

## INVESTITIONEN

## Zahnärzte als Existenzgründer (Teil 2): BAG-Gründung und -Beitritt vergleichsweise günstig

von Dr. Detlev Nies, öff. best. u. vereid. Sachverständiger für die Bewertung von Arzt- und Zahnarztpraxen und Diplom-Volkswirtin Katja Nies, Köln

| Wer sich als Zahnarzt niederlassen möchte, sollte überdenken, ob es unbedingt die Einzelpraxis sein muss. Wie die Zahlen der aktuellen IDZ-Studie zeigen, sind die erforderlichen Investitionen beim Einstieg oder der Übernahme einer Berufsausübungsgemeinschaft (BAG) deutlich geringer als die Kosten, die für eine Einzelpraxis investiert werden müssen. |

### Existenzgründung mit Berufsausübungsgemeinschaften

In den nachfolgenden Tabellen wird aufgeschlüsselt, mit welchen Investitionen bei der Neugründung, der Übernahme und beim Einstieg in eine BAG gerechnet werden muss.

#### Neugründung einer BAG

Die Tabelle schlüsselt auf, mit welchen Kosten bei der Neugründung einer BAG je Inhaber im Durchschnitt gerechnet werden muss.

■ **Tabelle 1 - Neugründung BAG (je Inhaber, Deutschland, Tsd. Euro)**

	2010	2011	2012	2013	2014
Modernisierung/Umbau	26	57	64	40	73
Med.-techn. Geräte und Einrichtung	182	139	192	181	163
Sonstige Investitionen	31	28	42	79	44
<b>Praxisinvestitionen</b>	<b>239</b>	<b>224</b>	<b>298</b>	<b>300</b>	<b>280</b>
Betriebsmittelkredit	49	32	42	53	32
<b>Gesamtinvestition</b>	<b>288</b>	<b>256</b>	<b>340</b>	<b>353</b>	<b>312</b>
<b>Zum Vergleich:</b> Gesamtinvestition für die Neugründung einer Einzelpraxis	374	436	406	427	422

Auffällig ist, dass die Investitionen für die Neugründung einer BAG je Inhaber nach wie vor deutlich geringer sind als für die Neugründung einer Einzelpraxis: Hier zeigt sich, dass bei der BAG bestimmte Einbauten und Geräte – etwa Röntgen, Sterilisation, EDV und Rezeption – nur einmal vorhanden sein müssen und hierdurch Kostenvorteile gegenüber der Einzelpraxis entstehen.

#### Übernahme einer BAG

Die nächste Tabelle schlüsselt auf, was Existenzgründer im Durchschnitt investieren müssen, wenn sie eine BAG übernehmen. Dabei sind die Kosten jeweils per Inhaber aufgeführt.



**BAG-Neugründung weniger kostspielig als Gründung einer Einzelpraxis**

■ **Tabelle 2 - Übernahme BAG (je Inhaber, Deutschland, Tsd. Euro)**

	2010	2011	2012	2013	2014
Ideeller Wert (Goodwill)	34	97	125	146	103
Materieller Wert	55	49	59	81	42
<b>Übernahmepreis</b>	<b>89</b>	<b>146</b>	<b>184</b>	<b>227</b>	<b>145</b>
Modernisierung/Umbau	8	18	20	17	17
Med.-techn. Geräte und Einrichtung	38	26	61	55	46
Sonstige Investitionen	13	16	8	12	15
<b>Praxisinvestitionen</b>	<b>148</b>	<b>206</b>	<b>273</b>	<b>311</b>	<b>223</b>
Betriebsmittelkredit	34	40	48	54	39
<b>Finanzierungsvolumen</b>	<b>182</b>	<b>246</b>	<b>321</b>	<b>365</b>	<b>262</b>
<b>Zum Vergleich</b>					
Gesamtinvestition für die Übernahme einer Einzelpraxis	303	299	301	300	323

Übernahme einer BAG ist vergleichsweise günstig ...

Die Kosten für die Übernahme einer BAG waren 2014 wieder geringer als die Übernahmekosten einer Einzelpraxis. Der deutliche Anstieg der Übernahmepreise in den Jahren 2012 und 2013 ist 2014 wieder korrigiert worden.

**PRAXISHINWEIS** | Obwohl die Option „Gemeinschaftspraxis“ relativ gesehen über die Jahre an Bedeutung gewonnen hat, führt die absolut gesehen geringe Anzahl von auswertbaren Finanzierungsfällen dazu, dass die Daten eher als „Trend“ denn als belastbare statistische Werte anzusehen sind.

... und vergleichbar mit den Kosten für den Einstieg in eine BAG

### Einstieg in eine BAG

Die Kosten für den Einstieg in eine bestehende BAG schlüsselt die nächste Tabelle auf. Die Finanzierungsvolumina sind über die Jahre gesehen in etwa mit den Aufwendungen für die Übernahme einer BAG vergleichbar. In den Jahren 2010, 2011 und 2014 war der BAG-Einstieg mit etwas höheren Kosten als eine BAG-Übernahme verbunden – 2012 und 2013 war es umgekehrt.

