

STATISTIK

Zahnärztliches Investitionsverhalten bei der Existenzgründung 2019

von Dipl.-Vw. Katja Nies und Dr. med. dent. Detlev Nies, Köln,
praxisbewertung-praxisberatung.com

| Schon seit mehr als fünf Jahren entfallen auf Neugründungen von Einzelpraxen meist weniger als 10 Prozent der Niederlassungen, während Übernahmen von Einzelpraxen im gleichen Betrachtungszeitraum ziemlich konstant zwischen 65 und 67 Prozent der Niederlassungen ausmachen. Die restlichen 26 bis 30 Prozent der Niederlassungen finden in Form einer Gründung von oder eines Beitritts in eine Gemeinschaftspraxis statt. Der Fokus des folgenden Beitrags liegt auf der Kostenanalyse von Neugründung, Übernahme und Beitritt der jeweiligen Niederlassungsform. |

■ Hintergrund

Die Veröffentlichung von statistischen Daten zum wirtschaftlichen Geschehen rund um die Zahnarztpraxis befindet sich im Umbruch und wird derzeit neu gegliedert. Bisher gab es im Wesentlichen drei Säulen:

- Das **KZBV**-Jahrbuch (Kassenabrechnung, betriebswirtschaftliche Zahlen, Privatabrechnung, gesamtwirtschaftliche Daten)
- Die **IDZ**-Veröffentlichungen (Kosten der Niederlassung, epidemiologische Studien, Langzeitbetrachtungen zu ausgewählten Themen)
- Das Jahrbuch der **BZÄK** (Zahl der Kammerangehörigen, Gliederung der Zahnärzteschaft in verschiedene Berufsgruppen, Ausbildungssektor).

In Zukunft werden die Statistiken anders aufgeteilt und gegliedert:

- Das **KZBV**-Jahrbuch enthält im Wesentlichen
 - Daten zur Kassenabrechnung
 - Daten zur Privatabrechnung
 - betriebswirtschaftliche Daten in reduziertem Umfang
- Das **IDZ** (Institut der Deutschen Zahnärzte) veröffentlicht
 - den InvestMonitor Zahnarztpraxis mit Daten zu Preisen für Zahnarztpraxen bei Praxisneugründungen und Praxisübernahmen
 - epidemiologische Studien und Langzeitbetrachtungen (wie bisher)
- Das Jahrbuch der **BZÄK** wird aufgewertet und enthält jetzt im Wesentlichen
 - Daten zur Struktur der Kammermitglieder
 - betriebswirtschaftliche Praxiskennzahlen
 - Daten zur zahnärztlichen Ausbildung und der Ausbildung in zahnärztlichen (Assistenz-)Berufen
 - epidemiologische Daten, die die Zahnmedizin betreffen
- Das in Arbeit befindliche Zahnärzte-Praxis-Panel (**ZÄPP**) beinhaltet gegliederte Daten zu betriebswirtschaftlichen Fragestellungen, deren Struktur sich – soweit bekannt – an die entsprechenden Veröffentlichungen im ärztlichen Bereich (ZIPP) anlehnen wird. Diese Daten sind in erster Linie zur Unterstützung der Forderungen der Zahnärzteschaft bei den Verhandlungen mit den Krankenkassen vorgesehen. Ob eine weitergehende Nutzung zum Zweck des „Benchmarking“ und der Optimierung der Praxisabläufe möglich sein wird, scheint noch nicht festzustehen.



In Zukunft neue
Statistiken

ZÄPP ist auch
in Arbeit

Daten des
InvestMonitors
des IDZ 2020

Die meisten
Niederlassungen im
attraktiven Umfeld

Praxisgründer
werden immer älter

Merke | Dieser Beitrag beschäftigt sich hauptsächlich mit den Daten, die dem InvestMonitor des IDZ, Ausgabe 2020, entnommen werden können. In der nächsten Ausgabe erscheint ein Beitrag, der praxisrelevante Daten aus dem Jahrbuch 2019/2020 der BZÄK enthält.

