



Erweiterung einer Einzelpraxis mit zwei angestellten Zahnärzten

Übertragung des Praxiskonzepts auf weitere Standorte

A wagt als Erste den Sprung in die Selbstständigkeit

Kurze Zeit später folgt auch B

ENTWICKLUNG DES ZAHNARZTMARKTES

Alternatives Wachstumsmodell: Finanzierungskonzept für unternehmerische Zahnärzte

von StB, Vereidigter Buchprüfer Prof. Dr. Johannes Georg Bischoff, Prof. Dr. Bischoff & Partner®, Köln, bischoffundpartner.de

Der Eindruck, ein unternehmerisch denkender Zahnarzt könne nur noch in der Rechtsform eines Z-MVZ wachsen, ist so nicht richtig. Gerade weil Vertragszahnärzte aktuell bis zu vier in Vollzeit beschäftigte Kollegen anstellen dürfen, haben Einzelpraxis und Berufsausübungsgemeinschaft (BAG) noch längst nicht ausgedient. Im Gegenteil: Es kann Wachstum auch ohne zusätzliche Verschuldung geben. Dazu das folgende Modell.

Sachverhalt

Zahnarzt Z betreibt eine hochprofitable Praxis mit acht Behandlungseinheiten, DVT und moderner Einrichtung. Zusammen mit den zwei angestellten Kollegen A und B, einer Ausbildungsassistentin sowie zwei ZMP erzielt die Praxis jährlich 2,7 Mio. Euro Praxiseinnahmen und 700.000 Euro Gewinn. Z hat sich auf Implantologie, A auf die Endodontie spezialisiert. B und die Ausbildungsassistentenz übernehmen die restlichen Versorgungen.

Das Praxiskonzept von Z ist so ausgelegt, dass es sich problemlos auf weitere Standorte übertragen ließe. Z spricht seine beiden angestellten Zahnärzte an, ob sie sich vorstellen könnten, in einer Ü-BAG mit ihm zusammenzuarbeiten.

Die Grafik veranschaulicht die Überlegungen des Z, die er seinen angestellten Zahnärzten vorstellt. So könnte man das Praxiskonzept auf weitere Standorte verteilen.

1. Von der Einzelpraxis zur zweigliedrigen Ü-BAG

A möchte sich gern an der Praxis von Z beteiligen. Beide gründen eine überregionale Berufsausübungsgemeinschaft (Ü-BAG) und eröffnen in einer nahe gelegenen Stadt einen zweiten Standort mit dem Praxiskonzept von Z. Dieser bringt seine Praxis steuerneutral in die Ü-BAG ein. A nimmt persönlich einen Gründerkredit (500.000 Euro) auf und leistet davon eine Bareinlage in die Ü-BAG, die in die Einrichtung des neuen zweiten Standorts sowie die Erstausstattung mit Material fließt. Mit der Bewertung der Praxis von Z (2 Mio. Euro) durch einen Sachverständigen sind beide einverstanden. Vom Gewinn erhalten beide vorab 25 Prozent des von ihnen erwirtschafteten Honorars. Der Rest des Gewinns wird nach Vermögen verteilt.

