

Determinanten des zahnärztlichen Niederlassungsverhaltens – Konsequenzen des aktuellen Trends zur Anstellung

Autor: Dr. David Klingenberg, Institut der Deutschen Zahnärzte

Abstract

Einleitung / Hintergrund

Der Markt für den Verkauf und Kauf von Zahnarztpraxen befindet sich aktuell in einer Umbruchphase. Seit dem Jahr 2007 ist die Anzahl der zahnärztlichen Existenzgründer rückläufig. Binnen acht Jahren sank die Anzahl der in eigener Praxis niedergelassenen Zahnärzte um mehr als 2.800 bzw. um 5,1 Prozent (KZBV, 2014). Parallel nahm die Anzahl der angestellten Zahnärzte um mehr als 6.800 bzw. 107 Prozent spürbar zu (BZÄK, 2014). Für die Veräußerung von Zahnarztpraxen bedeutet dies, dass aus dem bis zum Jahr 2006 erkennbaren Nachfrageüberhang mittlerweile ein Angebotsüberhang geworden ist. Trotz der aktuell günstigen Angebotssituation für die Erwerber bestehender Praxen ist bis dato keine Trendumkehr erkennbar.

Methodik

Im Rahmen einer wissenschaftlichen Analyse werden die strukturellen Veränderungen des zahnärztlichen Niederlassungsverhaltens empirisch nachgezeichnet und im Hinblick auf die daraus resultierenden ökonomischen Konsequenzen beleuchtet.

Ergebnisse

Als Gründe des veränderten Niederlassungsverhaltens werden demografische Ursachen, ein sich veränderndes Berufsbild, die sog. Feminisierung der Zahnmedizin sowie die zahnärztliche Aus-, Fort- und Weiterbildung diskutiert. Fokussiert man auf die rein ökonomischen Randbedingungen, so fallen die stetig steigenden Finanzierungsbedarfe im Rahmen einer Niederlassung (> 400.000 Euro bzw. > 600.000 Euro im Falle von fachzahnärztlichen Praxen) ins Auge, die vor allem durch die Entwicklungen bei der technisch-apparativen Ausstattung der Praxen getrieben werden. Zugleich gibt es empirische Hinweise auf ein strukturelles Mismatch, d.h. die finanziellen und inhaltlichen Vorstellungen der (zumeist jüngeren) potentiellen Käufer und der (älteren) Verkäufer etablierter Praxen weichen zum Teil stark voneinander ab. Eine eingeschränkte überregionale Mobilität der Kaufinteressenten hat zudem eine regionale Verknappung der für eine Übernahme in Frage kommenden Praxen zur Folge.

Schlussfolgerungen / Ausblick

In einem Ausblick werden potentielle Lösungsansätze diskutiert, die eine Niederlassung in eigener Praxis für junge Zahnärzte attraktiver machen können.

25. August 2015