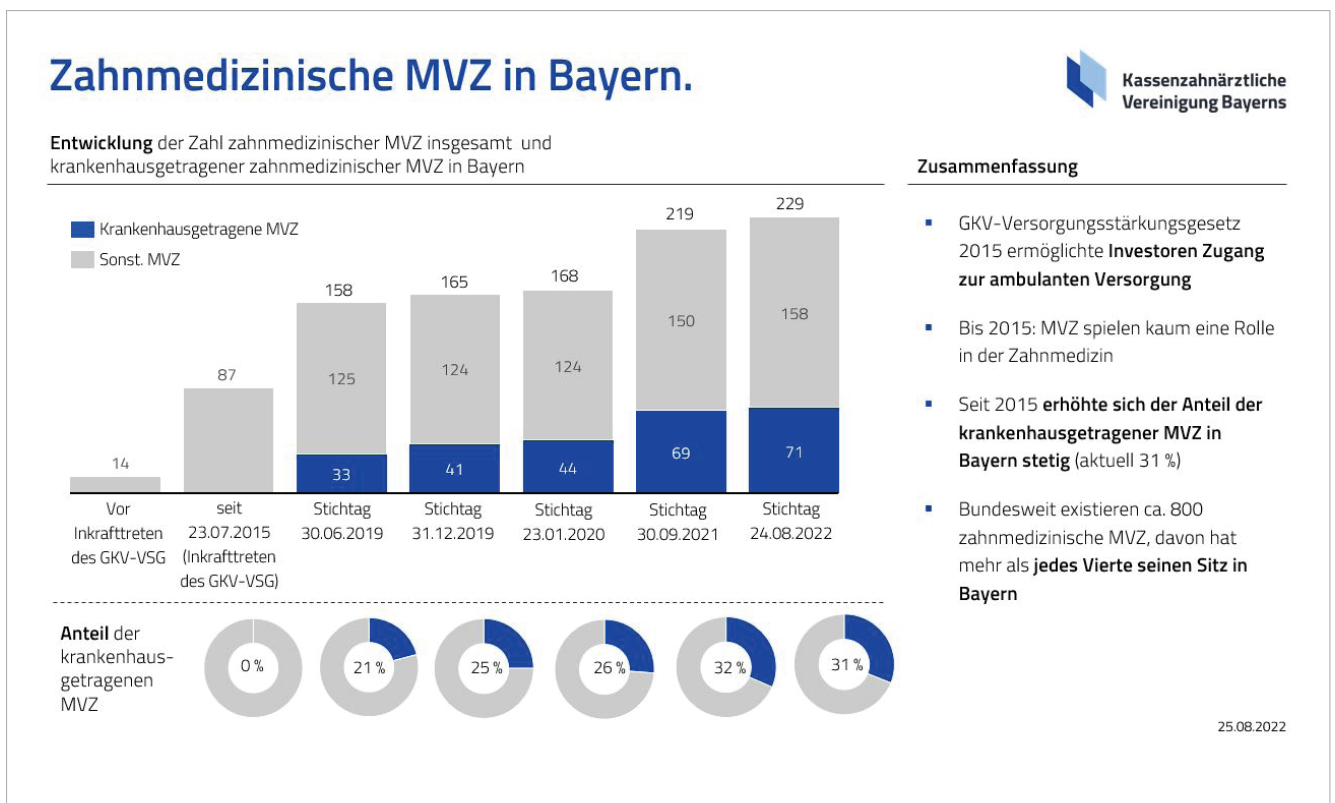


# Milliardendeal im Dentalsektor

## Handelsblatt berichtet über Verkauf von „Dein Dental“

Im deutschen Dentalmarkt bahnt sich ein Milliarden-Deal an. Wie das „Handelsblatt“ berichtet, bereitet der schwedische Finanzinvestor Nordic seine europäische Zahnklinikette European Dental Group (EDG) für einen Verkauf vor. Die deutsche Marke „Dein Dental“ mit mehr als 100 Standorten von Hannover bis Mannheim ist Teil davon.



