

BERUFSSTATISTIK

Zahnärztliches Investitionsverhalten bei der Existenzgründung 2017

von Dipl. Volksw. Katja Nies (www.praxisbewertung-praxisberatung.com)

Die Zahl der zahnärztlichen Existenzgründungen war seit 2000 rückläufig. 2012 gab es einen Tiefpunkt mit „nur“ 1.195 Gründungen. Doch 2017 wagten 1.227 Zahnärzte den Schritt in die Selbstständigkeit (2016 waren es sogar 1.301). Die Datenbasis belief sich 2017 auf 552 Existenzgründungen, wobei sich diese Fälle 7:1 auf die alten Bundesländer (ABL) und die neuen Bundesländer (NBL) aufteilten. Wegen der geringen Anzahl sind für die NBL und für fachzahnärztliche Praxen nur Trendaussagen möglich. In diesem Beitrag liegt der Schwerpunkt auf der Praxisübernahme und den fachzahnärztlichen Praxen.

1. Art und Kosten der Existenzgründung

Die Übernahme einer Einzelpraxis bleibt mit 66 % die häufigste Form der Existenzgründung. 2017 gab es in Deutschland 34.605 Einzelpraxen und 7.392 BAG.

■ **Tabelle 1: Art der Existenzgründung, in % – Deutschland (D)**

	2013	2014	2015	2016	2017
Übernahme Einzelpraxis	68	60	65	63	66
Berufsausübungsgemeinschaft*	24	29	28	30	27
Neugründung Einzelpraxis	8	11	7	7	7

Anmerkung: * Neugründungen, Übernahmen und Beitritt/Eintritt in eine bestehende BAG

Die dazu gehörenden Finanzierungsvolumina, die sich aus dem Übernahmepreis (Substanzwert und Goodwill), den Praxisinvestitionen (Modernisierung/ Umbau), den medizinisch-technischen Geräten, den sonstigen Investitionen sowie dem Betriebsmittelkredit zusammensetzen, sehen wie folgt aus:

■ **Tabelle 2: Gesamtfinanzierungsvolumen, TSD EUR – D**

	2013	2014	2015	2016	2017
Übernahme Einzelpraxis	300	322	326	342	367
Neugründung Einzelpraxis	427	422	484	528	504
Neugründung BAG	353	312	330	339	412
Übernahme BAG	365	262	292	318	342
Beitritt/Einstieg BAG	272	281	310	238	263

Die Neugründung einer Einzelpraxis (in den letzten Jahren 7 % aller Existenzgründungen) ist die teuerste Alternative, der Beitritt bzw. Einstieg in eine bestehende BAG ist nach wie vor die günstigste. Der Unterschied zwischen den beiden beträgt 241 TSD EUR. In der mittleren Altersgruppe (31 bis 40 Jahre) wurden für eine Einzelpraxisneugründung durchschnittlich sogar 532 TSD EUR ausgegeben.

Übernahme einer Einzelpraxis überwiegt

Finanzierungsvolumina

Neugründungen sind am teuersten

2. Übernahme einer Einzelpraxis

Da die Übernahme einer Einzelpraxis die häufigste Art der Existenzgründung ist, gibt es hierfür auch Zahlen, differenziert nach ABL und NBL. Die Zahlen für den Betriebsmittelkredit, die sonstigen Investitionen sowie für Modernisierung/Umbau waren 2013 bis 2017 weitgehend stabil. Das gesamte Finanzierungsvolumen stieg von 2016 auf 2017 um 7,8 %.

■ **Tabelle 3: Einzelpraxisübernahme, TSD EUR – ABL**

	2013	2014	2015	2016	2017
Ideeller Wert (Goodwill)	110	115	132	125	136
Materieller Wert	49	56	50	46	62
Übernahmepreis	159	171	182	171	198
Modernisierung/Umbau	15	18	18	22	18
Med.-techn. Geräte und Einrichtung	63	62	62	69	74
Sonstige Investitionen*	20	23	25	35	35
Praxisinvestitionen	257	274	287	297	325
Betriebsmittelkredit	52	60	55	60	60
Finanzierungsvolumen	309	334	342	357	385

Anmerkungen: * unter „Sonstigen Investitionen“ werden alle Zahlungen subsumiert, die nicht unter die anderen Bezeichnungen fallen, wie zum Beispiel Installationskosten, Einmalzahlungen für geleaste Geräte, Kapitaleinlagen in Gemeinschaften, Kosten für ein Praxislabor etc.