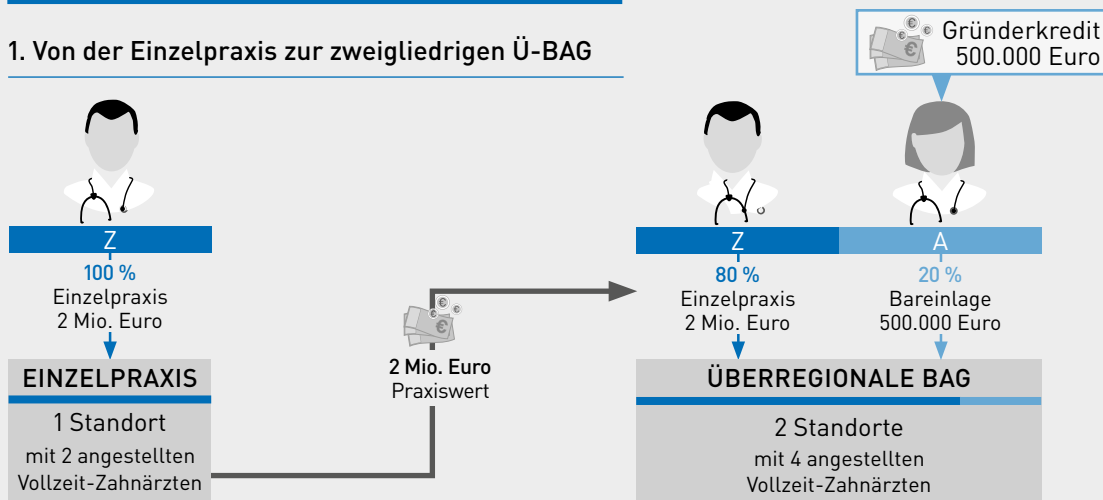
2. Von der zwei- zur dreigliedrigen Ü-BAG

Schon nach anderthalb Jahren läuft der zweite Standort profitabel und auch B wagt den Sprung in die Selbstständigkeit. Er beteiligt sich nach dem gleichen Muster. Die Ü-BAG mit den beiden gut laufenden Standorten wird

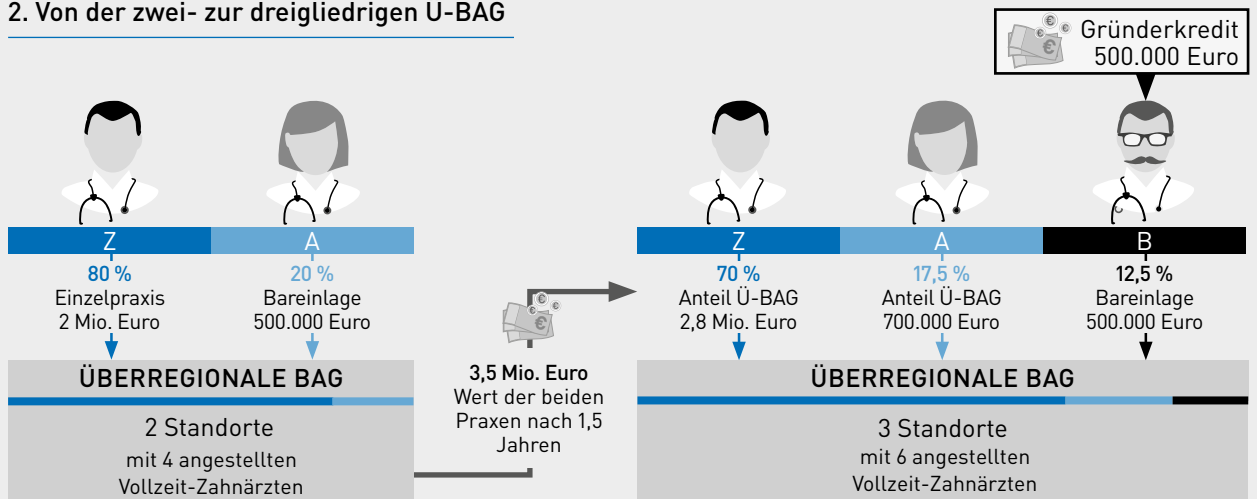
inzwischen mit 3,5 Mio. Euro bewertet. Daran ist Z mit 80 Prozent und A mit 20 Prozent beteiligt. In die neue Ü-BAG bringt der neue Kollege B 500.000 Euro ein. Mit diesem Geld wird der dritte Standort eingerichtet. Der Wert der neuen Ü-BAG beträgt damit 4 Mio. Euro. B wird mit 12,5 Prozent an der Ü-BAG beteiligt (500.000 Euro/4 Mio. Euro). Spiegelbildlich verändert sich das anteilige Kapital von Z auf 70 Prozent ($0,8 \times 3,5/4$ Mio. Euro) und das von A auf 17,5 Prozent ($0,2 \times 3,5/4$ Mio. Euro).

