

BERUFSSTATISTIK

Zahnärztliches Investitionsverhalten bei der Existenzgründung 2018

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

■ Auch 2018 dominierte die Übernahme einer Einzelpraxis als häufigste Form der Existenzgründung bei gleichzeitig steigenden Finanzierungsvolumina. Die Neugründungen in Form einer BAG gingen hingegen gegenüber den Vorjahren zurück. Auch zwei weitere Trends sind ungebrochen: Nach wie vor verlassen mehr Zahnärzte die vertragszahnärztliche Versorgung, als neue hinzukommen und die Zahl der abhängig beschäftigten Zahnärzte steigt. ■

1. Art und Kosten der Existenzgründung

Die Übernahme einer Einzelpraxis behauptet ihren Platz als häufigste Form der Existenzgründung mit weiterhin 66 %. Es ist deshalb nicht verwunderlich, dass es 2018 in Deutschland 33.899 Einzelpraxen und nur 7.198 BAG gab. In den neuen Bundesländern (NBL) entschieden sich sogar 80 % der zahnärztlichen Existenzgründer für die Übernahme einer Einzelpraxis (alte Bundesländer, ABL: 64 %).

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

	2014	2015	2016	2017	2018
Übernahme Einzelpraxis	60	65	63	66	66
Berufsausübungsgemeinschaft*	29	28	30	27	23
Neugründung Einzelpraxis	11	7	7	7	11

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

2014 musste man noch 322 TEUR für die Übernahme einer Einzelpraxis bezahlen, 2018 waren es bereits 394 TEUR (eine Steigerung um 22,4 % zu 2014 und eine Steigerung um 7 % zu 2017). Generell setzen sich die Finanzierungsvolumina zusammen aus

- dem Übernahmepreis (Substanzwert und Goodwill),
- den Praxisinvestitionen (Modernisierung/Umbau),
- den medizinisch-technischen Geräten,
- den sonstigen Investitionen sowie
- dem Betriebsmittelkredit.

■ **Tabelle 2: Gesamtfinanzierungsvolumen, TEUR – Deutschland**

	2014	2015	2016	2017	2018
Übernahme Einzelpraxis	322	326	342	367	394
Neugründung Einzelpraxis	422	484	528	504	598
Neugründung BAG	312	330	339	412	411
Übernahme BAG	262	292	318	342	362
Beitritt/Einstieg BAG	281	310	238	263	287

Einzelpraxis als häufigste Existenzgründungsform

Finanzierungsvolumina steigen Jahr für Jahr

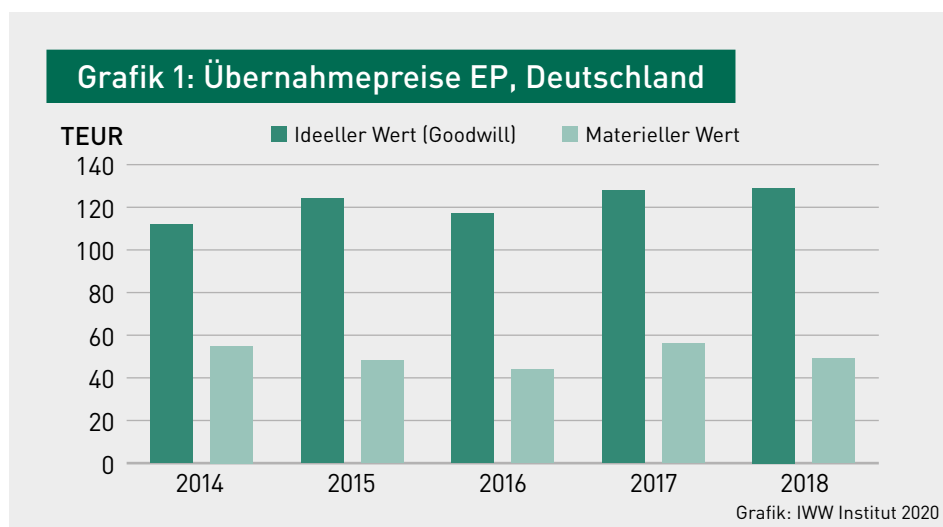
Das Finanzierungsvolumen der Einzelpraxisneugründung war mit 598 TEUR 1,5 mal so groß wie die Übernahme einer Einzelpraxis. Verständlich, dass nur 11 % der niederlassungswilligen Zahnärzte diese Alternative realisiert haben. Die Größenordnungen bzw. Trends der letzten Jahre haben sich fortgesetzt: Die günstigste Alternative ist nach wie vor der Beitritt bzw. Einstieg in eine bestehende BAG, wobei auch hier eine Steigerung um 9 % zu 2017 zu verzeichnen ist.

