

Vorlesungsreihe Betriebswirtschaft trifft Zahnmedizin

Zusammenfassung Teil 2 vom 10. Juni 2025

Veränderungen im aktuellen Marktumfeld

Die zweite Vorlesung von „Betriebswirtschaft trifft Zahnmedizin“ von und mit Prof. Dr. Bischoff beschäftigte sich inhaltlich mit Veränderungen im Marktumfeld von Zahnarztpraxen. Warum verändert sich der Markt für Zahnärzte und Zahnärztinnen so stark? Dominieren heute schon zMVZ und große BAGs? Was reizt Investierende an deutschen Zahnarztpraxen? Warum ist eine „normale“ Praxis für Investoren meist uninteressant? Warum gehen aktuell Käufe von Investoren zurück? Was ist eine Praxis überhaupt wert?

Laut neuester KZBV-Statistik sind 79,8 % der Zahnarztpraxen Einzelpraxen. Sehr viele Praxen haben nur einen zahnärztlichen Behandelnden. Zahnarztpraxen sind also heute (noch) freiberuflich dominiert. Und mit freiberuflichen Strukturen ist das Gesundheitssystem in Deutschland sehr lange sehr gut versorgt worden.

Der Trend zu Mehrbehandler-Praxen ist aber erkennbar – zumindest in Ballungsräumen. Diese bieten Vorteile. Investitionen in teure Technik können auf mehr Behandler aufgeteilt werden. Durch Schichtbetrieb können Mehrbehandler-Praxen Patienten auch außerhalb der üblichen Behandlungszeiten annehmen – zum Vorteil der Patienten, aber auch der Praxis, die Ressourcen dadurch besser nutzen kann. Und vor allem erlaubt diese Form mehr selbstbestimmte Arbeitszeiten für Mitarbeitende. Andererseits ist zu beobachten, dass mit zunehmender Praxisgröße die Verwaltung oft überproportional wächst. Trotzdem ist die Zahl der BAG mit 16,4 % statistisch noch nicht dominierend. Ein weiterer Trend ist, dass eine immer größere Zahl an Zahnmedizinern und Zahnmedizinerinnen eine Anstellung dem Schritt in die Selbständigkeit vorzieht.

Besonders die Zahl der in MVZ und Großpraxen angestellten Zahnärzte und Zahnärztinnen wächst kontinuierlich: per 30.06.2024 waren rund 4.705 allein in MVZs angestellt. Der Anteil der MVZs ist hingegen zahlenmäßig noch gering.

Zum 30.06.2024 gab es 1.490 MVZs in ganz Deutschland – vorwiegend in Ballungsgebieten. Hinter diesen MVZs stehen als Träger zahnärztliche BAGs und GmbHs, die durch Zahnärzte und Zahnärztinnen betrieben wurden, aber auch Krankenhäuser, die nach § 95 SGB V ausdrücklich als mögliche Betreiber vorgesehen sind.

Investoren dürfen Krankenhäuser betreiben. Über zwischengeschaltete Krankenhäuser haben diese zum Teil schon eine erhebliche Zahl an Praxen aufgekauft und zu Praxisketten verknüpft. Besonders Großpraxen standen im Fokus. Denn für Investoren waren in der Niedrigzinsphase die Kaufpreise im Verhältnis zu den erwarteten Erträgen günstig. Und: Zahnärzte und Zahnärztinnen, die hochrentable große Praxen abgeben wollten, fanden Kaufwillige, die Kaufpreise zahlen konnten, die von Berufseinsteigenden niemals hätten finanziert werden können. Das löste in der Niedrigzinsphase einen regelrechten Übertragungsboom bei großen Praxen aus. Nicht alle

Erwartungen haben sich erfüllt. Der Zinsanstieg führte zu niedrigeren Bewertungen von Unternehmen und Praxen. Insofern gingen nicht alle Pläne von Investoren auf. Und jeder "Hype" fördert auch weniger seriöse Praktiken. Berufsvertretende warnten die Politik vor unerwünschten Entwicklungen durch die „iMVZ“. Inzwischen ist es stiller geworden um Investoren und die Verkäufe an Investoren.

Aber diese Entwicklung hat zu einem anderen Verständnis von Wirtschaftlichkeit in der Zahnmedizin geführt. Im Berufsstand hat sich immer mehr die Erkenntnis durchgesetzt, wie entscheidend die Rentabilität für den Wert einer Praxis ist. Lang praktizierte Bewertungsverfahren, die auf die Besonderheiten der Freiberuflichkeit abstellen – wie die sog. Bundesärztekammermethode –, waren lange in den Köpfen der Abgebenden und Übernehmenden kaufpreisbildend – trotz aller betriebswirtschaftlichen Kritik. Demnach ist der Wert einer Praxis abhängig vom Zeitwert der Einrichtung und dem "Goodwill" der Praxis.

