

Zahnärztliches Investitionsverhalten bei der Niederlassung 2009

Von Dr. Detlev Nies, öff. best. u. vereid. Sachverständiger für die Bewertung von Zahnarztpraxen und Dipl. Volkswirt Katja Nies (www.praxisbewertung-praxisberatung.com)

1 Vorbemerkung

Die vor wenigen Tagen erschienene „IDZ-Information 1/11“¹ gibt einen aktuellen Einblick in das zahnärztliche Investitionsverhalten bei der Niederlassung im Jahr 2009. Im Rahmen dieser Analyse werden vor allem folgende Möglichkeiten betrachtet: Praxisneugründung, Praxisübernahme oder Eintritt in eine Gemeinschaftspraxis bzw. Gründung einer solchen.

Die mit diesen Optionen verbundenen Finanzierungskosten sowie deren Einflussgrößen werden in der IDZ-Studie dargelegt. Daher ist diese Studie nicht nur für den niederlassungswilligen Zahnarzt von großem Interesse, sondern auch für diejenigen Kollegen, die sich mit dem Gedanken tragen, ihre Praxis an einen Jüngeren zu übergeben.

Allgemein kann gesagt werden, dass die Praxisübernahme im Vergleich zur Praxisneugründung einen immer höheren Stellenwert erlangt.

2 Art der Existenzgründung

Ein Blick auf die Art der Existenzgründung in den letzten fünf Jahren ergibt folgendes Bild:

Tabelle 1
(neue Bundesländer in Klammern)

Jahr	Einzelpraxis Neugründung in Prozent	Einzelpraxis Übernahme in Prozent	Berufsausübungsgemeinschaft (BAG) in Prozent
2005	16 (12)	51 (67)	33 (21)
2006	19 (9)	52 (81)	29 (10)
2007	15 (4)	47 (54)	38 (42)
2008	14 (12)	48 (65)	38 (23)
2009	16 (8)	45 (81)	39 (11)

¹ IDZ – Information 1/11: Investitionen bei der Zahnärztlichen Existenzgründung 2009, ISSN 0931-9816

Da Berufsausübungsgemeinschaften aus zwei oder mehr Zahnärzten bestehen können, muss davon ausgegangen werden, dass der Anteil der Zahnärzte, die sich in dieser Form niederlassen, weiterhin steigt. Diese Vermutung wird von der Angabe untermauert, dass der Anteil der in Berufsausübungsgemeinschaften tätigen Zahnärzte insgesamt bei mittlerweile 39 Prozent liegt. Auffällig ist, dass die BAG als Niederlassungsform in den Alten Bundesländern wesentlich beliebter ist als in den Neuen Bundesländern und bei jüngeren (bis 30 Jahre) niederlassungswilligen Zahnärzten wesentlich beliebter ist als bei älteren niederlassungswilligen Zahnärzten.

Weiterhin ist bemerkenswert, dass –relativ betrachtet – der Anteil der Einzelpraxisgründungen in ländlichen Gegenden in den Alten Bundesländern steigt. Das bedeutet im Umkehrschluss, dass die Einzelpraxisgründung in den Städten – ebenfalls relativ betrachtet – weiterhin an Bedeutung verliert.

3 Kosten der Niederlassung

3.1 (Einzel-)Praxisneugründung

Die bei einer Praxisneugründung in den Alten Bundesländern im Durchschnitt erforderlichen Investitionen haben sich wie folgt entwickelt:

Tabelle 2
(Praxisgründung, Tsd. Euro – Alte Bundesländer)

Jahr	Praxis- einrichtung	Umbau- kosten	Betriebsmittel- kredit	Gesamt
2005	233	40	82	355
2006	205	36	75	316
2007	255	41	72	368
2008	286	48	86	420
2009	283	52	80	415

Bezüglich des für Praxisneugründungen erforderlichen Investitionsumfangs ist festzustellen, dass sowohl die Kosten der Praxiseinrichtung als auch die Umbaukosten tendenziell steigen, während die Inanspruchnahme des Betriebsmittelkredits auf hohem Niveau weitgehend konstant bleibt. Der Rückgang im Jahr 2006 kann als Zeichen einer gewissen Verunsicherung angesehen werden, die angesichts

der seinerzeit absehbaren „Reformen“ (GKV WSG sowie VÄndG) bestand. Es ist festzustellen, dass das für die Gründung einer zahnärztlichen Einzelpraxis erforderliche Investitionsvolumen nach wie vor das höchste von allen Facharztgruppen ist.

Für die Neuen Bundesländer werden schon seit einigen Jahren keine Angaben mehr zum Finanzierungsvolumen zahnärztlicher Einzelpraxisneugründungen gemacht, weil deren Zahl so gering ist, dass statistisch aussagekräftige Daten nicht zur Verfügung stehen.

3.2 (Einzel-)Praxisübernahme

Die bei einer Praxisübernahme in den Alten Bundesländern im Durchschnitt erforderlichen Investitionen haben sich wie folgt entwickelt²:

Tabelle 3a
(Praxisübernahme, Tsd. Euro – Alte Bundesländer)

Jahr	Substanzwert und Neuan-schaffungen	Goodwill	Umbau-kosten	Betriebs-mittel-kredit	Gesamt
2005	116	76	10	62	264
2006	101	76	14	55	246
2007	102	99	16	58	275
2008	124	77	14	60	275
2009	106	103	20	57	286

Ähnlich wie bei der Praxisneugründung ist auch bei der Praxisübernahme das Gesamtinvestitionsvolumen deutlich gestiegen. Die Gründe hierfür dürften die gleichen sein wie bei der Praxisgründung beschrieben.