2. Übernahme einer Einzelpraxis

An der Entwicklung der „Übernahmepreise“ (die letztlich den Kaufpreis an den Praxisabgeber darstellen) lässt sich eine Entwicklung hin zum Käufermarkt mit einer Tendenz zu u. U. sinkenden Preisen nicht feststellen. Man kann an diesen Zahlen natürlich nicht ablesen, wie vielen abgabewilligen älteren Zahnärzten es nicht gelungen ist, überhaupt einen Käufer für ihre Praxis zu finden!

■ **Tabelle 3: Übernahmepreise EP, TEUR – Deutschland**

	2014	2015	2016	2017	2018
Ideeller Wert (Goodwill)	112	124	117	128	129
Materieller Wert	55	48	44	56	49
Übernahmepreis	167	172	161	184	178



Nach wie vor verläuft die Entwicklung in den alten Bundesländern (ABL) und in den neuen Bundesländern (NBL) auf unterschiedlichem Niveau. Während in den ABL der Übernahmepreis von 2017 auf 2018 leicht auf 190 TEUR gefallen ist, ist bei den Positionen „Modernisierung/Umbau“, „Med.-techn. Geräte und Einrichtung“ sowie den „sonstigen Investitionen“ eine Steigerung von 32 % zu konstatieren. Insgesamt ist das Finanzierungsvolumen von 2017 auf 2018 um knapp 7,8 % gestiegen (von 2014 auf 2018 um 24,3 %). Im Gegensatz dazu ist den NBL ein Anstieg der Übernahmepreise von 2017 auf 2018 um 11,4 % zu verzeichnen. Das gesamte Finanzierungsvolumen stieg hier von 2017 auf 2018 um 7,1 %.

Die Neugründung ist nach wie vor am teuersten

Noch kein Trend zum Käufermarkt in den Preisen erkennbar

Niveauunterschiede in den ABL und den NBL

Beachten Sie | Die 602 auswertbaren Finanzierungsfälle, die der IDZ-Studie zugrunde liegen, verteilen sich im Verhältnis 5 (ABL) zu 1 (NBL) auf. Dementsprechend handelt es sich bei den folgenden Angaben zu den Finanzierungsvolumen „Einzelpraxisübernahmen“ in den NBL (Tabelle 5) um Trendaussagen.

Zuerst also ein Blick auf die Daten für die ABL:

■ **Tabelle 4: Einzelpraxisübernahme, TEUR – ABL**

	2014	2015	2016	2017	2018
Ideeller Wert (Goodwill)	115	132	125	136	138
Materieller Wert	56	50	46	62	52
Übernahmepreis	171	182	171	198	190
Modernisierung/Umbau	18	18	22	18	26
Med.-techn. Geräte und Einrichtung	62	62	69	74	94
Sonstige Investitionen*	23	25	35	35	48
Praxisinvestitionen	274	287	297	325	358
Betriebsmittelkredit	60	55	60	60	57
Finanzierungsvolumen	334	342	357	385	415

* 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.

Und so haben sich die Zahlen für die NBL im gleichen Zeitraum entwickelt:

■ **Tabelle 5: Einzelpraxisübernahme, TEUR – NBL**

	2014	2015	2016	2017	2018
Ideeller Wert (Goodwill)	71	79	70	87	90
Materieller Wert	31	32	33	27	37
Übernahmepreis	102	111	104	114	127
Modernisierung/Umbau	11	14	10	21	21
Med.-techn. Geräte und Einrichtung	60	49	72	71	78
Sonstige Investitionen*	23	11	24	29	35
Praxisinvestitionen	196	185	210	235	261
Betriebsmittelkredit	45	40	44	46	40
Finanzierungsvolumen	241	225	254	281	301

In den Vorjahren wurde an dieser Stelle ein Vergleich zwischen der Gewinnrelation ABL/NBL zu der Goodwillrelation ABL/NBL gezogen. Für 2018 kann man zwar sagen, dass der Goodwill in den NBL (90 TEUR) 65,2 % des Goodwills in den ABL (138 TEUR) entsprach, aber aufgrund der Umstellung auf das Zahnärzte-Praxis-Panel (ZäPP) wurden im KZBV Jahrbuch 2019 keine Daten zu der „Kostenstruktur- und Einkommensverteilung“ veröffentlicht, sodass für 2018 keine Gewinnrelationen ausgerechnet werden können.