Rahmendaten

Die Verhältnisse zwischen Neugründungen und Übernahmen von Einzelpraxen sowie Gründungen von oder Beitritten zu Gemeinschaftspraxen erklären sich zum einen aus den hohen Kosten einer Praxisneugründung, zum anderen aber natürlich auch daraus, dass bei einer Neugründung ein eigener Patientenstamm vollständig neu aufgebaut werden muss, der bei einer Praxisübernahme und insbesondere bei dem Eintritt in eine bestehende Gemeinschaftspraxis zumindest teilweise übernommen werden kann.

Dabei entfallen auf **Großstädte** mit mehr als 100.000 Einwohnern und **Ballungsräume** zwischen 35 und 40 Prozent aller Niederlassungen mit leicht steigender Tendenz, obwohl dort nur 31,8 Prozent der Wohnbevölkerung leben. Die Gründe für diese Präferenz sind vielfältig, aber nicht genau bezifferbar: als wichtige Bestimmungsgrößen werden z. B. das Angebot an kulturellen Einrichtungen, Schulen und Freizeitgestaltung genannt, aber auch die in Ballungsgebieten höhere Kaufkraft der Bevölkerung. Auch Großpraxen und MVZ werden vor allem in Großstädten gegründet und betrieben.

Der „mittelstädtische Raum“ umfasst Gemeinden mit 20.000 bis 100.000 Einwohnern, in denen 28,6 Prozent der Bevölkerung leben. In den letzten Jahren fanden hier 26 bis 30 Prozent der Niederlassungen statt, was in etwa dem dort lebenden Bevölkerungsanteil entspricht. Zum „ländlichen Raum“ zählen alle Gemeinden mit weniger als 20.000 Einwohnern. Hier leben zwar 39,6 Prozent der Gesamtbevölkerung, aber nur etwa 32 bis 35 Prozent der Niederlassungen wurden hier realisiert.

Deshalb nimmt in den Großstädten und Ballungsgebieten die Zahnarztichte tendenziell allmählich zu und in den ländlichen Regionen allmählich ab.

Die bekannten Trends, dass das Durchschnittsalter der Praxisgründer allmählich zunimmt (es liegt im Bundesdurchschnitt mittlerweile bei 36,1 Jahren) und die Zahnmedizin immer „weiblicher“ wird (bei den Niederlassungen halten sich Männer und Frauen die Waage, bei den angestellten Zahnärzten überwiegen die Frauen deutlich), sind ungebrochen.

Für alle nachfolgend dargestellten Tabellen gilt, dass größere jährliche Schwankungen bei einzelnen Positionen zum Teil der vergleichsweise geringen Zahl beobachteter Fälle zuzuschreiben sind. Für die Interpretation der Daten wichtiger ist die generelle Tendenz, die die Durchschnittswerte zeigen.

Einzelpraxen

Für die Neugründung von Einzelpraxen wurden folgende durchschnittliche Kosten ermittelt:

■ **Tab. 1: Kosten einer Einzelpraxis-Neugründung in TEuro**

	2015	2016	2017	2018	2019
Modernisierung/Umbau Praxisräume	66	48	83	95	71
Medizintechnik, Einrichtung, EDV	288	280	280	321	300
Sonstige Investitionen	67	142	78	106	122
Praxisinvestitionen gesamt	421	470	441	522	493
Betriebsmittelkredit	63	58	63	76	64
Finanzierungsvolumen gesamt	484	528	504	598	557

Bei der Übernahme einer Einzelpraxis wurden die nachfolgend aufgeführten Beträge ausgewiesen:

■ **Tab. 2: Kosten einer Einzelpraxis-Übernahme in TEuro**

	2015	2016	2017	2018	2019
Ideeller Praxiswert (Goodwill)	124	117	128	129	116
Materieller Praxiswert (Substanzwert)	48	44	56	49	60
Übernahmepreis	172	161	184	178	176
Modernisierung/Umbau Praxisräume	18	20	18	25	25
Medizintechnik, Einrichtung, EDV	60	69	73	91	98
Sonstige Investitionen	23	34	34	46	55
Praxisinvestitionen gesamt	273	284	309	340	354
Betriebsmittelkredit	53	58	58	54	56
Finanzierungsvolumen gesamt	326	342	367	394	410

Interessant ist auch der Vergleich der Kosten einer Praxisneugründung mit den Kosten einer Praxisübernahme:

