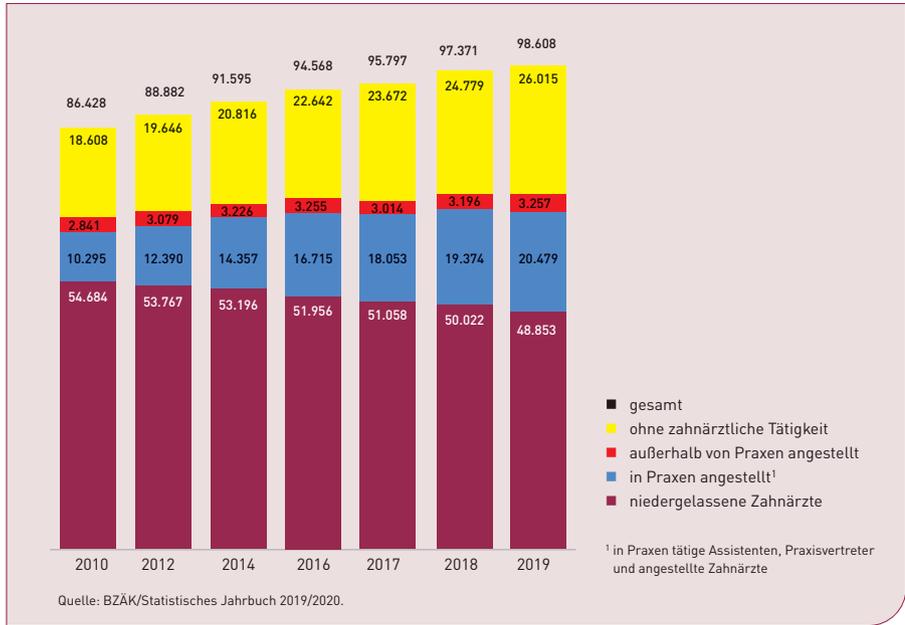


Abb. 2 Zahnärzte nach Erwerbsstatus.

und bedingt durch den demografischen Wandel steigt die Anzahl an Zahnarztpraxen, die ohne Nachfolger/-in schließen müssen. In den nächsten 10 bis 15 Jahren werden 53 % der Zahnärzte/-innen das Rentenalter erreichen. Der Zahnarztpraxismarkt entwickelt sich zunehmend zum Käufermarkt, potenzielle Käufer/-innen haben die „freie Wahl“ und entscheiden sich noch immer überwiegend für die Großstadt. Dabei sind die meisten Potenziale in der Klein- bis Mittelstadt zu finden. Hier liegen die Existenzgründungen prozentual unterhalb der Bevölkerungsverteilung und

die Zahnärztdichte ist dementsprechend niedrig. Gute Voraussetzungen also für eine gut laufende Praxis mit loyalen Patienten und niedrigem Konkurrenzdruck.

Die Ängste vor Finanzierungen mit einem Volumen von 500.000 bis 1.000.000 Euro sollten mit Blick ins aktuelle KZBVJahrbuch und auf die Ertragskraft einer durchschnittlichen Zahnarztpraxis schnell verfliegen. Sahen – gemäß einer Umfrage der apoBank – 31 % der Gründer die Finanzierung als große Hürde, waren es nach der Gründung nur noch 13 %. Von 20.093 beantragten Insolvenzverfahren in Deutschland

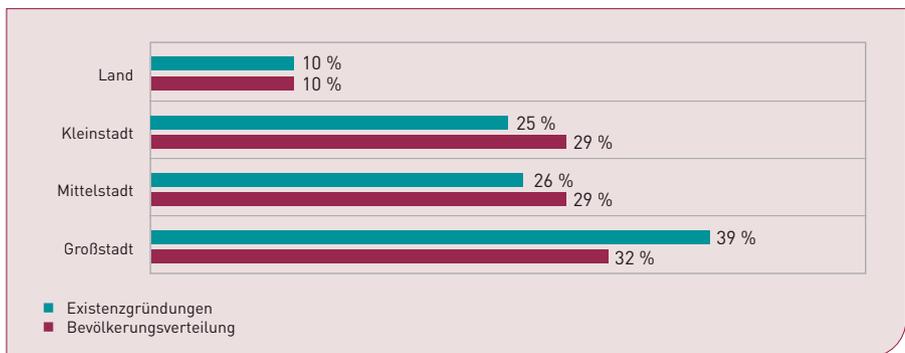
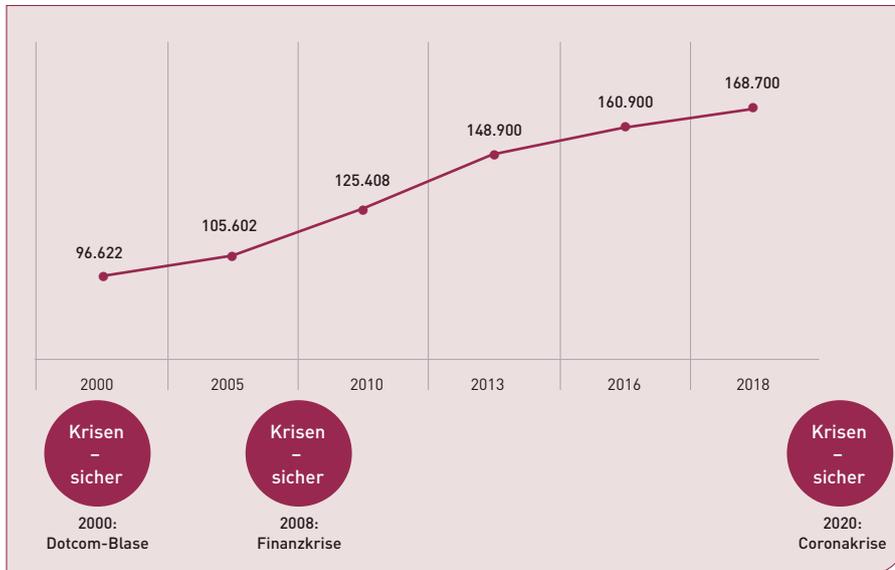


