

STATISTIK

Zahnärztliches Investitionsverhalten bei der Existenzgründung 2017

von Dipl.-Volksw. Katja Nies, Köln, praxisbewertung-praxisberatung.com

In 2017 wagten in Deutschland immerhin 1.227 Zahnärzte den Schritt in die Selbstständigkeit. Die Übernahme einer Einzelpraxis ist dabei weiterhin die häufigste Niederlassungsform. Die genauen Zahlen dazu hat das Institut der Deutschen Zahnärzte (IDZ) ausgewertet und in der Studie „Investitionen bei der zahnärztlichen Existenzgründung 2017 (Investmonitor Zahnarztpraxis)“ veröffentlicht. Der Fokus des folgenden Beitrags liegt auf der Kostenanalyse der Übernahmen von (fach-)zahnärztlichen Praxen bzw. Praxisanteilen.

Art und Kosten der Existenzgründung

Die Zahl der auswertbaren Finanzierungsfälle belief sich im Jahr 2017 auf 552 Existenzgründungen, wobei sich diese Fälle mit 7 : 1 auf die alten Bundesländer (ABL) und die neuen Bundesländer (NBL) aufteilen. Wie in den Vorjahren bleibt die Übernahme einer Einzelpraxis mit 66 Prozent die häufigste Form der Existenzgründung. Im Jahr 2017 gab es damit in Deutschland 34.605 Einzelpraxen und 7.392 Berufsausübungsgemeinschaften (BAG).

■ **Tabelle 1: Art der Existenzgründung (in Prozent)**

	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

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

Dazu gehören folgende Finanzierungsvolumina, um einen Übernahmepreis (Substanzwert und Goodwill), Praxisinvestitionen (Modernisierung/Umbau), medizinisch-technische Geräte, sonstige Investitionen sowie einen Betriebsmittelkredit zu bezahlen:

■ **Tabelle 2: Gesamtfinanzierungsvolumen (in Tausend Euro)**

	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

Es fällt sofort ins Auge, dass die Neugründung einer Einzelpraxis, die in den letzten Jahren 7 Prozent aller Existenzgründungen ausmachte, mit durchschnittlich 504.000 Euro mit Abstand die teuerste Alternative darstellt. Die günstigste ist nach wie vor der Beitritt bzw. Einstieg in eine bestehende BAG.



Häufigste Niederlassungsform ist die Einzelpraxis

Die Einzelgründung ist die teuerste Alternative

Der Unterschied zwischen den beiden Extremen beträgt 241.000 Euro. Wirft man einen Blick auf die Auswertung nach Altersgruppen, so sieht man, dass in der mittleren Altersgruppe (31 bis 40 Jahre) für die Neugründung einer Einzelpraxis durchschnittlich sogar 532.000 Euro ausgegeben wurden.

Zur Übernahme einer Einzelpraxis

Da die Übernahme einer Einzelpraxis die häufigste Art der Existenzgründung ist, gibt es hierfür auch nach ABL und NBL differenzierte Zahlen.

In ABL und NBL gibt es Unterschiede

■ **Tabelle 3: Übernahme einer Einzelpraxis – ABL (in Tausend Euro)**

	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

* Unter „Sonstige Investitionen“ werden alle Zahlungen subsumiert, die nicht unter die anderen Bezeichnungen fallen, z. B. Installationskosten, Einmalzahlungen für geleaste Geräte, Kapitaleinlagen in Gemeinschaften, Kosten für ein Praxislabor.

Die Zahlen für „Betriebsmittelkredit“, „Sonstige Investitionen“ sowie „Modernisierung/Umbau“ haben sich in den Jahren 2013 bis 2017 nicht groß geändert. Das gesamte Finanzierungsvolumen stieg von 2016 auf 2017 um 7,8 Prozent. Die Übernahmepreise in den ABL stiegen von 2016 auf 2017 um 15,8 Prozent, wobei der Preis für den Goodwill um 8,8 Prozent und der Preis für den materiellen Wert um 32,6 Prozent anstieg. Setzt man den Wert für den Goodwill im Jahr 2016 von 125.000 Euro ins Verhältnis zum (unkorrigierten) Gewinn von 167.100 Euro, so erhält man für das Jahr 2016 eine Verhältniszahl von 74,8 Prozent für die ABL.

Die Übernahme-kosten sind generell gestiegen

■ **Tabelle 4: Übernahme einer Einzelpraxis – NBL (in Tausend Euro)**

	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*	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 in den NBL von 2016 auf 2017 um 10,6 Prozent, wobei die Übernahmepreise um 9,6 Prozent gestiegen sind. Das Verhältnis in 2016 von Goodwill (70.000 Euro) zum Gewinn von 130.600 Euro betrug 53,6 Prozent. Während die Gewinne in den NBL in 2016 78,2 Prozent des Gewinnes in den ABL betrug, betrug der Goodwill in den NBL nur 56 Prozent 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.

