

Der Filialist unter den Zahnärzten

Gesunde und schöne Zähne sollen keine Glückssache sein. Diesem Thema widmet sich ein vor kurzem gegründeter medizinischer Praxenverband, der auf den hochprofitablen Markt der Dentalbranche setzt. Dabei sind Umsatzrenditen von 30% bei durchschnittlichen Umsatzgrößen von 750.000 Euro keine Seltenheit.

Die momentane Ausgangslage

Hohe Kosten, lange Wartezeiten und kleine überaltete Praxen sind der Standard bei deutschen Zahnärzten. Hinzu kommen uneinheitliche Qualitäts-Standards, die nachteilig für den Patienten sind.

Die Auslagerung an fremde zahnmedizinische Labore erhöht ebenfalls die Kosten und Wartezeiten.

Die gesetzliche Einschränkung der Unternehmensgröße war auf zwei Praxen, als Einzelunternehmen, begrenzt, was dazu führte, dass es keine Möglichkeit gab einen Medizinischen Praxenverband zu gründen. Durch eine Gesetzesänderung im August 2015 wurde der Weg in Deutschland für die Nutzung von MVZ-Strukturen (medizinische Versorgungszentren in Form einer GmbH) im zahnmedizinischen Bereich frei, mit der Einschränkung, dass nur Zahnmediziner Gesellschafter eines zahnmedizinischen MVZ sein können.

Der Markt und das Geschäftsmodell

Das vorliegende Geschäftsmodell nutzt die o.g. Gesetzesänderung, zur **Bildung eines Filialisten in der Dental-Branche**, mit allen Vorteilen eines klassischen Filialsystems (hohe Skaleneffekte / hohe Qualitätsstandards / hohe Marktdurchdringung). Das Unternehmen will durch den Zusammenschluss und Kauf u.a. von sog. Alterspraxen (Erreichen der Altersgrenze) weiterhin **Marktführer** bleiben und diese Stellung weiter ausbauen. Dabei will es hohe Qualitätsstandards in der Behandlung setzen und garantieren. Daneben den Patienten ungeachtet des Versicherungsstatus über das gesamte Spektrum, unter Berücksichtigung der Möglichkeiten, die heute gesundheitsfördernd, machbar und sinnvoll sind, aufklären. Das Konzept umfasst kurze und gut geplante Behandlungen, die auch am Wochenende stattfinden können, in modernstem Ambiente. Ein weiterer Vorteil ist, ein System, dass die Zahnersatzherstellung revolutioniert, die Kosten senkt und dem Patienten die Möglichkeit gibt, jeglichen Zahnersatz noch am gleichen Tag mitzunehmen. Das vorliegende Geschäftsmodell bietet ebenso für Zahnärzte und Patienten Vorteile, z.B. ein sicheres Anstellungsverhältnis für anstellungswillige Zahnmediziner, die Gewährleistung von Unternehmensnachfolgen, sowie die gesicherte Übernahme von u.a. Alterspraxen. Zusätzlich wird das **State of the Art** – Behandlungskonzept (schöne und gesunde Zähne für alle, ein Leben lang) garantiert und forciert.

Profitabilität und Amortisation

In Deutschland praktizieren derzeit ca. 65.000 Zahnärzte. Hinsichtlich der Behandlungsmethodik ergeben sich sehr uneinheitliche Qualitäts-Standards zum Nachteil der Patienten. Statistisch gesehen stehen jährlich über 1000 Praxen wegen Erreichens der Altersgrenze für eine Nachfolge an. Nachfolgeregelungen erweisen sich in der heutigen Zeit aber eher schwierig, da junge Zahnärzte Risikoavers sind und auch Banken, anders als in der Vergangenheit, nicht mehr ohne Weiteres finanzieren. Der Kaufpreis einer sogenannten „Alterspraxis“ (10–15 % Rendite) liegt im

Mittelwert bei einem Jahresgewinn und ist (im Vergleich zu anderen Assetklassen) geradezu „billig“!

Der frühere typische Männerberuf des Zahnarztes wird zudem heute mehrheitlich durch Zahnärztinnen durchsetzt. Diese streben jedoch aufgrund ihrer Lebensplanung eher ein Anstellungsverhältnis an, als das Führen einer eigenen Praxis. Durch den weiteren Kauf von Zahnarztpraxen soll die Marktführerschaft und die Rendite weiter gesteigert werden. Möglich gemacht wird das durch das vorliegende Unternehmen, dass über das nötige Know-how, eine hohe Kompetenz bei der Entwicklung von Praxen und über ein erfahrenes Team verfügt. Der Gründer selbst ist erfahrener Zahnmediziner und war jahrelang selbstständiger Zahnarzt.

Die benötigte Finanzierung

Zur **Finanzierung** der Expansion (Erwerb von „Alterspraxen“ etc.), wird Kapital in Höhe von Euro 10 Mio. benötigt.

Die Vision des Gründers

Das **Ziel** ist bis Ende 2021 den Praxenverbund auf 100 Praxen und 100 Mio. Umsatz, bei einer Rendite von 25%, zu erweitern.

Das Unternehmen kann einen „first-mover“ Vorteil für sich verbuchen und ist bereits jetzt mit 11 Praxen **Marktführer** in Deutschland. Durch niedrige Kaufpreise für Alterspraxen und kurze Amortisationszeiträume nach der Übernahme (durchschnittlich 15 Monate) und der Einsparungen von Fremdlaborleistungen, sind hohe Skaleneffekte, Umsatzrenditen und ein hoher Cash-Flow wahrscheinlich.

NRG AG
Geschäftsleitung



Projektmanagement

www.nrg-ag.li

mail@nrg-ag.li

NRG AG

Aubündt 36 - 9490 Vaduz - LI

Telefon: +423 231 2322 - Telefax: +423 236 51 91