



Wachstum ohne Kredit

Es muss nicht immer gleich ein MVZ sein – Finanzierungskonzept für unternehmerische Zahnärzte

So mancher erfolgreiche Zahnarzt schließt Wachstum für sich von vornherein aus. Er möchte sich nicht höher verschulden. Aber muss er das denn überhaupt? Nein. Das folgende Modell zeigt, wie es auch anders geht.

Dr. Dent betreibt eine hochprofitable Praxis mit acht Behandlungseinheiten, DVT und moderner Einrichtung. Zusammen mit zwei angestellten Kollegen, einer Ausbildungsassistentin sowie zwei ZMPs erzielt die Praxis jährlich 2,7 Mio. Euro Praxiseinnahmen und 700.000 Euro Gewinn. Dr. Dent hat sich auf Implantologie, seine Kollegin Dr. Zahn auf die Endodontie spezialisiert. Der dritte Kollege und die Ausbildungsassistentin übernehmen die restlichen Versorgungen. Das Praxiskonzept ließe sich problemlos auf einen weiteren Standort übertragen.

Wachstumsschritt 1

Dr. Zahn möchte sich gerne an der Praxis von Dr. Dent beteiligen und nach einigen Gesprächen kommen sie auf folgende Idee: Beide gründen eine überregionale Berufsausübungsgemeinschaft (ÜBAG) und eröffnen in einer nahegelegenen Stadt einen zweiten Standort mit dem Praxiskonzept von Dr. Dent. Dieser bringt seine Praxis steuerneutral in die ÜBAG ein. Dr. Zahn nimmt persönlich einen Gründerkredit (500.000 Euro) auf und leistet davon eine Bareinlage in die ÜBAG, die in die Einrichtung des neuen zweiten Standorts sowie die Erstausrüstung mit Material fließt.

Mit der Bewertung der Praxis von Dr. Dent (2 Mio. Euro) durch einen Sachverständigen

sind beide einverstanden. Vom Gewinn erhalten beide vorab 25% des von ihnen erwirtschafteten Honorars. Der Rest des Gewinns wird nach Vermögen verteilt.

Wachstumsschritt 2

Schon nach anderthalb Jahren läuft der zweite Standort profitabel und ein weiterer Angestellter, Dr. Fleißig, wagt den Sprung in die Selbstständigkeit. Er beteiligt sich nach gleichem Muster. Die ÜBAG mit den beiden gut laufenden Standorten wird inzwischen mit 3,5 Mio. Euro bewertet. Daran ist Dr. Dent mit 80% und Dr. Zahn mit 20% beteiligt. In die neue ÜBAG bringt der neue Kollege Dr. Fleißig 500.000 Euro ein. Mit diesem Geld wird der dritte Standort eingerichtet. Der Wert der neuen ÜBAG beträgt damit 4,0 Mio. Euro. Dr. Fleißig wird mit 12,5% an der ÜBAG beteiligt (500.000 Euro : 4 Mio. Euro). Spiegelbildlich „verwässert“ sich das Kapital von Dr. Dent auf 70% (0,8 x 3,5 Mio. Euro : 4 Mio. Euro) und von Dr. Zahn auf 17,5% (0,2 x 3,5 Mio. Euro : 4 Mio. Euro).

Überzeugendes Ergebnis

Die Beteiligung von Dr. Dent ist 2,8 Mio. Euro wert, deutlich mehr als der seiner Einzelpraxis war (2 Mio. Euro). Er hat jetzt zwar nur noch ein Stück vom Kuchen (70%), aber der Kuchen

ist insgesamt größer geworden (2,8 Mio. Euro statt 2 Mio. Euro). Dr. Dent ist also erfolgreich gewachsen ohne persönlich einen neuen Kredit aufnehmen zu müssen. Wenn das Konzept erfolgreich ist, können weitere Wachstumsschritte mit neuen Zahnärzten nach genau demselben Prinzip erfolgen.

Auch seine Zukunft ist abgesichert. Es werden sich sicher Kollegen finden, die seinen Anteil einmal zu einem angemessenen Preis übernehmen werden, wenn Dr. Dent 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 über 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 ÜBAG in aller Regel auch einen Gewinnanteil, der über dem Durchschnittsgewinn eines niedergelassenen Zahnarztes liegt*.

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

* In den alten Bundesländern beträgt der steuerliche Einnahmenüberschuss je Inhaber 16.000 Euro, vgl. KZBV Jahrbuch 2017, S. 126.

Seminars-Tipp

FORTBILDUNGSPUNKTE 2

Investoren im Dentalmarkt

In diesem Seminar erfahren Sie, wie Investoren ticken, welche Konzepte sie verfolgen und wie Sie sich besser auf die neue Marktsituation einstellen können.

- Wie beteiligen sich Investoren an Zahnarztpraxen und wie bewerten sie diese?
- Welche Betreiberkonzepte verfolgen Investoren?
- Was sind die Spielregeln von Investoren beim Erwerb?
- Welche Erwartungen haben Investoren an Praxen nach Übernahme?
- Welche Vorteile hat ein freiberufliches „Zahnärzte-MVZ“?

Aktuelle Termine, Veranstaltungsorte und Teilnahmebedingungen finden Sie unter www.bischoffundpartner.de/fortbildung