Ein Beispiel soll diese Methode veranschaulichen:

Beispiel: Bundesärztekammer-Methode	
Übertragbare Praxiseinnahmen p. a.	650 T€
./. Übertragbare „Praxiskosten“ p. a.	./. 450 T€
= Übertragbarer Gewinn	200 T€
./. Oberarztgehalt in Klinik (fiktives Gehalt für Praxisinhabende)	./. 90 T€
Erzielbarer Gewinn der Praxis p. a.	110 T€
X Prognosefaktor (für Einzelpraxis)	x 2
Immaterieller Wert vor Korrekturen	220 T€
./. / + Wertbeeinflussende Faktoren	./. 20 T€
Immaterieller Praxiswert	200 T€
Materieller Wert der Einrichtung, Geräte und des Materialbestands	70 T€
Wert der Praxis	270 T€

Erhöht sich der übertragbare Gewinn zum Beispiel um 10 T€ p. a., so führt dies bei einer Einzelpraxis zu einem um 20 T€ höheren Wert.



Investoren ermitteln den Wert von Praxen methodisch anders. Dies führt dazu, dass der Kaufpreis viel stärker von bereinigten Gewinnen (EBITDA) abhängig ist. So berechnen vereinfacht Investoren den Wert von Praxen:

Beispiel: "Investoren-Bewertung"	
Übertragbare Praxiseinnahmen p. a.	1.500 T€
./. Übertragbare „Praxiskosten“ p. a. (ohne AfA und Zinsen)	./. 800 T€
./. Personalkosten eines Zahnarztes, der das MVZ leitet	./. 250 T€
./. Personalkosten eines zweiten Zahnarztes (bereits in den Kosten enthalten)	./. 0 T€
Übertragbarer Gewinn vor Steuern, Abschreibungen, Zinsen (EBITDA)	450 T€
Multiple (meist 4 bis 8)	x 5
Praxiswert	2.250 T€

Dies erklärt, warum Marktpreise für hochrentable Großpraxen für Investoren in der Niedrigzinsphase besonders attraktiv waren. Umgekehrt konnten Abgabewillige Preise erzielen, die weit über den Erwartungen lagen.

Nicht alle übernommenen Praxen haben die Erwartungen der Investoren erfüllt. Einige mussten sich aus dem Markt verabschieden. Und nicht alle, die ihre Praxis abgegeben haben, wurden mit ihrem Verkauf glücklich.

Heute steht für solche Verkäufe die Tür nicht mehr so weit offen, wie noch vor drei Jahren. Der Markt konsolidiert sich. Es wird sich zeigen, ob iMVZ in der Zahnmedizin eine Randerscheinung bleiben oder ob sich Praxisketten und Großpraxen weiter aufbauen – mit Zahnärzten bzw. Zahnärztinnen oder mit Investoren als wirtschaftliche Eigentümer bzw. Eigentümerinnen. Es wird sich noch herausstellen, ob freiberufliche Zahnarztpraxen weiterhin die Zahnmedizin dominieren oder in einigen Jahren nur noch in Nischen zu finden sein werden, wie es teilweise im Ausland beobachtet werden kann.

Vorlesung verpasst?

Melden Sie sich jetzt noch für die weiteren Vorlesungen von Prof. Dr. Bischoff an!

<https://bwl.bischoffundpartner.de>



Über Prof. Dr. Bischoff & Partner:

Als Steuerberater, Fachanwälte und Betriebswirte mit Spezialisierung auf Zahnarztpraxen, Arztpraxen und mittelständische Unternehmen sind wir seit unserer Gründung im Jahr 1985 davon überzeugt, dass Erfolg Freiräume schafft. Unseren Mandanten bieten wir nicht nur verständlich aufbereitete Zahlen und Auswertungen, sondern auch umfassende und vielseitige Beratungsleistungen. So schaffen wir die nötige Transparenz, die Sicherheit für wirtschaftlichen Entscheidungen gibt. www.bischoffundpartner.de

Kontakt:

Anita Pützer, Communication Managerin

Prof. Dr. Bischoff & Partner AG, Steuerberatungsgesellschaft für Zahnärzte

Theodor-Heuss-Ring 26, 50668 Köln

Tel. 0221 9128404 233, anita.puetzer@bischoffundpartner.de