■ **Tabelle 3 - Einstieg BAG (je Inhaber, Deutschland, Tsd. Euro)**

	2010	2011	2012	2013	2014
Ideeller Wert (Goodwill)	79	124	138	156	150
Materieller Wert	81	56	64	49	47
<b>Übernahmepreis</b>	<b>160</b>	<b>180</b>	<b>202</b>	<b>205</b>	<b>197</b>
Modernisierung/Umbau	9	11	4	5	9
Med.-techn. Geräte und Einrichtung	24	24	24	16	30
Sonstige Investitionen	16	10	11	19	15
<b>Praxisinvestitionen</b>	<b>209</b>	<b>225</b>	<b>241</b>	<b>245</b>	<b>251</b>
Betriebsmittelkredit	20	24	34	27	30
<b>Finanzierungsvolumen</b>	<b>229</b>	<b>249</b>	<b>275</b>	<b>272</b>	<b>281</b>

## Finanzierungsvolumen bei fachzahnärztlichen Praxen

Seit 2013 erlaubt die IDZ-Analyse einen Einblick in die Finanzierungsvolumina von kieferorthopädischen und oralchirurgischen Praxen. Auch hier gibt es wegen der vergleichsweise geringen Zahl der Finanzierungsfälle in den erfassten Positionen starke Schwankungen, sodass die statistischen Ergebnisse eher einen Trend als eine belastbare Aussage beschreiben.

### Kieferorthopädische Fachpraxen

Unter Verwendung des gleichen Gliederungsschemas wie bei (allgemein-) zahnärztlichen Praxen sind für die Neugründung bzw. Übernahme von kieferorthopädischen Fachpraxen folgende Beträge aufgewendet worden:

■ **Tabelle 4a – Neugründung einer KFO-Praxis, Tsd. Euro – Deutschland**

	2012	2013	2014
Modernisierung/Umbau	100	80	75
Med.-techn. Geräte und Einrichtung	266	246	250
Sonstige Investitionen	35	117	49
<b>Praxisinvestitionen</b>	<b>401</b>	<b>443</b>	<b>374</b>
Betriebsmittelkredit	87	79	66
<b>Gesamtinvestition</b>	<b>488</b>	<b>522</b>	<b>440</b>

Das höhere Gesamtfinanzierungsvolumen in 2013 wurde durch wesentlich höhere „sonstige Investitionen“ verursacht und dürfte aus heutiger Sicht ein statistischer Ausreißer sein.

■ **Tabelle 4b – Übernahme einer KFO-Fachpraxis bzw. Beitritt/Einstieg (Tsd. Euro, Deutschland)**

	2012	2013	2014
Ideeller Wert (Goodwill)	164	134	227
Materieller Wert	74	60	86
<b>Übernahmepreis</b>	<b>238</b>	<b>194</b>	<b>313</b>
Modernisierung/Umbau	15	15	8
Med.-techn. Geräte und Einrichtung	34	42	40
Sonstige Investitionen	9	18	11
<b>Praxisinvestitionen</b>	<b>296</b>	<b>269</b>	<b>372</b>
Betriebsmittelkredit	54	52	62
<b>Finanzierungsvolumen</b>	<b>350</b>	<b>321</b>	<b>434</b>

Die Kosten für die Gründung (440.000 Euro) bzw. Übernahme (434.000 Euro) einer kieferorthopädischen Praxis sind 2014 erstmals annähernd gleich hoch gewesen. Zuvor waren Neugründungen deutlich teurer als Übernahmen. Es bleibt abzuwarten, ob dies in den nächsten Jahren so bleibt.

KFO-Neugründung  
im Kostenvergleich

2013 als „Ausreißer“  
nach oben

Übernahme und  
Gründung waren  
2014 gleich teuer

### Oralchirurgische Fachpraxen und MKG-Fachpraxen

Eine entsprechende Zusammenstellung der Finanzierungsvolumina für chirurgische Fachpraxen ergibt folgendes Bild:

■ **Tabelle 5a – Neugründung einer oralchirurgischen Fachpraxis bzw. MKG-Fachpraxis (Tsd. Euro – Deutschland)**

	2012	2013	2014
Modernisierung/Umbau	48	90	92
Med.-techn. Geräte und Einrichtung	276	317	373
Sonstige Investitionen	93	93	65
<b>Praxisinvestitionen</b>	<b>417</b>	<b>500</b>	<b>530</b>
Betriebsmittelkredit	83	77	91
<b>Gesamtinvestition</b>	<b>500</b>	<b>577</b>	<b>621</b>

Es fällt auf, dass die Gesamtinvestitionen für die Neugründung von oralchirurgischen bzw. MKG-Fachpraxen in den Jahren 2012 bis 2014 kontinuierlich ansteigen. Der Anstieg ist vor allem auf die wachsenden Investitionen in medizinisch-technische Geräte sowie die Praxiseinrichtung zurückzuführen.

