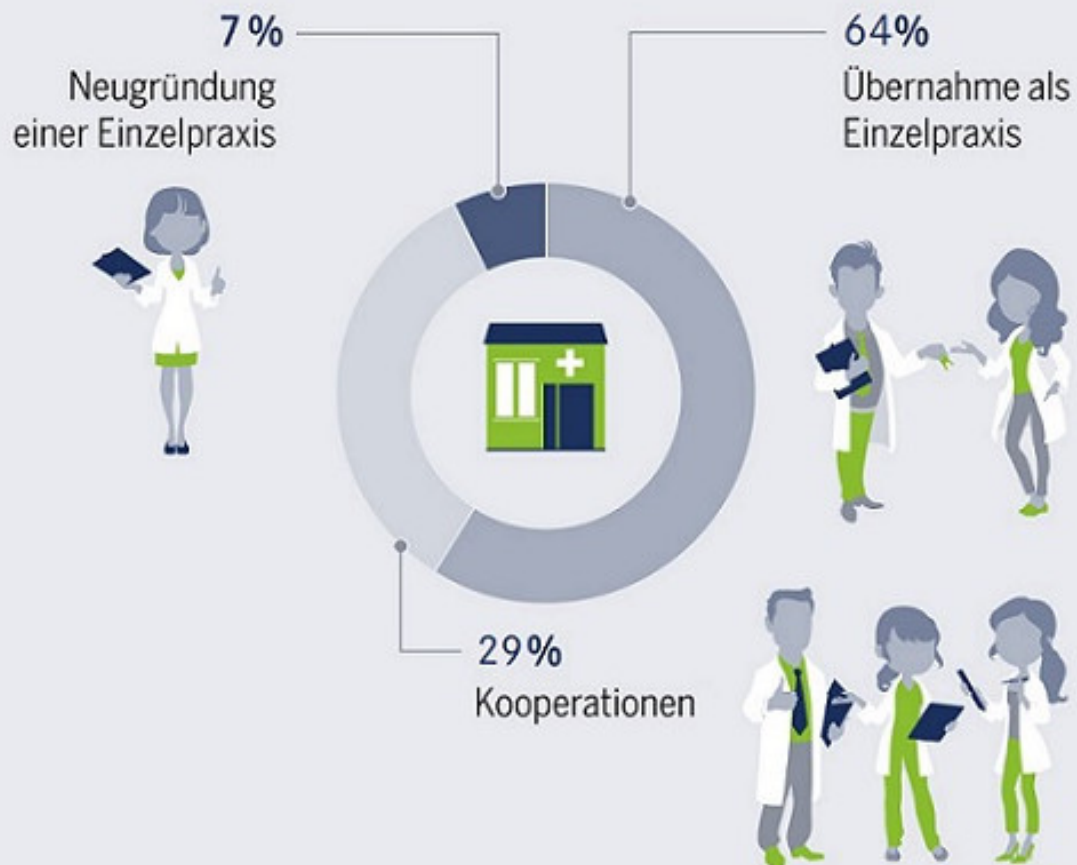


# Niederlassung in einer *Einzelpraxis* bleibt beliebt



09.11.2018 09:30 CET

## Existenzgründung Zahnärzte 2017: Einzelpraxis bleibt Standard

**Die Einzelpraxis ist für Zahnärzte nach wie vor der beliebteste Weg, um in die Selbständigkeit zu starten: 2017 haben sich 71 Prozent der zahnärztlichen Existenzgründer dafür entschieden. Dies belegt die jüngste „Existenzgründungsanalyse Zahnärzte“, die die Deutsche Apotheker- und Ärztebank (apoBank) gemeinsam mit dem Institut der Deutschen Zahnärzte (IDZ) jährlich durchführt.**

Die mit Abstand häufigste Art, sich als Zahnarzt niederzulassen, ist die Übernahme einer bestehenden Praxis, um diese dann als Einzelpraxis weiterzuführen - 2017 sind 64 Prozent der zahnärztlichen Existenzgründer diesen Weg gegangen. Neugründungen von Einzelpraxen finden dagegen nur selten statt, seit 2015 liegt hier der Anteil bei konstant 7 Prozent. Die Niederlassung mit Partnern in Form einer Kooperation ist 2017 im Vergleich zum Vorjahr zugunsten der Einzelpraxis rückläufig gewesen und betrug 29 Prozent.

