

PRAXISNEUGRÜNDUNG/-ÜBERNAHME

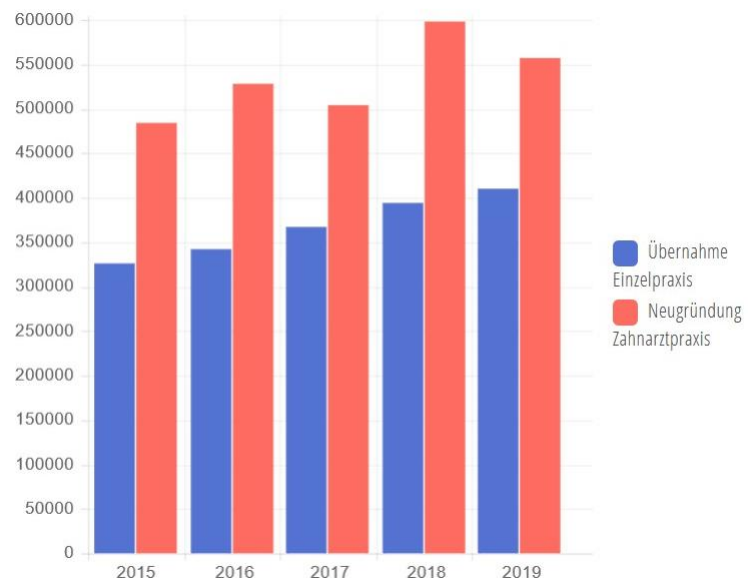
Für die erfolgreiche Existenzgründung durch den Ankauf einer bestehenden Zahnarztpraxis oder durch Neugründung sind detaillierte Marktkenntnisse erforderlich. Deswegen wollen wir Ihnen in Kürze die wesentlichen Entscheidungsgrundlagen zur Wahl der für Sie optimalen Praxis aufzeigen.

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

Das Institut der Deutschen Zahnärzte und die Deutsche Apotheker- und Ärztebank haben in einer Studie das durchschnittliche Finanzierungsvolumen bei Neugründung bzw. Übernahme einer allgemein Zahnärztlichen Einzelpraxis ermittelt. Während im Jahr 2019 für die Neugründung einer Praxis in der Regel deutlich mehr als 557.000 € aufgebracht werden mussten, belief sich der Finanzierungsbedarf bei einer Praxisübernahme auf rund 410.000 €; 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.

- Praxisneugründung
- Praxisübernahme



A. PRAXISÜBERNAHME

Der Kauf einer Abgeberpraxis, also die Übernahme ist vergleichsweise günstig, da sich seit 2000 die Anzahl der nicht veräußerbaren Praxen kontinuierlich erhöht hat. Waren es im Jahr 2000 22 % der Praxen, die keinen Käufer*in gefunden hatten, so betrug der Anteil der nicht verkauften Praxen im Jahr 2019 bereits 74 %. 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 möglichen wurden. Allein seit 2009 hat sich die Anzahl der in Praxen angestellten Zahnärzt*innen von 9.356 auf 19.393 im Jahr 2018 erhöht. Damit hat sich die Nachfrage nach Praxisneugründungen und Praxisübernahmen entsprechend vermindert.

Weitere Ursachen der rückläufigen Nachfrage nach Bestandspraxen sind:

- die demographische Entwicklung der Zahnärzt*innen
- der Anstieg der Frauenquote bei den Uni-Absolventen auf ca. 80 % (Zahnärztinnen präferieren aufgrund des Kinderwunsches häufiger ein Anstellungsverhältnis)
- die hohe Nachfrage nach angestellten Zahnärzt*innen, ausgelöst durch das Vertragsarztrechtsänderungsgesetz (VÄndG; gültig seit 1.1.2007)
- der Rückgang der Anzahl niederlassungswilliger Zahnärzt*innen allgemein

Das somit steigende Angebot an Abgeberpraxen in Kombination mit der sinkenden Nachfrage durch junge Zahnärzt*innen, führt zu stark sinkenden Verkaufspreisen. Diese Marktentwicklung sollten niederlassungswillige Zahnärzte*innen 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 potenzieller 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 Zahnärzt*innen die Anlaufkosten, da sie in der Regel einen langjährig an die Praxis gebundenen Patientenstamm übernehmen und damit laufende 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 bzw. die Abgeberin nach der Übernahme in der Praxis angestellt tätig, kann der Übergang des Patientenstamms auf den neuen Praxisinhaber bzw. -inhaberin 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 2019 einen Anteil von rund 66 % des Kaufpreises aus. Darüber hinaus werden mit dem Kaufpreis ggf. auch Gerätschaften und Ausstattungen finanziert, die nicht den Vorstellungen des Käufers oder der Käuferin entsprechen und daher später durch Neuanschaffungen ersetzt werden müssen. Auch ein eingespieltes Praxisteam kann für den Übernehmer zum Nachteil werden, wenn dieses nicht bereit ist, sich auf Neuerungen einzulassen. Zudem ist häufig das Wissen im Bereich Abrechnung veraltet, sodass im Falle einer Übernahme ein Abrechnungsscheck empfehlenswert ist.

B. PRAXISNEUGRÜNDUNG

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

Auch können Praxisneugründungen gegenüber Praxisübernahmen dann sinnvoll sein, wenn Gründer*innen ein hochspezialisiertes Leistungsangebot anbieten möchten, das die Praxisübergeber nicht vorhielten, sodass das „alte Image“ der Praxis hierbei hinderlich wäre.

Welcher Grund auch ausschlaggebend sein mag – 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 bzw. der Gründerin gewählt werden. Das Risiko, dass sich das Praxisteam Neuerungen gegenüber verschließt besteht nicht, da dieses den individuellen Anforderungen entsprechend sorgfältig neu ausgewählt werden kann. Auch kann von Beginn an ein eigenes Konzept in die Praxis etabliert werden. Es besteht also nicht das Risiko, dass beispielsweise „ein schlechter Ruf“ des Vorgängers dem Praxiserfolg im Weg steht.

NACHTEILE: In erster Linie stellt der finanzielle Aufwand einer Neugründung einen erheblichen Nachteil gegenüber der Übernahme dar. Im Jahr 2019 beliefen sich die Finanzierungskosten für eine Praxisneugründung inklusive Betriebsmittelkredit auf immerhin rd. 557.000 €. Auch der fehlende Patientenstamm kann in der Anfangsphase zu erheblichen, finanziellen Engpässen führen und sollte daher kurzfristig aufgebaut werden. Um dieses Risiko zu minimieren, muss bereits frühzeitig in Marketingmaßnahmen investiert werden, die jedoch einen weiteren Zeitaufwand in dem ohnehin schon intensiven 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

