



## ENTWICKLUNG DES ZAHNARZTMARKTES

### Investoren und Z-MVZ (Teil 1): Strategien und Möglichkeiten der Zahnärzte

von Dr. Detlev Nies und Dipl.-Volksw. Katja Nies, Sachverständige für die Bewertung von Arzt- und Zahnarztpraxen, [praxisbewertung-praxisberatung.com](http://praxisbewertung-praxisberatung.com)

Finanzinvestoren nutzen seit einiger Zeit einzelne Zahnarztpraxen als Einstieg in renditestarke größere Zusammenschlüsse und Zahnärztketten. Dadurch ändert sich die seit Jahrzehnten bekannte und vertraute zahnmedizinische Versorgung schnell und radikal. Nicht nur die Politik und die Kassenverwaltung beobachten diese Entwicklung. Vor allem auch der Zahnarzt, den ein solches Angebot erreicht oder in dessen Nähe ein Z-MVZ den Betrieb aufnimmt, fragt sich, wie er darauf reagieren soll. ZP greift deshalb mögliche Investorenmodelle und deren Auswirkungen in einer Beitragsserie auf. Hier zunächst ein Überblick über die aktuelle Situation. |

#### Die gesetzliche Regelung als „Einfallstor“ für Investoren

Fachgruppengleiche medizinische Versorgungszentren sind seit Mitte 2015 zulässig. Damit können nur zahnärztliche Leistungen durch ein zahnmedizinisches Versorgungszentrum (Z-MVZ) angeboten werden und mehrere Z-MVZ eines Betreibers können zu örtlichen oder überörtlichen Ketten verbunden werden. Auch Krankenhäuser haben die Möglichkeit, (Z-)MVZ zu gründen und zu betreiben. Das „Einfallstor“ für den Zugang von Investoren zum Dentalmarkt sind deshalb oft kleine – nicht konkurrenzfähige, aber günstig zu erwerbende – Krankenhäuser, die zu einem Z-MVZ umstrukturiert werden.

Diskutiert – aber noch nicht in Landesrecht umgesetzt – wird, auch juristische Personen wie MVZ-GmbH zu Mitgliedern der Zahnärztekammern zu machen. Bis dahin unterliegen solche MVZ nicht der Berufsaufsicht der Zahnärztekammern (wohl aber weiterhin die gründenden bzw. im MVZ tätigen Zahnärzte). Die von Investoren als GmbH geführten Z-MVZ sind Mitglied der Industrie- und Handelskammern (so siehe z. B. [www.de/s1983](http://www.de/s1983)).

#### Die Entwicklung der Z-MVZ in Zahlen

Die Zahl der Z-MVZ ist seit Mitte 2015 bis Anfang August 2018 auf 583 gestiegen und wird bis zum Jahresende die 600er-Marke deutlich überschritten haben. Laut KZBV gibt es aktuell mindestens 93 Ketten mit 296 MVZ-Standorten. Ketten mit mindestens 5 Standorten repräsentieren 12,9 Prozent aller Z-MVZ-Standorte. Die 12 größten Z-MVZ haben laut Standesvertretung 98 Standorte mit 30 Vertragszahnärzten und 289 angestellten Zahnärzten. Die Tendenz ist (vor allem bei den angestellten Zahnärzten) steigend.

Nach Angaben der Standesorganisationen werden etwa 80 Prozent aller Z-MVZ in städtischen Ballungsräumen oder im „Speckgürtel“ von Großstädten betrieben – also dort, wo die Versorgung mit zahnärztlichen Leistungen auch jetzt schon überdurchschnittlich gut ist. Klar ist, dass bestehende oder zu

Größere Z-MVZ dominieren den Markt

Die ländliche Unterversorgung wird nicht behoben

erwartende Versorgungsengpässe in ländlichen Regionen durch die Z-MVZ eher nicht behoben werden.

