

PRAXISNEUGRÜNDUNG/-ÜBERNAHME

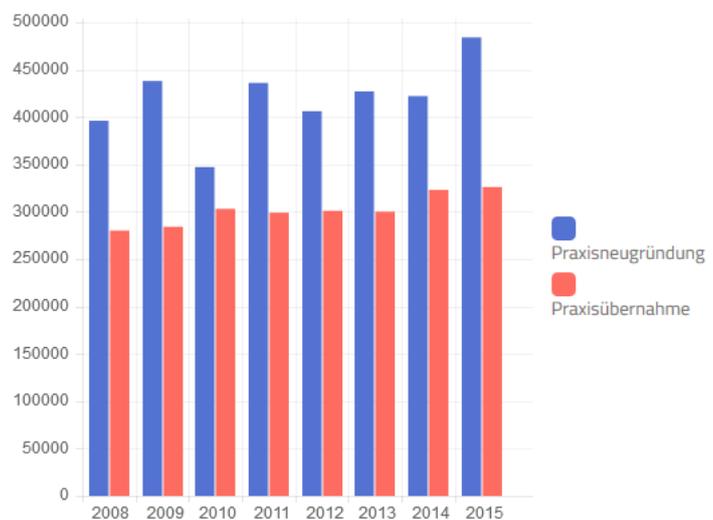
Für die erfolgreiche Existenzgründung durch den Ankauf einer bestehenden Zahnarztpraxis oder durch Neugründung sind detaillierte Marktkenntnisse erforderlich. Deswegen wollen wir Ihnen in Kürze die wesentlichen Entscheidungsgrundlagen zur Wahl einer optimalen Praxis aufzeigen.

Mit welchem Aufwand müssen Sie bei einer Praxisneugründung im Verhältnis zur Praxisübernahme rechnen?

Das Institut der Deutschen Zahnärzte und die Deutsche Apotheker- und Ärztekasse haben in einer Studie das durchschnittliche Finanzierungsvolumen bei Neugründung bzw. Übernahme einer allgemeinärztlichen Einzelpraxis ermittelt.

Während im Jahr 2015 für die Neugründung einer Praxis in der Regel deutlich mehr als 480.000 € aufgebracht werden mussten, belief sich der Finanzierungsbedarf bei einer Praxisübernahme auf rd. 320.000 €; Tendenz steigend.

Der Anstieg der Finanzierungsvolumina hängt insbesondere mit den steigenden Anschaffungskosten für Gerätschaften und Praxiseinrichtung aber auch den immer höher werdenden Miet- und Immobilienpreisen zusammen.



A. Praxisneugründung

Der Kauf einer Abgeberpraxis ist vergleichsweise günstig, da seit 2000 hat sich die Anzahl der nicht veräußerbaren Praxen kontinuierlich erhöht. Waren es im Jahr 2000 22 % der Praxen, die keinen Käufer gefunden hatten, so betrug der Anteil der nicht verkauften Praxen im Jahr 2008 63 %. Die Situation hat sich mit dem Vertragsarztrechtsänderungsgesetz, welches am 01.01.2007 Gültigkeit erlangte, sogar noch weiter verschärft, da von diesem Zeitpunkt an zahnärztliche Anstellungsverhältnisse möglich wurden. Seit dem dritten Quartal 2007 hat sich die Anzahl angestellter Zahnärzte von 1.559 auf 10.142 im zweiten Quartal 2016 erhöht. Damit hat sich die Nachfrage nach Praxisneugründungen und Praxisübernahmen um 8.600 Interessenten vermindert. Die Ursache für diese Entwicklung ist ein zunehmendes Überangebot an Abgeberpraxen als Folge:

- der demographischen Entwicklung der Zahnärzte
- Des Anstiegs der Frauenquote bei den Uni-Absolventen auf ca. 80 % (Zahnärztinnen präferieren aufgrund des Kinderwunsches Anstellungsverhältnisse)

- Der hohen Nachfrage nach angestellten Zahnärzten, ausgelöst durch das Vertragsarztrechtsänderungsgesetz (VÄndG; gültig seit 1.1.2007)
- des Rückgangs der Anzahl niederlassungswilliger Zahnärzte allgemein

Im Sinne der Theorie, dass ein übergroßes Angebot dämpfend auf die Preise wirkt, sinken die erzielten Verkaufspreise drastisch. Diese Marktentwicklung sollten niederlassungswillige Zahnärzte nutzen, um gut eingeführte, umsatzstarke Zahnarztpraxen günstig zu erwerben und so ihr Existenzgründungsrisiko erheblich zu reduzieren bzw. ihre Startchancen signifikant zu steigern.

Eine erfolgreiche Praxisgründung durch Übernahme bedarf der systematischen Umsetzung eines gesamtheitlichen Existenzgründungskonzeptes, das folgende Schritte umfassen sollte:

- Definition des/der Niederlassungsstandortes/-region
- Erfassung möglichst aller potentiellen Abgeberpraxen
- Aufnahme der Praxiskennzahlen
- Analyse der wertbestimmenden Faktoren
- Analyse der alternativen Angebote
- Besichtigung geeigneter Praxen
- Vertragsanalyse (Mietvertrag, Personalverträge u. a.) + Auswahl des Kaufobjekt
- Beratung und Auswahl des Finanzierungs- und Versicherungsportfolios
- Führung und Abschluss der Kaufverhandlung
- Abwicklung des Praxiskaufvertrages

Vorteile: Mit der Übernahme einer bestehenden Praxis reduzieren Zahnärzte die Anlaufkosten, da sie in der Regel einen langjährig an die Praxis gebundenen Patientenstamm übernehmen und damit ihre laufenden Einnahmen in der Gründungsphase gesichert sind. Darüber hinaus können über die bestehenden Leistungskennzahlen etwaige Praxispotentiale ermittelt und im Rahmen der Übernahme genutzt werden. Bei dem Personal handelt es sich häufig um ein eingespieltes Team, sodass auch auf eingespielte Organisations- und Verwaltungsroutinen zurückgegriffen werden kann. Bleibt der Abgeber der Praxis in der Übergangszeit als Behandler erhalten, kann der Übergang des Patientenstamms auf den neuen Praxisinhaber optimal unterstützt werden.