Der Vormarsch Medizinischer Versorgungszentren (MVZ) in der Zahnmedizin hält weiter an.

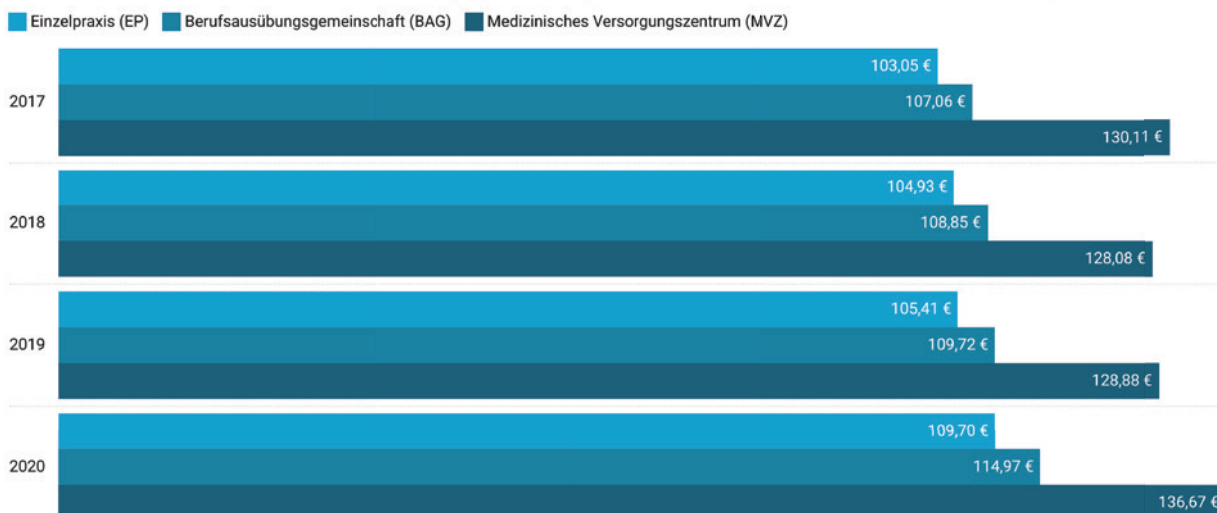
Wie das Blatt schreibt, hat die für Nordic Capital arbeitende Investmentbank Goldman Sachs bereits erste Informationspakete zu EDG an mögliche Bieter verschickt. Demnach erzielt die EDG einen jährlichen Betriebsgewinn (Ebitda) von rund 120 Millionen Euro und könnte bei einem Verkauf mit mehr als 1,5 Milliarden Euro bewertet werden. Nordic Capital, EDG und Goldman Sachs lehnten Stellungnahmen gegenüber dem „Handelsblatt“ ab. Über den Vormarsch von Finanzinvestoren in den Dentalmarkt haben wir im BZB bereits mehrfach berichtet. Dass sich nun auch das „Handelsblatt“ dieses Themas annimmt, zeigt, welche Dimensionen dieses Geschäftsmodell bereits angenommen hat. „In der Zahnmedizin ist die Zahnarzt-kette KonfiDents des schwedischen Investors Altor in Deutschland Marktführer vor Dentabene der Private-Equity-Firma Odewald. Auf Platz drei liegt „Dein Dental“. Als mögliche Käufer von EDG gelten Finanzkreisen zufolge vor allem andere Finanz-

investoren. Klinikkonzernen wie etwa Helios des Gesundheitskonzerns Fresenius wird wenig Interesse nachgesagt“, berichtet die Wirtschaftszeitung.