#### ■ Entwicklung der Z-MVZ (Quelle: KZBV)

Dezember 2015	87 Z-MVZ
Dezember 2016	288 Z-MVZ
März 2016	544 Z-MVZ (68 % in einer GmbH organisiert) mit 421 Vertragszahnärzten und 1.810 angestellten Zahnärzten
August 2018	583 Z-MVZ

#### Diese Investoren gibt es – soweit bekannt

Für die hier anzustellenden Betrachtungen sind vor allem die größeren, nicht im Besitz von Zahnärzten befindlichen Z-MVZ von Interesse. Hier wurden in kürzest möglicher Zeit Fakten geschaffen, ohne großes Aufsehen zu erregen. Selbst wenn die Gesetzeslage in Zukunft geändert wird, würden solche Z-MVZ wahrscheinlich Bestandsschutz genießen und erhalten bleiben, weil sie bei Gründung dem seinerzeit geltenden Recht entsprochen haben. Hinter den Transaktionen, die in letzter Zeit stattgefunden haben, stehen – soweit erkennbar – folgende Investoren oder Investor-Gruppen:

Welcher Investor steht hinter welcher Transaktion?

#### ■ Überblick über Investoren im Dentalmarkt (Stand: September 2018)

Datum	Vorgang	Investor	Kette/Z-MVZ
Oktober 2017	Der paneuropäische Zahnversorgungsanbieter Curaeos (bisheriger Eigentümer: Bencis Capital Partners) wird von EQT erworben, die eine zukünftige „Build-and-buy-Strategie“ ankündigt.	<a href="http://eqtpartners.com">eqtpartners.com</a>	<a href="http://dentconnect.eu">dentconnect.eu</a>
Februar 2018	Die Nordic Capital übernimmt die Flemming Dentallabore (bisheriger Eigentümer war der Investor Auctus) und das „Zahnstation-MVZ“, eine Gruppe von 6 Z-MVZ im Raum Köln.	<a href="http://nordiccapital.com">nordiccapital.com</a>	<a href="http://flemming-dental.de">flemming-dental.de</a> <a href="http://zahnstation.de">zahnstation.de</a>
Mai 2018	Die Privatzahnarztpraxis Schloss Schellenstein (Implantologie und Oralchirurgie) wird von Investcorp gekauft. Dieser Erwerb soll durch eine breit angelegte „Build-and-buy-Strategie“ ausgebaut werden.	<a href="http://investcorp.com">investcorp.com</a>	<a href="http://implantologieklinik.de">implantologieklinik.de</a>
Mai 2018	Altor Funds kauft das Krankenhaus Maria-Hilf Warstein und gründet über diesen „Einstieg“ eine Dentalkette mit dem Namen „KonfiDents“. Es wurden bereits 2 Z-MVZ erworben, weitere sollen baldmöglichst folgen.	<a href="http://altor.com">altor.com</a>	<a href="http://konfidents.de">konfidents.de</a>
Juni 2018	Zahneins und Opus DC bilden Deutschlands größten Zahnarztverband.	angeblich die Aquila Gruppe	<a href="http://zahneins.com">zahneins.com</a> <a href="http://opus-dc.de">opus-dc.de</a>
	Die derzeitige größte MVZ-Kette ist „Dr. Z“ (26 Standorte) mit einer Beteiligung der Firma Cara Investment GmbH.	nicht bekannt	<a href="http://doktor-z.net">doktor-z.net</a>
	Die Kette „Dr. Eichenseer“ (19 Standorte) befindet sich mehrheitlich in der Hand von Quadriga Capital.	<a href="http://quadriga-capital.de">quadriga-capital.de</a>	<a href="http://z-tagesklinik.de">z-tagesklinik.de</a>
	Die Jacobs Holding ist dabei, eine europäische Zahnarzt-kette aufzubauen. Sie hat derzeit insgesamt ca. 300 Mio. Euro Umsatz in mindestens 5 europäischen Ländern.	<a href="http://jacobsag.ch">jacobsag.ch</a>	<a href="http://colosseumdental.de">colosseumdental.de</a>