Übernahmepreise in den ABL steigen stetig

Übernahmepreise in den NBL im Schnitt bei 60 % der ABL

Gewinnrelation und Goodwillrelation

3. Übernahme eines Anteils an einer BAG

Wie Tabelle 1 zu entnehmen ist, wählten 23 % der niederlassungswilligen Zahnärzte die Niederlassung in einer BAG (Neugründung, Übernahme, Beitritt/Einstieg). In der Regel handelt es sich um den Erwerb eines 50%igen Praxisanteils (79 % der BAG-Finanzierungen; bei 6 % der Niederlassungen wurde ein Anteil von 33 % erworben; die durchschnittliche Beteiligungsquote lag in 2018 bei 46 %). Wie sahen die Finanzierungsvolumina über ganz Deutschland für die Übernahme eines Anteils an einer BAG aus?

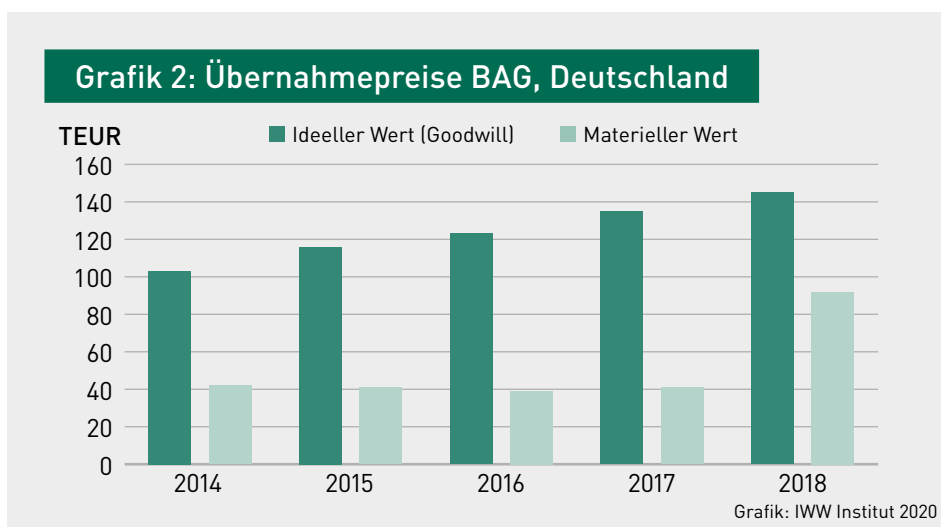
Durchschnittliche Beteiligungsquote lag bei 46 %

■ Tabelle 6: Übernahme BAG, TEUR – D

	2014	2015	2016	2017	2018
Ideeller Wert (Goodwill)	103	116	123	135	145
Materieller Wert	42	41	39	41	92
Übernahmepreis	145	157	162	176	237
Modernisierung/Umbau	17	25	29	20	25
Med.-techn. Geräte und Einrichtung	46	53	68	60	24
Sonstige Investitionen*	15	15	17	43	37
Praxisinvestitionen	223	250	276	299	323
Betriebsmittelkredit	39	42	42	43	39
Finanzierungsvolumen	262	292	318	342	362

2018 betrug die Differenz zwischen dem Finanzierungsvolumen einer Einzelpraxisübernahme und der Übernahme eines Anteils an einer BAG 32 TEUR und entspricht dem Bild der vorangegangenen Jahre. Das gesamte Finanzierungsvolumen stieg von 2017 auf 2018 um 5,8 %.

Finanzierungsvolumen für einen BAG-Anteil ist etwas geringer



Mithilfe der Grafik wird der kontinuierliche Anstieg der Werte für den Goodwill von 2014 – 2018 veranschaulicht. Bei dem stark erhöhten Wert für den materiellen Wert in 2018 dürfte es sich um einen statistischen Ausreißer handeln; unter dem Strich wird dies über den Rückgang bei den „med.-techn. Geräten“ ausge-

Stetig steigender Goodwill

glichen (oder kann so erklärt werden: Bei den zugrunde liegenden Finanzierungsfällen in 2018 war die materielle Ausstattung der abzugebenden Praxen in einem besseren, höherwertigen Zustand, sodass der Praxisübernehmer in Folge keine so hohen Investitionen in die Praxissubstanz vornehmen musste).

4. Praxislage

Die Wahl des Standorts stellt mit eine der schwierigsten Entscheidungen bei der Niederlassung dar. Hier spielen nicht nur persönliche Präferenzen (Stadt- oder Landmensch, Berufswünsche des Ehepartners, Schulangebot für die Kinder, Freizeitangebot etc.), sondern auch handfeste wirtschaftliche Aspekte eine Rolle. 2018 sahen die Zahlen für die Wohnbevölkerung und die Einwohner je behandelnd tätigen Zahnarzt wie folgt aus (KZBV Jahrbuch 2019, Tab 6.1):

- ABL 70,5 Mio. Menschen und 1.146 Einwohner je Zahnarzt
- NBL 12,6 Mio. Menschen und 1.131 Einwohner je Zahnarzt

Wie verteilt sich nun die Wohnbevölkerung auf die verschiedenen „Ortsgrößen“?