■ **Tab. 3: Vergleich des Finanzierungsvolumens (Einzelpraxis) in TEuro**

	2015	2016	2017	2018	2019
Finanzierungsvolumen Neugründung	484	528	504	598	557
Finanzierungsvolumen Übernahme	326	342	367	394	410
Differenz	158	186	137	204	147

Leider liegen keine aussagekräftigen Statistiken vor, welche die Frage beantworten können, ob die höheren Kosten einer Praxisneugründung in den Folgejahren durch höhere Praxisgewinne ausgeglichen oder übertroffen werden. Auf lange Sicht ist das Investitionsvolumen bei beiden Niederlassungsformen vergleichbar (der Praxisübernehmer wird höhere Ersatzinvestitionen als der Praxisgründer stemmen müssen, der Praxisgründer wird einen eigenen Goodwill aufbauen, für den er kein Geld ausgeben musste), ob aber diese „Vorteile“ bzw. „Nachteile“ bei der Existenzgründung dem Unterschiedsbetrag des Finanzierungsvolumens entsprechen, ist nicht bekannt.

Berufsausübungsgemeinschaften (BAG)

Bei BAG werden drei Fallkonstellationen unterschieden:

Ob auf eine Neugründung auch höhere Gewinne folgen, bleibt offen

Beitritt oder
Einstieg kommen
am häufigsten vor

- **Neugründung** (Tabelle: NG): Zwei oder mehr Zahnärzte gründen eine BAG. Dies ist der am wenigsten übliche Weg in die Niederlassung.
- **Übernahme** (Tabelle: ÜB): Zwei oder mehr Zahnärzte übernehmen eine BAG. Dies kommt etwas häufiger vor als eine Neugründung, ist aber nur möglich, wenn alle „alten“ Eigentümer der BAG gemeinsam aus dem Berufsleben ausscheiden möchten.
- **Beitritt/Einstieg** (Tabelle BE): Ein Zahnarzt tritt einer BAG bei, entweder, indem er die Anzahl der Teilhaber vergrößert, oder indem er einen ausscheidenden Partner ersetzt. Dies ist die häufigste Form der Niederlassung im Rahmen einer BAG.

Interessant ist in Tab. 4 die Beobachtung, dass der Beitritt zu einer BAG von allen Niederlassungsformen die günstigste Alternative ist, auch dann, wenn man die Niederlassungsmöglichkeiten als Einzelpraxis miteinbezieht:

■ Tab. 4: Berufsausübungsgemeinschaften (Kosten in TEuro)

	2015			2016			2017			2018			2019		
	NG	ÜB	BE												
Goodwill	0	116	195	0	123	134	0	135	160	0	145	159	0	95	145
Substanzwert	0	41	58	0	39	46	0	41	49	0	92	47	0	33	79
Übernahmepreis	0	157	253	0	162	180	0	176	209	0	237	206	0	128	224
Modernisierung/Umbau	45	25	11	53	29	4	60	20	1	57	25	10	168	42	11
Praxiseinrichtung	202	53	18	193	68	16	154	60	12	197	24	23	217	88	42
Sonstige Investitionen	50	15	7	56	17	9	162	43	14	112	37	21	85	30	15
Investitionen gesamt	297	250	289	302	276	209	376	299	236	366	323	260	470	288	292
Betriebsmittelkredit	33	42	21	37	42	29	36	43	27	45	39	27	41	53	29
Finanzierungsvolumen	330	292	310	339	318	238	412	342	263	411	362	287	511	341	321

Nur geringe Fallzahl
aber erwartbare
Entwicklung

Kieferorthopädische und oralchirurgische Fachpraxen

Die statistischen Daten für kieferorthopädische bzw. oralchirurgische/kieferchirurgische Praxen sind wegen der geringen Fallzahlen nur eingeschränkt aussagekräftig, zeigen aber dennoch die zu erwartenden Entwicklungen auf. Unterschieden wird in beiden Gruppen lediglich zwischen Praxisneugründungen (Tabelle: NG) und Praxisübernahmen inkl. Beitritt in eine BAG (Tabelle: BAG).