Die Übernahme bzw. der Beitritt/Einstieg in die genannten Praxisformen stellt sich für zahnärztliche Existenzgründer entsprechend günstiger dar. Vor allem bei der Position „Medizinisch-technische Geräte und Einrichtung“ muss hierbei weniger investiert werden als bei der Neugründung, da offenbar viele Geräte übernommen und nicht neu erworben werden.

■ **Tabelle 5b – Übernahme bzw. Beitritt/Einstieg Oralchirurgen und MKG-Chirurgen (Tsd. Euro, Deutschland)**

	2012	2013	2014
Ideeller Wert (Goodwill)	180	230	225
Materieller Wert	79	93	95
<b>Übernahmepreis</b>	<b>259</b>	<b>323</b>	<b>320</b>
Modernisierung/Umbau	14	16	7
Med.-techn. Geräte und Einrichtung	45	26	24
Sonstige Investitionen	31	25	42
<b>Praxisinvestitionen</b>	<b>349</b>	<b>390</b>	<b>393</b>
Betriebsmittelkredit	45	42	39
<b>Finanzierungsvolumen</b>	<b>394</b>	<b>432</b>	<b>432</b>

Auch wenn die Investitionen in eine oralchirurgische Praxis bzw. MKG-Praxis deutlich höher sind als die Investitionen in eine (allgemein-)zahnärztliche Praxis, sind die Ähnlichkeiten mit der Gründung bzw. Übernahme einer (allgemein-)zahnärztlichen Praxis nicht zu übersehen: Die Übernahme einer Praxis ist deutlich günstiger als eine Neugründung zu realisieren.

Kosten für Neugründungen steigen seit dem Jahr 2000 stetig an ...

... und übersteigen die Kosten für eine Übernahme deutlich

Kosten für MKG- und oralchirurgische Praxen sind vergleichsweise hoch

## Welche Tendenzen gibt es beim Investitionsverhalten?

Welche mittel- und langfristig wirksame Entwicklungen können nun der IDZ-Studie des Jahres 2014 entnommen werden? Die in der Studie nach verschiedenen Gesichtspunkten analysierten Daten können auf einige Trends hinweisen, die sich aber im Vergleich zu den letzten Jahren kaum verändert haben. Zu den wichtigsten Aussagen gehören die nachfolgenden:

- Das Ende der zahnärztlichen Einzelpraxis ist nach wie vor nicht in Sicht. Diese Art der Existenzgründung dominiert noch immer – sei es als Übernahme oder als Neugründung.
- Wer sich eine Existenz als Zahnarzt aufbaut, ist im Durchschnitt älter als frühere Kollegen, die sich zu diesem Schritt entschlossen haben: Das Alter für zahnärztliche Existenzgründer lag im Jahr 2014 im Mittel bei 36,7 Jahren und ist damit weiter angestiegen.
- Der Anteil der Zahnärztinnen an den Niederlassungen nimmt in der Bundesrepublik Deutschland insgesamt weiter zu.
- Der Anteil an BAGs an den Niederlassungen nimmt ebenfalls zu – allerdings nur sehr langsam und vor allem in Großstädten.
- Noch immer werden die meisten Existenzgründungen in den Großstädten realisiert. Die Attraktivität ländlicher Gebiete scheint aber in den letzten Jahren etwas zuzunehmen.
- Erste Medizinische Versorgungszentren (MVZ) unter der Beteiligung von Zahnärzten sind mittlerweile gegründet worden. Sie spielen für Zahnmediziner als Alternative zur Niederlassung in einer Einzelpraxis oder einer BAG aber bisher so gut wie keine Rolle. Dies könnte sich durch die seit kurzem bestehende Möglichkeit, reine Zahnarzt-MVZs zu gründen, für die nächsten Jahre ändern (siehe hierzu Beitrag ab Seite 9).

## Ausblick

Das Investitionsverhalten bei zahnärztlichen Existenzgründern war im Jahr 2014 von Zuversicht geprägt. Die sich leicht verbessernden Einkommensperspektiven scheinen sich auch im Investitionsverhalten und in allmählich steigenden Übernahmepreisen niederzuschlagen. Wie in den vergangenen Jahren gilt der Ratschlag: Zahnärzte, die sich mit dem Gedanken tragen, in den nächsten Jahren ihre Einzelpraxis zu verkaufen, sollten die Entwicklung genau im Auge behalten, um den richtigen Zeitpunkt für den Verkauf ihrer Praxis nicht zu verpassen.

Alternativ sollten verkaufswillige Zahnärzte ihre Praxis noch selbst in eine BAG überführen, um die in diesem Segment bezahlten höheren Preise erzielen zu können. Da eine derartige Umstrukturierung aber regelmäßig mit hohen Kosten verbunden ist, müssen die Vor- und Nachteile mit spitzem Bleistift berechnet und gegeneinander abgewogen werden.

Kein Ende der Einzelpraxis in Sicht

Existenzgründer ist im Mittel 36,7 Jahre

Für Existenzgründer steigt die Attraktivität der „Landpraxis“

Existenzgründer waren 2014 zuversichtlich – Preise für Praxen stiegen