Die Übernahmepreise in den ABL stiegen von 2016 auf 2017 um 15,8 %, wobei der Preis für den Goodwill um 8,8 % anstieg und der für den materiellen Wert um 32,6 %. Setzt man den Wert für den Goodwill in 2016 von 125 TSD ins Verhältnis zum (unkorrigierten) Gewinn von 167,1 TSD, so erhält man für das Jahr 2016 (für das Jahr 2017 kommen die Zahlen von der KZBV erst Ende 2019) eine Verhältniszahl von 74,8 % für die ABL. Auch wenn die Zahlen für die NBL nur eine Trendaussage darstellen, so ist ein Blick auf diese doch interessant:

■ **Tabelle 4: Einzelpraxisübernahme, TSD EUR – NBL**

	2013	2014	2015	2016	2017
Ideeller Wert (Goodwill)	71	71	79	70	87
Materieller Wert	24	31	32	33	27
Übernahmepreis	95	102	111	104	114
Modernisierung/Umbau	2	11	14	10	21
Med.-techn. Geräte und Einrichtung	30	60	49	72	71
Sonstige Investitionen (s. Anm. zu Tab. 3)	30	23	11	24	29
Praxisinvestitionen	157	196	185	210	235
Betriebsmittelkredit	43	45	40	44	46
Finanzierungsvolumen	200	241	225	254	281

Das gesamte Finanzierungsvolumen stieg hier von 2016 auf 2017 um 10,6 %, wobei die Übernahmepreise um 9,6 % gestiegen sind. 2016 betrug das Verhältnis von Goodwill (70 TSD EUR) zum Gewinn (130,6 TSD EUR) 53,6 %.

Differenzierung nach alten und neuen Bundesländern

Die Übernahmepreise stiegen in den alten Bundesländern

Während die Gewinne in den NBL 2016 78,2 % des Gewinns in den ABL betragen, lag der Goodwill nur bei 56 % des Goodwills in den ABL. Hier wird deutlich, dass es in den NBL nicht nur absolut, sondern auch relativ gesehen günstiger ist, eine Praxis zu übernehmen.

3. Übernahme eines Anteils an einer BAG

Auf ganz Deutschland gesehen betrug die Übernahme einer Einzelpraxis im Durchschnitt 367 TSD EUR (s. Tabelle 2). Im Vergleich dazu lag das Finanzierungsvolumen eines BAG-Anteils 2017 bei 342 TSD EUR. Das gesamte Finanzierungsvolumen stieg von 2016 auf 2017 um 7,5 %.

■ **Tabelle 5: Übernahme BAG, TSD EUR – D**

	2013	2014	2015	2016	2017
Ideeller Wert (Goodwill)	146	103	116	123	135
Materieller Wert	81	42	41	39	41
Übernahmepreis	227	145	157	162	176
Modernisierung/Umbau	17	17	25	29	20
Med.-techn. Geräte und Einrichtung	55	46	53	68	60
Sonstige Investitionen (s. Anm. zu Tab. 3)	12	15	15	17	43
Praxisinvestitionen	311	223	250	276	299
Betriebsmittelkredit	54	39	42	42	43
Finanzierungsvolumen	365	262	292	318	342

Vergleicht man die Werte für den Goodwill für eine Einzelpraxisübernahme (für ganz Deutschland) von 128 TSD EUR mit dem Goodwill für die Übernahme eines Anteils an einer BAG über 135 TSD EUR, so fällt auf, dass sich 2017 die Werte für den Goodwill je Praxisinhaber bei der Einzelpraxisübernahme und der BAG-Übernahme nach wie vor kaum voneinander unterscheiden.

4. Finanzierungsvolumen bei fachzahnärztlichen Praxen

2017 gab es bei den 50.634 Vertragszahnärzten 3.054 Zahnärzte, die ausschließlich an der kieferorthopädischen Versorgung teilnahmen. Das Finanzierungsvolumen für die Neugründung einer KFO-Praxis hat sich von 2013 bis 2017 wie folgt entwickelt:

■ **Tabelle 6: Neugründung einer KFO-Praxis, TSD EUR – D**

	2013	2014	2015	2016	2017
Modernisierung/Umbau	80	75	81	96	89
Med.-techn. Geräte und Einrichtung	246	250	211	261	215
Sonstige Investitionen (s. Anm. zu Tab. 3)	117	49	133	100	126
Praxisinvestitionen	443	374	425	457	430
Betriebsmittelkredit	79	66	59	60	68
Finanzierungsvolumen	522	440	484	517	498

Finanzierungsvolumen ist gegenüber dem Vorjahr gestiegen

Goodwill bei Einzelpraxis- und BAG-Übernahme fast gleich

Das Finanzierungsvolumen scheint sich hier in einer Größenordnung von 500 TSD EUR zu bewegen und liegt damit im Schnitt bei der Neugründung einer zahnärztlichen Einzelpraxis. Kann man dies auch bei der Übernahme eines Anteils oder dem Beitritt zu einer BAG sagen?

Finanzierungsvolumen liegt bei etwa 500 TSD EUR

■ **Tabelle 7: Übernahme bzw. Beitritt/Einstieg KFO-Praxis, TSD EUR – D**

	2013	2014	2015	2016	2017
Ideeller Wert (Goodwill)	134	227	227	182	266
Materieller Wert	60	86	68	71	85
Übernahmepreis	194	313	295	253	351
Modernisierung/Umbau	15	8	4	31	11
Med.-techn. Geräte und Einrichtung	42	40	13	50	77
Sonstige Investitionen (s. Anm. zu Tab. 3)	18	11	27	43	46
Praxisinvestitionen	269	372	339	377	485
Betriebsmittelkredit	52	62	64	45	48
Finanzierungsvolumen	321	434	403	422	533

Hier fallen sofort die höheren Werte für den Goodwill auf: über die Jahre waren sie durchschnittlich doppelt so hoch wie bei der Übernahme eines Anteils an einer zahnärztlichen BAG. Dies kann u. a. dadurch erklärt werden, dass die Ertragsaussichten bei kieferorthopädischen Praxen deutlich besser sind als bei (allgemein-)zahnärztlichen Praxen.