Der Autor nennt auch Gründe, warum der Gesundheitsmarkt gerade jetzt so interessant ist. So würden Fusionen und Übernahmen im derzeitigen konjunkturellen Umfeld generell als schwierig gelten. „Angesichts von Energiekrise, Inflation und drohender Rezession scheuen viele Firmenlenker vor Deals zurück und Banken sind mit deren Finanzierungen zurückhaltend. Eine Ausnahme gilt allerdings für den als krisenresistent eingeschätzten Gesundheitsmarkt, auf dem weiterhin Transaktionen stattfinden. Private-Equity-Firmen sind zudem in der Situation, dass sie in den vergangenen Jahren viel Geld von Investoren eingesammelt haben, das sie nun ausgeben müssen, wobei Gesundheitsunternehmen oben auf der Agenda stehen.“

### Durchschnittliche Fallwerte nach Praxistyp

Die durchschnittlichen Fallwerte Medizinischer Versorgungszentren liegen kontinuierlich 20-30% über den Fallwerten der Einzelpraxen.



Daten beziehen sich auf BEMA-Teil 1 (konservierende und chirurgische Leistungen und Röntgenleistungen).

Quelle: KZVB • Erstellt mit Datawrapper

Entgegen den Behauptungen der investorenfinanzierten MVZ wird in großen Zentren pro Fall mehr abgerechnet als in Einzel- oder Gemeinschaftspraxen.

Im Fokus internationaler „Heuschrecken“ ist indes nicht nur die Zahnmedizin. So stehen laut „Handelsblatt“ die Augenklinikketten „Zentrum Gesundheit“ (Nord Holding) und „Artemis“ (Investor Montagu) zum Verkauf. „Ergon Capital“ bereite seine auf Intensivpflege spezialisierte deutsche Pflegegruppe Opseo zum Verkauf vor. Die „Deutsche Wohnen“ analysiere mithilfe der Investmentbank Société Générale Optionen für ihre Pflegeheime mit Marken wie „Katharinenhof“ und „Pflegen & Wohnen Hamburg“. Die Private-Equity-Firmen würden die Praxen mit Geld und Know-how unterstützen. Das „Handelsblatt“ verweist darauf, dass die Einrichtung einer Zahnarztpraxis über eine halbe Million Euro kosten könne.

Erfreulicherweise zitiert das Blatt auch die Kassenzahnärztliche Bundesvereinigung (KZBV), die errechnet hat, dass Ende 2021 in Deutschland knapp zwei Prozent aller 63 000 Zahnärzte mit Kassenzulassung Teil eines sogenannten investorengetragenen Medizinischen Versorgungszentrums (iMVZ) waren. „Immer mehr versorgungsfremde Großinvestoren und Hedgefonds dringen in die zahnärztliche Versorgung. Die Gefahren für die Patientenversorgung sind durch Gutachten klar belegt“, erklärt der KZBV-Vorsitzende Dr. Wolfgang Eßer.

Die KZBV wirft den Investoren in dem Artikel auch vor, Druck auf die beschäftigten Zahnärzte auszuüben, damit diese Behandlungen auf ökonomische Vorgaben ausrichten und nicht nur auf das Patientenwohl. Dadurch komme es zu einer

Über- und Fehlversorgung, gleichzeitig gebe es Defizite bei der Versorgung etwa pflegebedürftiger Menschen.

Die iMVZ bestreiten die Vorwürfe erwartungsgemäß, nehmen es dabei aber mit der Wahrheit nicht allzu genau. So behaupten sie, dass der Umsatz pro Patient stabil bleibe oder sogar sinke. Teurer Zahnersatz und Implantate würden seltener abgerechnet – weil der Fokus stärker auf der Vorsorge liege. Diese Aussagen stehen im eklatanten Widerspruch zu den Abrechnungszahlen der KZVB. Sie belegen, dass in einem MVZ deutlich mehr pro Fall abgerechnet wird als in einer Einzel- oder Gemeinschaftspraxis.

Leo Hofmeier

### DIE EUROPEAN DENTAL GROUP

Europaweit gehören zu EDG acht Klinikketten in den Niederlanden sowie weitere in Belgien, Frankreich, Großbritannien, Norwegen und der Schweiz. Insgesamt sind es 240 Zahnkliniken mit über einer Million Patienten jährlich sowie 79 Zahnlabore, darunter die deutsche Flemming Gruppe. 2021 setzte EDG insgesamt 540 Millionen Euro um und beschäftigte 4 300 Menschen.