Insgesamt ist festzustellen, dass der Unterschied zwischen den Kosten einer Praxisneugründung und den Kosten einer Praxisübernahme immer größer wird. Im Jahr 2009 überstieg die Differenz zwischen den Kosten einer Praxisneugründung und den Kosten einer Praxisübernahme mit 129 Tsd. Euro die im gleichen Jahr gezahlte Summe für den Goodwill einer übernommenen Praxis (103 Tsd. Euro) deutlich.

² IDZ – Information1/2011, S. 14, Tab. 3b

Diese Angaben sind ein Hinweis darauf, dass der „Markt“ für Zahnarztpraxen derzeit den Käufer von Zahnarztpraxen begünstigt. Im Gegensatz hierzu steht jedoch der deutliche Anstieg der für den Goodwill einer Zahnarztpraxis entrichteten Beträge.

Die entsprechende Tabelle für die Neuen Bundesländer zeigt folgendes Bild:³

Tabelle 3b
(Praxisübernahme, Tsd. Euro – Neue Bundesländer)

Jahr	Substanzwert und Neuanschaffungen	Goodwill	Umbaukosten	Betriebsmittelkredit	Gesamt
2005	71	46	7	38	162
2006	90	51	5	39	185
2007	63	61	4	31	159
2008	72	57	4	38	171
2009	71	62	4	41	178

Nach wie vor ist das Investitionsvolumen in den Neuen Bundesländern in allen Teilbereichen deutlich geringer als das Investitionsvolumen in den Alten Bundesländern. Dabei ist der prozentuale Unterschied beim Investitionsvolumen mit ca. 61 Prozent deutlich größer als der zwischen den Alten Bundesländern und den Neuen Bundesländern zu verzeichnende prozentuale Unterschied der Zahnarzteinkommen (im Jahr 2008 ca. 21 Prozent, neuere Angaben liegen noch nicht vor).

3.3 Eintritt in eine Gemeinschaftspraxis bzw. Gründung einer solchen, sowie Überführung einer Einzelpraxis in eine Gemeinschaftspraxis

Obwohl die Option „Gemeinschaftspraxis“ relativ gesehen über die Jahre an Bedeutung gewonnen hat (in 2009 lag in den Alten Bundesländern der Anteil der in Berufsausübungsgemeinschaften tätigen Zahnärzte bei 33% und damit der Anteil der in Einzelpraxen niedergelassenen Zahnärzten bei 67 %; die Einzelpraxisneugründungen und Praxisübernahmen zusammen machten aber nur noch 61% aller Niederlassungen aus), werden aufgrund der absolut gesehen geringen Anzahl von auswertbaren Finanzierungsfällen die verschiedenen

³ IDZ – Information 1/2011, S. 23, Tab. 5b

Teilloptionen einer Niederlassung in Form einer Gemeinschaftspraxis in der IDZ - Studie nicht differenziert dargestellt.

4 Mittel- und langfristige Tendenzen des Investitionsverhaltens

Den in der IDZ – Veröffentlichung nach verschiedenen Gesichtspunkten analysierten Daten können einige mittelfristig und langfristig wirksame Entwicklungen entnommen werden, die bereits seit mehreren Jahren erkennbar sind und an dieser Stelle kurz angesprochen werden sollen:

- Die Einzelpraxis ist nach wie vor kein Auslaufmodell: Die Neugründung und Übernahme von Einzelpraxen machen zusammengekommen noch immer knapp zwei Drittel (alte Bundesländer) bis etwa neun Zehntel (Neue Bundesländer) aller Niederlassungen aus.
- Das Durchschnittsalter der Existenzgründer steigt sowohl in den Alten als auch in den Neuen Bundesländern an und beträgt zur Zeit etwa 35 Jahre. Männer und Frauen lassen sich annähernd im gleichen Alter nieder.
- Der Anteil der Zahnärztinnen an den Niederlassungen nimmt in Deutschland weiterhin zu. In den Alten Bundesländern beträgt er derzeit bereits 43 Prozent. In den Neuen Bundesländern wurden im Jahr 2006 etwa 62 Prozent der Existenzgründungen von Zahnärztinnen realisiert.
- Die Niederlassung in Form von Berufsausübungsgemeinschaften wird vor allem in den Großstädten und von jüngeren Zahnärzten bevorzugt.
- Es fällt auf, dass in den Alten Bundesländern die Attraktivität ländlicher Gebiete im langfristigen Vergleich – relativ betrachtet – zugenommen hat. Ein Grund hierfür könnte der in den Großstädten stark gestiegene Konkurrenzdruck sein.
- Medizinische Versorgungszentren spielen für Zahnmediziner als Niederlassungsalternative nach wie vor so gut wie keine Rolle.

5 Fazit und Ausblick

Bei unverändert kritischer Einschätzung der Einkommensperspektiven der Zahnärzteschaft überrascht der im Vergleich zum Vorjahr deutliche Anstieg der für den Goodwill einer Zahnarztpraxis gezahlten Summen. Die Erwartung, dass durch das ab 1.1.2007 geltende Vertragsarztrechtsänderungsgesetz größere Praxen bzw. Praxiszu-

sammenschlüsse gefördert werden, hat sich zumindest teilweise erfüllt. Der Abstand zwischen den Kosten einer Praxisneugründung und den Kosten einer Praxisübernahme wächst kontinuierlich.