Deutlich höhere Ertragsaussichten für Kieferorthopäden

Noch teurer stellen sich die Neugründung und Übernahme einer oralchirurgischen-/MKG-Praxis dar. 2017 gab es laut Kassenärztlicher Bundesvereinigung 1.233 MKG-Chirurgen. Die entsprechenden Tabellen zur Existenzgründung für oralchirurgische/MKG- Fachpraxen ergeben folgendes Bild:

■ **Tabelle 8: Neugründung einer oralch./MKG-Praxis, TSD EUR – D**

	2013	2014	2015	2016	2017
Modernisierung/Umbau	90	92	141	122	143
Med.-techn. Geräte und Einrichtung	317	373	272	329	384
Sonstige Investitionen (s. Anm. zu Tab. 3)	93	65	71	106	69
Praxisinvestitionen	500	530	484	557	596
Betriebsmittelkredit	77	91	58	83	64
Finanzierungsvolumen	577	621	542	640	660

Auch hier gilt, dass die Übernahme einer Praxis günstiger zu realisieren ist als eine Neugründung. Dafür hat man in den meisten Fällen in den Folgejahren mehr Ersatzinvestitionen zu tätigen und kann anfangs weniger seine persönlichen Wünsche verwirklichen.

■ **Tabelle 9: Übernahme bzw. Beitritt/Einstieg oralch./MKG-Praxis, TSD EUR – D**

	2013	2014	2015	2016	2017
Ideeller Wert (Goodwill)	230	225	299	374	339
Materieller Wert	93	95	96	48	140
Übernahmepreis	323	320	395	422	479
Modernisierung/Umbau	16	7	19	28	12
Med.-techn. Geräte und Einrichtung	26	24	38	41	39
Sonstige Investitionen (s. Anm. zu Tab. 3)	25	42	47	15	70
Praxisinvestitionen	390	393	499	506	600
Betriebsmittelkredit	42	39	57	40	49
Finanzierungsvolumen	432	432	556	546	649

Auch wenn es „nur“ Trendaussagen sind, so kann doch festgehalten werden, dass die Niederlassung als Oral-MKG-Chirurg die teuerste der hier aufgeführten Existenzgründungen darstellt und die längste Ausbildungszeit erfordert. Laut Statistischem Bundesamt betrug der Reinertrag je Praxisinhaber für Chirurgie, MKG-Chirurgie und Neurochirurgie im Jahr 2015 durchschnittlich 209 TSD EUR.

Für den Oral-MKG-Chirurg ist die Niederlassung am teuersten

5. Weitere Informationen

Über die hier präsentierten Infos mit dem Schwerpunkt Praxisübernahme hinaus enthält die vorliegende IDZ-Studie wie immer weitergehende Informationen, z. B.

- zur Altersstruktur der Praxisgründer (durchschnittlich 35,5 Jahre),
- zum Geschlecht der Praxisgründer (53 % männlich),
- zur räumlichen Ansiedlung der Gründungen bzw. Übernahmen, wobei u. a. gezeigt wird, dass im Süden und im Westen Deutschlands die höchsten Übernahmepreise für Einzelpraxen mit durchschnittlich 205 TSD EUR bzw. 201 TSD EUR bezahlt wurden.

Es bleibt auch festzuhalten, dass sich das Vertragsarztrechtsänderungsgesetz (VÄndG), das zum 1.1.07 in Kraft getreten ist, in zwei Punkten bemerkbar macht: Zum einen hat sich dadurch, dass die jungen Zahnärzte nach ihrer Assistenzzeit zuerst noch als angestellte Zahnärzte Erfahrungen sammeln können, das durchschnittliche Alter der Existenzgründer etwas nach hinten verschoben. Zum anderen kann sich hinter dem Begriff „Einzelpraxis“ wirklich die Zahnarztpraxis mit nur einem Zahnarzt verbergen, es können aber auch ein Vertragszahnarzt und weitere angestellte Zahnärzte sein. Hier verschwimmen die Grenzen zwischen den verschiedenen Möglichkeiten einer kooperativen Berufsausübung.

Vertragsarztrechtsänderungsgesetz zeigt Wirkung

↘ WEITERFÜHRENDE LITERATUR

- Für weitergehende und vertiefende Informationen wird das Buch „Die zahnärztliche Niederlassung. Stand der Forschung zur Praxisgründung“ von Dr. David Klingenberg (IDZ; Materialienreihe Band 36, Deutscher Zahnärzteverlag, Köln 2018) empfohlen.