Nachteile: Der Kaufpreis einer Praxis setzt sich – anders als bei der Neugründung – aus zwei Komponenten zusammen. Während bei der Neugründung ausschließlich der materielle Wert kaufpreisbildend ist, muss bei der Praxisübernahme auch der ideelle Wert („Goodwill“) der Praxis finanziert werden. Dieser machte im Jahr 2015 einen Anteil von über 70 % des Kaufpreises aus. Darüber hinaus werden ggf. mit dem Kaufpreis Gerätschaften und Ausstattungen finanziert, die nicht den Vorstellungen des Käufers entsprechen und daher später durch Neuanschaffungen ersetzt werden. Auch ein eingespieltes Praxisteam kann für den Übernehmer zum Nachteil werden, wenn dieses nicht bereit ist, sich auf Neuerungen einzulassen.

B. PRAXISÜBERNAHME

Die Neugründung einer Praxis kann immer dann sinnvoll sein, wenn etwa in einem unterversorgten Gebiet geeignete Praxisräume nicht zu finden sind, das vom Zahnarzt verfolgte Leistungsangebot spezieller Ausstattungs- und Grundrissvoraussetzungen erfordert (z. B. bei einem umfassenden oral-chirurgischen Schwerpunkt), aufgrund des Wunsches der gemeinsamen Berufungsausübung, die auf dem Markt befindlichen Praxisabgabeangebote nur unzureichenden Praxisflächen umfassen oder aber die Übernahme einer Praxis mit unverhältnismäßig hohen Umbau- bzw. Renovierungskosten verbunden ist.

Auch können Praxisneugründungen gegenüber Praxisübernahmen dann sinnvoll sein, wenn der Zahnarzt ein hochspezialisiertes Leistungsangebot anbietet, das die Praxisübergeber nicht vorhielten (z. B. Implantologie, Endodontologie, Parodontologie) und eine Praxisübernahme den Neugründer eher davon abhalten würde, sein über lange Jahre antrainierten Behandlungsroutine nicht anwenden zu können, sondern zu gezwungen wäre, in Breite und Tiefe der Zahnmedizin zu behandeln.

Die Entscheidung, eine Praxis zu übernehmen oder neu zu gründen hat also mit den vom Existenzgründer verfolgten Behandlungskonzept und damit zu tun, ob er allein oder ggf. mit mehreren weiteren Partnern seinen Beruf ausüben möchte.

Eine erfolgreiche Praxisneugründung bedarf der systematischen Umsetzung eines gesamtheitlichen Existenzgründungskonzeptes, das folgende Schritte umfassen sollte:

- Definition des/der Niederlassungsstandortes/-region
- Analyse der Wettbewerbssituation
- Bestimmung der Haupt-Leistungsbereiche
- Entscheidung über die Art und Weise der Berufungsausübung (Einzelpraxis, Praxisgemeinschaft, ...)
- Erstellung eines Businessplans (Ermittlung des Investitionsbedarfs, Finanzierungsplanung, Wirtschaftlichkeitsberechnung)
- Prüfung, ob öffentliche Fördermittel zur Verfügung stehen
- Abschluss der Finanzierungs- und Versicherungsverträge
- Praxisplanung, Ausstattungsplanung, ggf. Umbau- und Renovierungsplan
- Verhandlung- und Abschluss über Kauf- bzw. Mietvertrag
- Auswahl und Erwerb der medizinisch-technischen Praxisausstattung
- Überwachung der Umbau- und Renovierungs- sowie Einrichtungsmaßnahmen

Vorteile: Als deutlicher Vorteil der Praxisneugründung erweist sich die Flexibilität bei der Auswahl des Standortes. Ebenso kann sowohl die medizinisch-technische als auch die weitere Praxisausstattung (z. B. Möbel für Rezeption und Wartebereich) entsprechend der Wünsche des Gründers gewählt werden. Das Risiko, dass sich ein eingespieltes Praxisteam Neuerungen gegenüber verschließt besteht nicht, da dieses den Anforderungen des Gründers entsprechend sorgfältig ausgewählt werden kann.

Auch kann von Beginn an ein eigenes Konzept in die Praxis etabliert werden. Es besteht also nicht das Risiko, dass „ein schlechter Ruf“ des Vorgängers dem Praxiserfolg im Weg stehen kann.

Nachteile: In erster Linie stellt der finanzielle Aufwand einer Neugründung einen erheblichen Nachteil gegenüber der Übernahme dar. Im Jahr 2015 beliefen sich die Kosten für eine Praxisneugründung auf immerhin rd. 480.000 €. Auch der fehlende Patientenstamm kann für den Gründer zu erheblichen finanziellen Problemen führen, sollte dieser nicht kurzfristig aufgebaut werden können. Um dieses Risiko zu minimieren, muss bereits frühzeitig in Marketingmaßnahmen investiert werden, die einen weiteren Zeitaufwand im dem sowieso schon langwierigen und planungsintensiven Prozess der Neugründung darstellen.

Ihr Ansprechpartner:

SMS GmbH & Co. KG
Dirk Schulz
Nikolausberger Weg 27/29
37073 Göttingen
Telefon: 0551 3066888
E-Mail: schulz@sms-goettingen.de

