



Existenzgründungen

Zahnärzt*innen 2020

14.12.2021 09:39 CET

apoBank-Analyse: Übernahmepreise bei Zahnarztpraxen erreichen 2020 neuen Höchststand

Etwa zwei Drittel der Zahnärzt*innen lassen sich in einer Einzelpraxis nieder, indem sie eine bestehende Praxis übernehmen. Bei solchen Übernahmen verteuerte sich die Niederlassung 2020 im Schnitt deutlich, denn die Kaufpreise sind im Vergleich zum Vorjahr um 18 Prozent auf 208.000 Euro gestiegen. Das zeigt die jüngste Analyse, in der ein Großteil der von der apoBank begleiteten zahnärztlichen Existenzgründungen im Jahr 2020 ausgewertet wurde. Die Gesamtinvestitionen für die Niederlassung in einer Einzelpraxis durch Übernahme, also beispielsweise Umbaumaßnahmen oder

eine neue IT mitgerechnet, beliefen sich auf durchschnittlich 376.000 Euro.

„Trotz der Unsicherheiten durch die Corona-Krise haben wir im letzten Jahr keine gravierenden Auswirkungen auf die Höhe der Praxisinvestitionen festgestellt“, sagt Daniel Zehnich, Bereichsleiter Konzernstrategie und Gesundheitsmarkt bei der apoBank. „Gerade der Anstieg der gezahlten Übernahmepreise zeigt, dass gut aufgestellte und wirtschaftlich solide Praxen nach wie vor für den zahnmedizinischen Nachwuchs interessant sind.“

Jede fünfte Praxisübernahme kostet über eine halbe Million Euro

Der bereits seit Jahren bestehende Trend zu hochpreisigen Praxen bleibt ungebrochen. Ähnlich wie im Jahr 2019 investierte auch 2020 ein Fünftel der zahnärztlichen Gründer*innen mehr als eine halbe Million Euro in die Übernahme als Einzelpraxis. Im Gegenzug sank im letzten Jahr der Anteil der günstigen Zahnarztpraxen mit Gesamtinvestitionen bis zu 100.000 Euro deutlich auf nur noch zwei Prozent.

Neugründung am teuersten

Die Investitionen in die Neugründung einer Einzelpraxis pendelten sich in den letzten drei Jahren bei rund einer halben Million Euro ein - 2020 investierten die Existenzgründer*innen im Schnitt 507.000 Euro. Die Neugründung einer Berufsausübungsgemeinschaft (BAG) erforderte einen noch höheren finanziellen Aufwand. Für einen Praxisanteil, der im Schnitt knapp die Hälfte betrug, lagen die Investitionen bei 563.000 Euro. Insgesamt finden Neugründungen aber relativ selten statt: Bei der Einzelpraxis machte der Anteil 2020 sechs Prozent aus, bei der BAG betrug er fünf Prozent.

Übernahme als günstigere Alternative

In der Regel bleibt die Übernahme im Vergleich zur Neugründung eine günstigere Option. Das gilt auch bei Kooperationen – vor allem bei dem Einstieg in eine bereits bestehende BAG: Für einen Praxisanteil von gut einem Drittel zahlten die Existenzgründenden 2020 im Schnitt einen Kaufpreis von 193.000 Euro. Mit weiteren Investitionen von durchschnittlich 62.000 Euro kamen sie auf einen Gesamtbetrag von 255.000 Euro. Die Übernahme einer kompletten BAG war deutlich teurer: Ein Praxisanteil von rund 50 Prozent kostete im Schnitt 276.000 Euro. Zuzüglich weiterer Investitionen (134.000 Euro) lag die Gesamtsumme für die Niederlassung bei 410.000 Euro.

Übernahmepreise auf dem Land am niedrigsten

Ein Vergleich zwischen Stadt und Land innerhalb der letzten drei Jahre zeigt, dass die Existenzgründenden mit 40 Prozent eindeutig die Großstadt bevorzugen. Allerdings hat der Anteil der Existenzgründungen auf dem Land auch leicht zugenommen: von sechs Prozent in 2018 auf neun Prozent in 2020. Ein Blick auf die Übernahmepreise in den ländlichen Regionen zeigt, dass diese deutlich kleiner ausfallen: Für Landzahnarztpraxen wurden 2020 mit 138.000 Euro die geringsten durchschnittlichen Kaufpreise gezahlt, während diese in den Städten – ob groß oder klein – bei über 200.000 Euro lagen.

„Auch wenn bei der Preisfindung zahlreiche Faktoren eine Rolle spielen, erkennen wir häufig einen engen Zusammenhang zwischen der Kaufpreishöhe und dem bisher erwirtschafteten Praxisumsatz“, sagt Daniel Zehnich. „Zahnarztpraxen auf dem Land erzielen zwar häufiger geringere Einnahmen als in anderen Gegenden, dafür punkten sie meist auf der anderen Seite mit einer günstigen Kostenstruktur. Von daher kann eine Niederlassung auch auf dem Land durchaus interessant und vielversprechend sein.“

Methode

Der Analyse 2020 liegt eine Strichprobe von 360 durch die apoBank begleiteten und auswertbaren zahnärztlichen Existenzgründungen zugrunde. Die Daten wurden anonymisiert von der apoBank ausgewertet.

Über die apoBank

Die Deutsche Apotheker- und Ärztebank (apoBank) ist die größte genossenschaftliche Primärbank und die Nummer eins unter den Finanzdienstleistern im Gesundheitswesen. Kunden sind die Angehörigen der Heilberufe, ihre Standesorganisationen und Berufsverbände, Einrichtungen der Gesundheitsversorgung und Unternehmen im Gesundheitsmarkt. Die apoBank arbeitet nach dem Prinzip "Von Heilberuflern für Heilberufler", d. h. sie ist auf die Betreuung der Akteure des Gesundheitsmarktes spezialisiert und wird zugleich von diesen als Eigentümern getragen. Damit verfügt die apoBank über ein deutschlandweit einzigartiges Geschäftsmodell.

www.apobank.de

Seit der Gründung vor fast 120 Jahren ist verantwortungsbewusstes Handeln in den Unternehmenswerten der apoBank fest verankert. Sie setzt sich fürs

Miteinander ein, fördert Zukunftsprojekte, Kultur sowie soziales Engagement und investiert in Nachhaltigkeit und ökologisches Bewusstsein:

www.apobank.de/mehr-ermoeglichen

Kontaktpersonen



Anita Widera

Pressekontakt

Pressereferentin

anita.widera@apobank.de

0211 5998 153