

Unternehmer oder Angestellter – was passt zu mir?

Maike Klapdor zur Frage „Niederlassung oder Anstellung?“ (3)

Die berufsrechtlichen Rahmenbedingungen bieten eine Fülle von Möglichkeiten der zahnärztlichen Berufsausübung. Und stellen damit viele junge Zahnärzte vor eine grundsätzliche Entscheidung, die fundiert überlegt sein will. Die Kernfragen lauten: „Tauge ich eher für die Selbstständigkeit oder ein Anstellungsverhältnis?“ und „Wie viel Geld will ich verdienen?“ In diesem Teil der Serie geht es um die Verdienstmöglichkeiten als Zahnarzt.

Ganz oben in der Einkommensskala stehen die kapitalbeteiligten Partner großer Berufsausübungsgemeinschaften. Hier können Jahresgewinne in hoher sechsstelliger Größenordnung erzielt werden. Diese komplexen Gebilde zeichnen sich durch folgende Eigenschaften aus:

- fachliche Spezialisierungen in stimmiger Kombination,
- großes Patientenvolumen, das mit klar definierten Überweisungsabsprachen innerhalb des Behandlerkreises umfänglich versorgt wird,
- klare Praxisstrukturen, allgemein hoher Organisationsgrad,
- überdurchschnittliche Abrechnungskennnisse,
- angestellte und beteiligte Zahnärzte/innen mit klar geregelten Zuständigkeiten,
- Praxisatmosphäre, die von Wertschätzung und gegenseitigem Respekt geprägt ist,
- ausreichende Anzahl von Behandlungszimmern,
- eigenständige Prophylaxeabteilung mit mehreren Fachkräften,
- eventuell Praxislabor mit eigenen Technikern,
- professionelles Marketingkonzept,
- hohe Dienstleistungsstandards.

Es versteht sich von selbst, dass die breite Wirtschaftskraft solcher Praxen kein Zufall ist, sondern einschlägiges Talent der Gründer erfordert und das Ergebnis jahrelanger intensiver Arbeit und weit überdurchschnittlicher Einsatzfreude darstellt. Wer sich zu dieser Lebensaufgabe berufen fühlt, ist als mittelständischer Unternehmer aktiv und darf seine Einkommensziele zu Recht weit nach oben stecken.

Zu den Verdienstmöglichkeiten in Einzelpraxen und kleineren Gemeinschaftspraxen bietet das Jahrbuch der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung aussagefähiges Zahlenmaterial. Das Buch bietet viele interessante Informationen und kann für rund 10 Euro bestellt werden auf www.kzbv.de unter der Rubrik „Materialien bestellen“. In diesem Werk wird der durchschnittliche Praxisgewinn (arithmetisches Mittel) eines/r Praxisinhabers/in mit rund 114.000 Euro pro Jahr angegeben. Wichtig ist zu wissen, dass knapp 60 Prozent der Praxisinhaber/innen laut statistischem Jahrbuch unter diesem Wert liegen.

Gewinne dieser Größenordnung sind kaum auskömmlich, um Steuern, Vorsorgeaufwendungen und den Privatbedarf einer Familie abzudecken, außerdem noch Schulden zu bedienen oder die notwendigen Polster für Zukunftsinvestitionen zu schaffen.

Allerdings operieren viele Praxen – bewusst oder unbe-

wusst – weit unterhalb ihrer Möglichkeiten. Nach unseren Erfahrungen kann eine gut aufgestellte allgemein-zahnärztlich ausgerichtete Einzelpraxis mit einem klaren Konzept, ausreichenden Räumlichkeiten und einem qualifizierten Team einen stabilen Jahresgewinn von rund 150.000 Euro erreichen. Kapitalbeteiligte Partner/innen von Gemeinschaftspraxen und Praxisgemeinschaftspartner/innen kommen bei ansonsten gleichen Rahmenbedingungen aufgrund der Vorteile der Kostenteilung noch um ca. 20.000 bis 30.000 Euro höher. Weitere interessante Gewinnsteigerungen sind möglich durch die Anstellung und Auslastung (!) eines angestellten Zahnarztes/Zahnärztin. Auch ein Praxislabor kann zu einer weiteren interessanten Steigerung des Praxisgewinns beitragen, sofern gewisse Rahmenbedingungen erfüllt sind.

Im vierten und letzten Beitrag dieser Serie stellen wir Ihnen die Kalkulationsgrundlagen und Verdienstmöglichkeiten für angestellte Zahnärzte/Zahnärztinnen dar.

Maike Klapdor, Münster ■

Die Autorin dieser kleinen Artikelserie, **Maike Klapdor** (Jahrgang 1968), ist Bankfachwirtin und Gründungsgesellschafterin der KlapdorKollegen Dental-Konzepte GmbH & Co. KG, Münster, Berlin. Das Beratungsunternehmen arbeitet seit Jahren ausschließlich für niedergelassene Zahnärzte und Zahnärztinnen und ist aktiv in den Themenbereichen Betriebswirtschaft, Finanzen und Praxismanagement.