Abb. 2 Lage der zahnärztlichen Existenzgründungen vs. Bevölkerungsverteilung 2018.

im Jahr 2017 waren 41 Zahnarztpraxen, das entspricht einem prozentualen Wert von 0,2 %. Auch die Entwicklung des Einnahmenüberschusses zeigt, dass dieser selbst in Krisenzeiten wie der Dotcom- oder der Finanzkrise stets progressiv war.

Grundlage für eine stabile, nachvollziehbare Finanzierung ist ein gut ausgearbeiteter, detaillierter, verständlicher Finanzplan, um den Zahlen den Schrecken zu nehmen. Hier empfiehlt es sich einen Partner zu suchen, der den Markt kennt, das Zahlenwerk erarbeitet und es verständlich erklärt. Denn je mehr man bei der Finanz- und Investitionsplanung selbst im Thema ist und die Berechnungen, z. B. die Umsatzvorschau und Liquiditätsplanung, nachvollziehen kann, desto mehr werden anfängliche Ängste und Barrieren abgebaut. Gemeinsam mit einem gut ausformulierten Businessplan hat man so ein nahezu perfektes Konzept für seine Gründung und kann orientiert und strukturiert die Niederlassung angehen.

Da uns bekannt ist, dass betriebswirtschaftliches und unternehmerisches Wissen im Studium kaum vermittelt wird, raten wir allen jungen Zahnärzten/-innen, bei denen die Unsicherheiten noch zu groß sind und die bisher nur wenig Einblick von ihren Vorgesetzten in die Tätigkeiten und den Umfang des „Chef-Daseins“ erhalten haben, ein Existenzgründerseminar zu besuchen. Aus diesem Grund haben wir im Jahr 2014 auch die OPTI SummerSchool ins Leben gerufen. Per Stipendienvergabe erhalten ca. 100 Teilnehmer/-innen in einer Woche an der schönen Ostsee Zugang zu geballtem Fachwissen von Profis aus der Dentalbranche zu den verschiedenen Fachbereichen (Businessplanung, Abrechnung, Marketing, Persönlichkeitsentwicklung u. a.). Eine hervorragende Gelegenheit zum Fortbilden und Netzwerken. Wer Lust hat, sich einen Eindruck zu verschaffen, kann uns gerne auf unserem Instagram-Profil [opti\\_summerschool](#) besuchen.



**Abb. 3** Entwicklung des Einnahmenüberschusses.

## Fazit

Letztendlich wird es während des Gründungsprozesses und auch während der selbstständigen Laufbahn immer wieder Herausforderungen geben. Jedoch müssen diese nicht zu Hürden werden und keinesfalls müssen diese allein überwunden werden. Mit einem guten Team und einem strukturierten Plan lässt sich der Traum von einer eigenen Praxis gut verwirklichen.



### Bettina Glaubke

Praxisgründung & -abgabe  
OPTI health consulting GmbH  
Eckernförder Straße 42  
24398 Karby  
E-Mail: info@opti-hc.de  
www.opti-hc.de

## Quellen

1. Internet: <https://www.apobank.de/praxis-apotheke/gruenden/existenzgruender-analysen/zahnaerzte-existenzgruendung>. Abruf: 25.01.2022.
2. KZBV Jahrbuch.
3. „Chance Niederlassung“ – apoBank 2014.
4. Henrici C, Halbe, B. Mein Beruf – Meine Zukunft I. Kriterien einer Entscheidungsfindung – angestellt oder selbstständig? Berlin: Quintessenz, 2020.
5. Statistisches Bundesamt.
6. DZ Monitor, 2019.
7. BZÄK/Statistisches Jahrbuch 2019/2020.