In den NBL kosten Einzelpraxen immer noch weniger als in den ABL

Zur Übernahme eines Anteils an einer BAG

Im Vergleich zu den Kosten der Übernahme einer Einzelpraxis entwickelte sich das Finanzierungsvolumen eines BAG-Anteils folgendermaßen:

■ **Tabelle 5: Übernahme eines BAG-Anteils (in Tausend Euro)**

	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*	12	15	15	17	43
Praxisinvestitionen	311	223	250	276	299
Betriebsmittelkredit	54	39	42	42	43
Finanzierungsvolumen	365	262	292	318	342

Das gesamte Finanzierungsvolumen stieg von 2016 auf 2017 um 7,5 Prozent. Beim Vergleich der Werte für den Goodwill (für eine Einzelpraxisübernahme 128.000 Euro und für die Übernahme eines Anteils an einer BAG über 135.000 Euro) fällt auf, dass sich im Jahr 2017 die Werte für den Goodwill je Praxisinhaber bei der Einzelpraxisübernahme und der BAG-Übernahme nach wie vor kaum voneinander unterscheiden.

Goodwills von Einzelpraxis und BAG sind ähnlich

Finanzierungsvolumen bei fachzahnärztlichen Praxen

Im Jahr 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:

Zahlen von KFO-Praxen

■ **Tabelle 6: Neugründung einer KFO-Praxis (in Tausend Euro)**

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

Die besseren Ertragsaussichten schlagen sich im Goodwill nieder

Das Finanzierungsvolumen scheint sich hier in einer Größenordnung von 500.000 Euro zu bewegen und liegt damit im Schnitt wie bei der Neugründung einer zahnärztlichen Einzelpraxis. Bei der Übernahme eines Anteils oder dem Beitritt zu einer KFO-BAG sind die Werte für den Goodwill höher: Über die Jahre fallen sie durchschnittlich doppelt so hoch aus wie bei der Übernahme eines Anteils an einer zahnärztlichen BAG. Dies liegt u. a. an den deutlich besseren Ertragsaussichten von kieferorthopädischen Praxen.

■ **Tabelle 7: Übernahme/Beitritt/Einstieg KFO-Praxis (in Tausend Euro)**

	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*	18	11	27	43	46
Praxisinvestitionen	269	372	339	377	485
Betriebsmittelkredit	52	62	64	45	48
Finanzierungsvolumen	321	434	403	422	533

Die Zahlen von oralchirurgischen bzw. MKG-Praxen

Noch teurer stellen sich die Neugründung und Übernahme einer oralchirurgischen bzw. MKG-Praxis dar:

■ **Tabelle 8: Neugründung einer oralchirurg./MKG-Praxis (in Tausend Euro)**

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

■ **Tabelle 9: Übernahme/Beitritt/Einstieg oralchirurg./MKG-Praxis (in Tausend Euro)**

	2013	2014	2015	2016	2017
Ideeller Wert (Goodwill)	230	225	299	374	339
Materieller Wert	93	95	96	48	40
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*	25	42	47	15	70
Praxisinvestitionen	390	393	499	506	600
Betriebsmittelkredit	42	39	57	40	49
Finanzierungsvolumen	432	432	556	546	649

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

Wichtig | 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 209.000 Euro.

Weitere Informationen aus der IDZ-Studie

Über die Informationen zu „Praxisübernahmen“ hinaus enthält die aktuelle IDZ-Studie Details

- zur Altersstruktur der Praxisgründer (durchschnittlich 35,5 Jahre alt),
- zum Geschlecht der Praxisgründer (53 Prozent männlich und 47 Prozent weiblich) und
- zur räumlichen Ansiedlung der Gründungen bzw. Übernahmen (dabei werden im Süden und im Westen Deutschlands die höchsten Übernahmepreise für Einzelpraxen mit durchschnittlich 205.000 bzw. 201.000 Euro bezahlt).

Außerdem macht sich das Vertragsarztrechtsänderungsgesetz (VÄndG) vom 01.01.2007 inzwischen an zwei Fronten bemerkbar:

- Dadurch, dass die jungen Zahnärzte nach ihrer Assistenzzeit zuerst noch als angestellte Zahnärzte Erfahrungen sammeln können, hat sich das durchschnittliche Alter der Existenzgründer im Vergleich zu früher etwas nach hinten verschoben (dabei war die Übernahme einer Einzelpraxis in allen Altersgruppen die am weitesten verbreitete Niederlassungsform).
- Hinter dem Begriff „Einzelpraxis“ kann sich 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.

WEITERFÜHRENDE HINWEISE

- Die Studie „Investitionen bei der zahnärztlichen Existenzgründung 2017 (Investmonitor Zahnarztpraxis)“ kann über die Internetseite des IDZ kostenlos heruntergeladen werden (www.idz.institute).
- Für weitergehende und vertiefende Informationen Buch: „Die zahnärztliche Niederlassung. Stand der Forschung zur Praxisgründung“ von Dr. David Klingenberg (IDZ; Materialienreihe Band 36, Deutscher Zahnärzterverlag, Köln 2018)
- Zur Entwicklung der Umsätze, Kosten und Gewinne der deutschen Zahnarztpraxen Beitrag „KZBV-Jahrbuch 2018: Die Statistik spiegelt „Investoren im Zahnarztmarkt“ noch nicht wider“ in ZP 3/2019, Seite 9
- Zum Jahresvergleich Beitrag „Zahnärztliches Investitionsverhalten bei der Existenzgründung 2016“ in ZP 12/2017, Seite 8

Investitionen in den Folgejahren kosten hier mehr

Details zu Alter, Geschlecht und Übernahmepreisen

Existenzgründer werden älter



ARCHIV

ZP 3 | 2019, Seite 3
ZP 12 | 2017, Seite 8