■ Tabelle 5: Kieferorthopädische Fachpraxen (Kosten in TEuro)

	2015		2016		2017		2018		2019	
	NG	BAG								
Goodwill	0	227	0	182	0	266	0	200	0	184
Substanzwert	0	68	0	71	0	85	0	79	0	96
Übernahmepreis	0	295	0	253	0	351	0	279	0	280
Modernisierung/Umbau	81	4	96	31	89	11	118	21	155	27
Praxiseinrichtung	211	13	261	50	215	77	302	53	287	73

Sonstige Investitionen	133	27	100	43	126	46	137	48	95	54
Investitionen gesamt	425	339	457	377	430	485	557	401	537	434
Betriebsmittelkredit	59	64	60	45	68	48	79	57	64	63
Finanzierungsvolumen gesamt	484	403	517	422	498	533	636	458	601	497

Wie schon bei den (Allgemein-)Zahnärzten beobachtet, sind die Kosten bei einer Praxisübernahme in der Regel geringer als die Kosten bei einer Praxisneugründung. Die Kosten der Neugründung einer kieferorthopädischen Praxis entsprechen dabei in etwa den Kosten, die bei der Neugründung einer Zahnarztpraxis anfallen (vgl. Tab. 1). Bei Praxisübernahmen sind die Zahlen nicht direkt mit allgemein Zahnärztlichen Praxen vergleichbar, tendenziell muss aber für die Übernahme einer kieferorthopädischen Praxis mehr investiert werden als für die Übernahme einer Zahnarztpraxis.

Übernahme einer kieferorthopädischen Praxis kostet mehr als Zahnarztpraxis

■ **Tabelle 6: Oral- und kieferchirurgische Fachpraxen (Kosten in TEuro)**

	2015		2016		2017		2018		2019	
	NG	BAG								
Goodwill	0	299	0	374	0	339	0	265	0	236
Substanzwert	0	96	0	48	0	140	0	115	0	76
Übernahmepreis	0	395	0	422	0	479	0	380	0	312
Modernisierung/Umbau	141	19	122	28	143	12	125	21	124	9
Praxiseinrichtung	272	38	329	41	384	39	330	107	418	46
Sonstige Investitionen	71	47	106	15	69	70	163	43	107	92
Investitionen gesamt	484	499	557	506	596	600	618	551	649	459
Betriebsmittelkredit	58	57	83	40	64	49	42	48	49	45
Finanzierungsvolumen gesamt	542	556	640	546	660	649	660	599	698	504

Von allen untersuchten Praxisarten sind die oral- bzw. kieferchirurgischen Niederlassungen am teuersten, was aber in Anbetracht der hohen Kosten für die medizintechnische Ausstattung nicht überrascht. Schwerer verständlich ist, dass bei der Übernahme kieferchirurgischer Praxen für den Goodwill mehr als das Doppelte des Preises als für den Goodwill einer Zahnarztpraxis entrichtet wird, obwohl eine kieferchirurgische Praxis im klassischen Sinn keine „Stammpatienten“ hat. Für oralchirurgische Praxen sieht das etwas anders aus, weil Oralchirurgen auch allgemein Zahnärztliche Tätigkeiten ausführen dürfen. Aber ich kenne niemanden, der freiwillig in regelmäßigen zeitlichen Abständen immer den gleichen Kieferchirurgen aufsucht.

Kieferchirurgische Niederlassungen am teuersten

FAZIT | Obwohl der „Praxismarkt“ derzeit ein „Käufermarkt“ ist, weil mehr Zahnärzte sich zur Ruhe setzen als niederlassen wollen, bleiben die Kaufpreise bei Praxisübernahmen bisher auf fast konstantem Niveau. Trotzdem steigt das Gesamtfinanzierungsvolumen allmählich. Zu einem beträchtlichen Teil dürfte dies auf gestiegene Preise für die (zahn-)medizintechnische und EDV-technische Ausstattung der Praxis zurückzuführen sein. Die Kosten für den Betriebsmittelkredit sind in den letzten Jahren weitgehend konstant geblieben, was in Anbetracht der anhaltenden Niedrigzinspolitik nicht überrascht. Bei Praxisneugründungen fällt auf, dass die Kosten für den Umbau der Praxisräume deutlich steigen.

Gesamtfinanzierungsvolumen steigt allmählich