

Konzepte für die Zeit danach – Zukunftspraxis 50 plus

Der demographische Wandel nimmt nicht nur in der gesellschaftlichen Diskussion einen breiten Raum ein. Auch im zahnärztlichen Berufsstand ist der Wandel spürbar. Nahezu 25 % - das sind mehr als 14.000 - aller praktizierender Zahnärztinnen und

Zahnärzte sind über 55 Jahre alt. Diese Tatsache führte vor einigen Monaten zur Gründung des Vereins Zukunftspraxis 50 plus. Im Fokus steht das Ziel, den Problemen dieser Altersgruppe eine entsprechende Wertigkeit zu verschaffen.



Der Vorsitzende Dr. Fritz-Josef Willmes aus Burgrieden weiß wovon er spricht: „Dass das Ende der beruflichen Laufbahn langfristig geplant und vorbereitet werden sollte, dürfte selbstverständlich sein. Dies ist aber leider nicht jedem Praktiker klar.“ Aus Untersuchungen geht hervor, dass sich Zahnärzte oft viel zu spät mit der Praxisabgabe und entsprechenden vorbereitenden Maßnahmen beschäftigen. Die Folge sind immer mehr Praxen, die unter Wert veräußert werden müssen.

Praxiswert ermitteln und sichern

Das oberste Ziel sollte es deshalb sein, den Praxiswert zu sichern. Um die Praxis attraktiv zu halten – sowohl für den Behandler, das Team, für die Patienten und natürlich auch für mögliche Praxisnachfolger – darf es deshalb zu keinem Investitionsknick kommen. Eine Stärken- und Schwächenanalyse liefert die Grundlage für notwendige und gewinnbringende Investitionsentscheidungen. Es sollte auch frühzeitig eine Bestandsaufnahme hinsichtlich Praxisrentabilität, Einkommenssituation, Schuldenstand, Patientenstruktur, Patientenentwicklung, Behandlungswünschen und angebotenen Behandlungskonzepten durchgeführt werden. Für solche Bewertungen und Analysen hat der Verein einen Fachmann im Boot: Der stellvertretende Vorsitzende Prof. Dr. Helmut Börkircher ist ein kompetenter Ansprechpartner, der jahrelange Erfahrungen mit Praxisbewertungen hat.

Rechtzeitige strategische Entscheidungen

Oft stellt der Gewinn aus der Praxisabgabe die Altersvorsorge dar. Ein Grund mehr, um rechtzeitig eine Praxisübergabestrategie zu planen – wer will schon als Pensionär ein minderwertigeres Leben führen als zur Zeit der beruflichen Laufbahn?! Auch die Frage, ob eine Praxis am Schluss komplett ver-

kauft oder in eine Gemeinschaftspraxis oder Praxisgemeinschaft umgewandelt wird, lässt sich bei komplizierter Rechtslage in der Regel nicht ohne juristischen Beistand entscheiden. „Ob bei Ärger mit der KZV, Unklarheiten bei Bankgeschäften oder sonstigen Fragestellungen möchten wir eine Lobby für ältere Zahnärzte sein und eine Plattform zum Erfahrungsaustausch bieten. Aus eigener Erfahrung weiß unsere Vorstandschaft, mit welchen Problemen hier zu kämpfen ist,“ bekräftigt Willmes. „Für junge Zahnärzte wird sehr viel getan, die älteren werden oft mit ihren Problemen allein gelassen.“

Die Mitglieder des Vereins werden in Sachen Recht, Steuern, Finanzen, Betriebswirtschaft, Marketing und Qualitätsmanagement beraten und betreut. So entsteht derzeit ein Netzwerk von Spezialisten, das Mitgliedern die Möglichkeit zur kostenlosen telefonischen Erstberatung durch renommierte Experten bietet. Auch bei einer nachfolgenden Zusammenarbeit mit den Kooperationspartnern können Vereinsmitglieder von ermäßigten Konditionen profitieren.

Praxisabgabe-Seminar und Mitgliederversammlung

Am 16. Mai findet von 9 bis 13 Uhr ein Vorbereitungsseminar zur Praxisabgabe statt. Über die rechtliche Gestaltung des Praxisverkaufs, Fragen zum Qualitätsmanagement und über Konzepte und Strategien zur Erhaltung und Steigerung des Praxiswertes wird referiert und diskutiert. Im Anschluss wird die Mitgliederversammlung abgehalten.

Veranstaltungsort ist das Dentale Informations Center der Henry Schein Dental Depot GmbH, Industriestraße 6 in Stuttgart-Vaihingen. Weitere Informationen, ein Mitgliedsantrag sowie Kontaktdaten sind auf der Homepage unter www.zukunftspraxis50plus.de zu finden.