



HERAUSFORDERUNGEN FÜR EXISTENZGRÜNDER UND PRAXISINHABER

Liebe Leser,
ein durchdachtes Praxiskonzept ist für heutige Praxisgründer ganz selbstverständlich Teil des Gründungsprozesses. Die Idee eines klar definierten Konzeptes zur Positionierung und auch Spezialisierung einer Zahnarztpraxis ist aber relativ neu und hat sich erst ab Ende der Neunzigerjahre zunehmend durchgesetzt. Ein großer Teil der heutigen Zahnärzte hat in den Siebziger- und Achtzigerjahren gegründet, als diese Überlegungen nur in Ausnahmen eine Rolle gespielt haben. Genau diese Zahnärzte möchte ich ermutigen, die vorliegende Ausgabe der DENTALZEITUNG als Inspiration zu nutzen, um sich mit dem Thema Praxiskonzepte auseinanderzusetzen. Denn als Teil der Generation Babyboomer stehen

sie vor der Herausforderung, für ihre Praxen Nachfolger zu finden. Angesichts der schwierigen Marktsituation für Praxisverkäufe in vielen Regionen keine einfache Aufgabe. Ich erlebe es derzeit immer wieder, dass Zahnärzte ihre Praxen einfach schließen, weil sie keinen Nachfolger finden. Das hat in vielen ländlichen Regionen nicht zuletzt auch gravierende Folgen für die zahnärztliche Nahversorgung der Patienten.

Neben dem großen Angebotsüberhang liegt das auch am Wandel der Zielgruppe und damit der Wünsche und Ziele möglicher Nachfolger: Absolventen der Zahnmedizin sind heute überwiegend weiblich. Die Zahl der angestellt arbeitenden Zahnärztinnen und Zahnärzte steigt, ebenso das Alter und die Erfahrung der angehenden Praxisgründer. Vor allem aber haben die heutigen Praxisgründer sehr klare Vorstellungen davon, was sie wollen und bereits ein ausgearbeitetes Praxiskonzept in der Tasche, wenn sie

beginnen, nach passenden Übernahmeobjekten zu suchen.

Meine Empfehlung an alle Praxisinhaber, die in den kommenden fünf bis zehn Jahren in den Ruhestand gehen werden: Beschäftigen Sie sich frühzeitig mit den Stärken und Potenzialen Ihrer Praxis und sorgen Sie dafür, dass Ihre Räumlichkeiten, Ihre Ausstattung, Ihr Patientstamm und Ihre Positionierung für heutige Praxisgründer interessant sind. Damit verschaffen Sie sich eine deutlich bessere Ausgangssituation für einen erfolgreichen Praxisverkauf und damit den Erhalt Ihres Lebenswerkes.

Ihr Gunnar Fellmann
Director Region Mitte
Henry Schein Dental Deutschland GmbH