■ Tabelle 7: Ortsgrößen und Wohnbevölkerung – D

Ortsgröße	Klassifizierung	% der Wohnbevölkerung (D)
≥ 100.000	Großstädtischer Raum (und Metropolen)	31,8
20.000 bis <100.000	Mittelstädtischer Raum	28,6
< 20.000	Ländlicher Raum	39,6

Das Niederlassungsverhalten nach Praxislage bzw. Ortsgröße ist über die letzten fünf Jahre relativ stabil geblieben:

■ Tabelle 8: Niederlassung nach Praxislage – D, in %

	2014	2015	2016	2017	2018
Großstadt	43,0	35,0	41,0	39,0	37,0
Mittelstadt	26,0	32,0	29,0	26,0	30,0
Land	31,0	33,0	30,0	35,0	33,0

Von den 37 %, die sich 2018 in einem großstädtischen Raum niedergelassen haben, wählten 75 % die Übernahme einer EP, 18 % eine Niederlassung in einer BAG und 7 % die Neugründung einer EP. Den höchsten Wert bei der teuersten Alternative, der Neugründung einer EP, wies in 2018 die Niederlassung im ländlichen Raum mit 14 % auf.

5. Weitere abschließende Informationen

In der IDZ-Veröffentlichung gibt es auch wieder Informationen zu den Finanzierungskosten der fachzahnärztlichen Praxen, wobei es sich hier aufgrund der wenigen vorliegenden Fälle immer nur um Trendaussagen handeln kann:

Mit eine der schwierigsten Entscheidungen bei Gründung

Relativ stabiles Niederlassungsverhalten

Keine repräsentativen Aussagen möglich

■ **Tabelle 9: Fachzahnärzte 2018 (2017)**

	KFO-Praxis	Oralchirurgische/MKG-Praxis
Neugründung	636 TEUR (2017: 498 TEUR)	660 TEUR (2017: gleicher Wert)
Übernahme bzw. Beitritt/Einstieg	458 TEUR (2017: 533 TEUR)	599 TEUR (2017: 649 TEUR)

Abschließend soll noch ein Blick auf weitere interessante Strukturdaten geworfen werden:

■ **Altersstruktur und Geschlecht der Existenzgründer:** Neben der Art der Existenzgründung und dem gewählten Praxisstandort sind auch das Alter und das Geschlecht der Gründer interessant:

- 69 % waren zwischen 31 und 40 Jahren alt, 12 % haben sich bis zum 30. Lebensjahr niedergelassen und 19 % waren älter als 40 Jahre.
- Über ganz Deutschland betrachtet haben sich erstmals genauso viele Frauen wie Männer niedergelassen (ABL: 47 % Frauen, NBL: 66 %).

■ **Entwicklung der angestellten Zahnärzte:** Im Jahr 2018 waren 11.752 Zahnärzte bei Vertragszahnärzten angestellt (zum Vergleich II. Quartal 2007: 726). In den 658 Z-MVZ, die an der vertragszahnärztlichen Versorgung teilnehmen, waren 2018 noch einmal 2.082 angestellte Zahnärzte zusätzlich tätig. Hier macht sich das Vertragsarztrechtsänderungsgesetz (VÄndG), das zum 1.1.07 in Kraft getreten ist, bemerkbar.

■ **Vertragszahnärztliche Versorgung:** 2018 gab es 50.022 niedergelassene Zahnärzte. Davon nahmen 49.679 an der vertragszahnärztlichen Versorgung teil, die anderen arbeiteten als Privatzahnärzte. Von den 49.679 arbeiteten 3.048 ausschließlich als Kieferorthopäden. 1.214 Zahnärzte kamen 2018 zur vertragszahnärztlichen Versorgung hinzu, 2.169 Zahnärzte verließen das System, sodass ein Negativsaldo von 955 Zahnärzten zu verzeichnen war. Bereits seit 2007 verlassen mehr Zahnärzte die vertragszahnärztliche Versorgung, als niedergelassene Zahnärzte neu hinzukommen.

↘ WEITERFÜHRENDE HINWEISE

- Zahlen zur zahnärztlichen Versorgung (KZBV-Jahrbuch 2019): www.iww.de/s3341
- Investmonitor Zahnarztpraxis: Investitionen bei der zahnärztlichen Existenzgründung 2018: www.iww.de/s3342.

Erstmals gleichviel
niederlassungswillige
Frauen und Männer

Zahl der teilnehmenden
Zahnärzte geht
stetig zurück