Wachstums- und Finanzierungsmodell

1. Von der Einzelpraxis zur zweigliedrigen Ü-BAG



2. Von der zwei- zur dreigliedrigen Ü-BAG



Grafik: IWW Institut

3. Zusammenfassung

Die folgende Tabelle fasst die Entwicklung der Praxiswerte und der Beteiligungen zusammen.

■ Wertentwicklung

		Beteiligungsverhältnisse		
		Z	A	B
Einzelpraxis		100 %	0 %	0 %
Praxiswert vor Erweiterung	2.000 TEuro	2.000 TEuro	0 TEuro	0 TEuro
Zweigliedrige Ü-BAG		80 %	20 %	0 %
Praxiswert bei Gründung der Ü-BAG	2.500 TEuro	2.000 TEuro	500 TEuro	0 TEuro
Praxiswert nach 1,5 Jahren	3.500 TEuro	2.800 TEuro	700 TEuro	0 TEuro
Wertzuwachs	1.000 TEuro	800 TEuro	200 TEuro	
Dreigliedrige Ü-BAG		70 %	17,5 %	12,5 %
Praxiswert bei Erweiterung der Ü-BAG	4.000 TEuro	2.800 TEuro	700 TEuro	500 TEuro
Praxiswert nach 1,5 Jahren	5.500 TEuro	3.850 TEuro	963 TEuro	687 TEuro
Wertzuwachs	1.500 TEuro	1.050 TEuro	263 TEuro	187 TEuro

Die Zukunft von Z ist ebenfalls gesichert

Die Beteiligung von Z ist bei Errichtung der dreigliedrigen Ü-BAG 2,8 Mio. Euro wert – deutlich mehr als seine Einzelpraxis wert war (2 Mio. Euro). Er hat jetzt zwar nur noch ein Stück vom Kuchen (70 %), aber der Kuchen ist insgesamt größer geworden (4 Mio. statt 2 Mio. Euro). Die Praxis von Z ist also erfolgreich gewachsen, ohne dass er persönlich einen neuen Kredit aufnehmen musste. Wenn das Konzept erfolgreich ist, können weitere Wachstumsschritte mit neuen Zahnärzten nach genau demselben Prinzip erfolgen.

Auch die Zukunft von Z ist abgesichert. Es wird sich sicher ein Kollege finden, der seinen Anteil einmal zu einem angemessenen Preis übernehmen wird, wenn Z aus dem Berufsleben aussteigen möchte. Die kollegiale partnerschaftliche Einbindung würde auch im Krankheitsfall den Fortbestand der Praxis sichern.

Bei einer unterstellten Bareinlage weiterer neuer Gesellschafter in Höhe von 500.000 Euro beträgt bei heutigem Zinsniveau und einer vollen Finanzierung (zehn Jahre) der monatliche Kapitaldienst ca. 5.000 Euro. Liegt der erwartete Gewinnanteil des „Neuen“ deutlich über dem Gehalt zzgl. 5.000 Euro, ist auch für ihn eine Beteiligung wirtschaftlich sinnvoll. Absolut erwarten die neuen Gesellschafter einer solchen Ü-BAG in aller Regel auch einen Gewinnanteil, der über dem Durchschnittsgewinn eines niedergelassenen Zahnarztes liegt.

Zur Einordnung: In den alten Bundesländern beträgt der steuerliche Einnahmenüberschuss je Inhaber 163.000 Euro (KZBV-Jahrbuch 2017, S. 126).

Alle Gesellschafter partizipieren vom Wachstum

FAZIT | Die Kunst dieses Wachstumskonzepts liegt darin, dass nicht nur die Praxiseinnahmen steigen, sondern dass das Ergebnis tatsächlich überproportional wächst. Gelingt dies, so partizipieren alle beteiligten Zahnärzte an der hohen Rentabilität und der Wertsteigerung.