„Trotz der aktuellen Diskussionen rund um die Zahnmedizinischen Versorgungszentren sehen wir anhand unserer Analyse, dass bei den zahnärztlichen Existenzgründern keine Tendenzen zur Gründung solcher Praxisformen bestehen. Die Niederlassung in einer Einzelpraxis ist ganz klar die Nummer eins“, sagt Daniel Zehnich, Leiter des Bereichs Gesundheitsmärkte und -politik der apoBank. „Allerdings beobachten wir bei den von uns in die Niederlassung begleiteten Zahnärzten auch, dass einige dieser Existenzgründer bereits von Beginn an größer planen, um künftig Kollegen anzustellen beziehungsweise potenzielle Kooperationspartner mit einzubinden und allmählich zu wachsen.“

## **Kaufpreise und Investitionen auf neuem Höchststand**

Die Kaufpreise für die klassische Übernahme einer Zahnarztpraxis als Einzelpraxis steigen seit Jahren. 2017 haben sie sich noch einmal um 14 Prozent gegenüber dem Vorjahreswert auf durchschnittlich 184.000 Euro erhöht. Weitere Investitionen, die für Modernisierung und Ausstattung einer Praxis anfallen, lagen im Schnitt bei 125.000 Euro. Damit erreichten die gesamten durchschnittlichen Praxisinvestitionen mit 309.000 Euro einen neuen Höchststand.

Bei genauerer Betrachtung zeigt sich, dass der Anteil der „günstigen“ Praxen gesunken ist: Während 2015 noch neun Prozent der Praxisübernehmer unter 100.000 Euro - inklusive der Kaufpreise - investierten, waren es 2017 nur noch vier Prozent. Auf der anderen Seite stieg der Anteil der teuren Praxen jenseits der 500.000 Euro im selben Zeitraum von fünf auf nunmehr zehn Prozent.

In Neugründungen mussten Zahnärzte 2017 am meisten investieren: bei Einzelpraxen mit durchschnittlich 441.000 Euro und bei Berufsausübungsgemeinschaften (BAG) je Inhaber mit 377.000 Euro für 50

Prozent der Praxisanteile. Die günstigste Variante, sich niederzulassen, war ein Einstieg oder ein Beitritt in eine bereits bestehende BAG: Die dabei erworbenen Praxisanteile variierten zwischen drei und 75 Prozent beträchtlich. Im Schnitt haben Zahnärzte 2017 für 38 Prozent der Anteile 236.000 Euro in die Hand genommen.

## **Zahnarztpraxen in mittelgroßen Städten und im Süden am teuersten**

Mit Kaufpreisen von 206.000 Euro war die Mittelstadt das teuerste Pflaster für diejenigen Zahnärzte, die dort eine Einzelpraxis durch Übernahme gründen wollten. Eine Praxis auf dem Land kostete dagegen mit durchschnittlich 166.000 Euro am wenigsten.

Die Analyse der einzelnen Regionen Deutschlands zeigt, dass im Süden und Westen mit durchschnittlich 205.000 Euro bzw. 201.000 Euro die mit Abstand höchsten Übernahmepreise für die Einzelpraxisgründung gezahlt wurden. In den östlichen Bundesländern lagen die Durchschnittspreise mit 141.000 Euro am niedrigsten.

## **Durchschnittsalter sinkt – jeder zweite Existenzgründer jünger als 35 Jahre**

Zahnärzte entscheiden sich früher für die Selbständigkeit: Das Durchschnittsalter der Existenzgründer ist mit 35,5 Jahren im Vergleich zum Vorjahr gesunken (2016: 35,9 Jahre). Ein Blick auf die Altersverteilung zeigt, dass der Anteil der Zahnärzte unter 40 Jahren gestiegen ist. Insgesamt war jeder zweite Zahnarzt bei seiner Niederlassung jünger als 35 Jahre.

## **Investitionen und Kooperationen – eine Frage des Alters**

Die Auswertungen der apoBank belegen seit Jahren, dass die Investitionsbereitschaft mit steigendem Alter tendenziell sinkt. 2017 gaben Zahnärzte unter 35 Jahren im Durchschnitt 325.000 Euro für Praxiskauf und Modernisierung aus, um sich in einer Einzelpraxis niederzulassen. Existenzgründer, die sich mit 45 und älter für eine eigene Zahnarztpraxis entschieden haben, investierten hingegen mit 216.000 Euro deutlich weniger.

Auch die Bereitschaft, sich gemeinsam mit einem Partner niederzulassen, ist offenbar eine Frage des Alters: Jüngere Existenzgründer gehen häufiger Kooperationsmodelle ein als ältere - 2017 waren es 35 Prozent der unter 35-Jährigen und nur 11 Prozent der über 45-Jährigen. Insgesamt zeigt die Analyse im Vergleich zum Vorjahr aber einen rückläufigen Kooperationsanteil in allen Altersgruppen.

### **Methodik**

Die Basis dieser Analyse bildet eine Stichprobe von rund 500 zahnärztlicher Existenzgründungen, die die apoBank im Jahr 2017 finanziert hat. Die Daten werden anonymisiert und gemeinsam von der apoBank und dem Institut der Deutschen Zahnärzte (IDZ) ausgewertet.

---

## Über die apoBank

Mit 448.300 Kunden und über 112.000 Mitgliedern ist die Deutsche Apotheker- und Ärztebank (apoBank) 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](http://www.apobank.de)

## Kontaktpersonen



**Anita Widera**

Pressekontakt

Pressereferentin

[anita.widera@apobank.de](mailto:anita.widera@apobank.de)

0211 5998 153