Die Finanzinvestoren sind oft nur auf den zweiten Blick zu erkennen

Ketten erzielen jetzt schon hohe Umsätze

#### INFORMATION

Fortsetzungsbeiträge geben Antworten



**Wichtig |** Bei fast allen Transaktionen ist zu beobachten: Nur bei Kenntnis der Hintergründe fällt bei den jeweiligen Internetauftritten der „Zahnarztketten“ auf, dass die GmbH eigentlich durch europaweit oder global agierende Investoren finanziert werden. Auch die KZVen wissen aufgrund der verschachtelten Inhaberstrukturen oft nicht, ob und wenn ja, welcher Fremdinvestor sich hinter einem neu zugelassenen MVZ verbirgt. Zu Recht wird hier die Einführung eines „MVZ-Registers“ von der KZBV gefordert.

Geht man von den genannten Investoren aus und unterstellt je mindestens 2 Behandler pro Standort sowie einen (knapp) durchschnittlichen Praxisumsatz, ist bereits heute ein von Ketten erzieltetes Umsatzvolumen von mindestens 300 Mio. Euro allein in Deutschland realistisch. Wahrscheinlich ist der Umsatz höher, weil die meisten Ketten den Ankauf von umsatzstarken Großpraxen mit Spezialisierung auf lukrative Behandlungssegmente (z. B. Implantologie und ästhetische Zahnheilkunde) favorisieren, um schneller nennenswerte Marktanteile kontrollieren und entsprechende Gewinne realisieren zu können.

### Wie können Zahnärzte auf Investorenabsichten reagieren?

Investoren im Zahnarztmarkt treffen auf ganz unterschiedliche Reaktionen: Der eine Zahnarzt auf dem Land sieht endlich eine Chance, seine schwer verkäufliche Praxis zu übergeben – der andere Zahnarzt fürchtet sich davor, seine Freiberuflichkeit aufzugeben und als angestellter Zahnarzt weiterzuarbeiten. Die ZP-Beitragsserie „Investoren und Z-MVZ“ gibt in den nächsten Ausgaben deshalb konkrete Antworten auf folgende Fragen:

- Wie beteiligt sich ein Investor an einer Praxis? Welche Konzepte verfolgen Investoren? Welche Folgen hat dies für den „abgebenden“ Zahnarzt?
- Welches sind die Spielregeln der Investoren? Wie können sich Praxisinhaber auf die Verhandlungen einstellen?
- Wie wird gerechnet? Welche Bewertungsmethoden gibt es? Welcher Preis „rechnet sich“ für den Zahnarzt?
- Welche rechtlichen Aspekte sind zu beachten?
- Welche Handlungsalternativen aus Zahnarztsicht gibt es und wie sind diese zu beurteilen?
- Welche Positionen nimmt die Standespolitik ein? Ausblick?

#### DIE AUTOREN DER SERIE „INVESTOREN UND Z-MVZ“ |

- Univ.-Prof. Dr. Johannes Georg Bischoff, Steuerberater, vereid. Buchprüfer, seit 1985 geschäftsführender Mehrheitsgesellschafter der Unternehmensgruppe Prof. Dr. Bischoff & Partner® mit Sitz in Köln, Chemnitz und Berlin
- Rechtsanwalt Thomas Bischoff, Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht, Fachanwalt für Medizinrecht, geschäftsführender Mitgesellschafter der Unternehmensgruppe Prof. Dr. Bischoff & Partner®, Köln
- Dipl.-Vw. Katja Nies, Sachverständige für die Bewertung von Arzt- und Zahnarztpraxen, Partnerin der Partnerschaftsgesellschaft Dr. Nies und K. Nies, Köln
- Dr. Detlev Nies, Zahnarzt, Sachverständiger für die Bewertung von Arzt- und Zahnarztpraxen, Partner der Partnerschaftsgesellschaft Dr. Nies und K. Nies, Köln