

Neue Serie

Praxisabgabe – Vorbereitungen und Abwicklung



Ganz gleich, ob es um eine Praxisabgabe oder -übernahme geht, um die Frage „Wie gehe ich richtig vor und was ist (m)eine Praxis wert?“ dreht sich (fast) alles, wenn eine Zahnarztpraxis ge- oder verkauft wird und die Interessen von Verkäufer und Käufer nicht immer kongruent sind. Wie die neuesten Statistiken zeigen, investieren Existenzgründer zwar auf hohem Niveau, Experten wissen aber, dass die Interessenten viel kritischer und analytischer an Praxisangebote herangehen, großen Wert auf abgesicherte Informationen und auf eine zukunftsorientierte Praxissoftware legen.

Nicht nur der Anfang einer zahnärztlichen Laufbahn muss gut geplant werden, auch für den Teil- oder Totalausstieg ist eine langfristige Vorbereitung notwendig. Aus betriebswirtschaftlicher Sicht sollte ca. mit 50/55 Jahren eine Bestandsaufnahme zur Praxisrentabilität und Einkommenssituation, zum Schuldenstand, zur Patientenstruktur und -entwicklung, zu Behandlungswünschen und angebotenen Therapiekonzepten vorgenommen, eine Stärken-Schwächen-Analyse durchgeführt und Potenziale beleuchtet werden, um eine Sicherung und Verbesserung

des Praxiswerts zu erzielen. Denn nur mit einer bestmöglichen Zukunftsperspektive ist das „Unternehmen Zahnarztpraxis“ für einen Nachfolger attraktiv und kann zu gegebener Zeit auch zum bestmöglichen Preis veräußert werden. Um den komplexen Sachverhalt einer Praxisübernahme für alle Beteiligten nachvollziehbar zu machen, zahlt es sich aus, erfahrene Berater hinzuzuziehen.

Was macht ein Praxismakler?

Thomas Hermann ist Praxismakler, sein Spezialgebiet: Zahnarztpraxen. Rund 20.000 Kunden hat der Diplom-

Kaufmann seit 1987 beim Kauf oder beim Verkauf einer Praxis begleitet, zunächst als selbstständiger Ärzteberater, dann mit Kooperationspartnern. Seit Gründung der THP AG im Jahr 2001 stehen Praxisübergabe und Praxisvermittlung im Fokus der AG und ihrer Partner. Mit nur einem Aktionär gehört die Aktiengesellschaft zwar zum Kreis der kleinen Kapitalgesellschaften, bei diesen aber mit einem Stammkapital von 200.000 Euro und im Bereich der Praxismakler zu den großen – auch im Hinblick auf Finanz-Kompetenz und Dental-Know-how. Wie das 25-jährige Firmenjubi-

Zahnärztliche Existenzgründer 2010

- ▶ Nach wie vor häufigste Form der Existenzgründung: **Übernahme einer Einzelpraxis** alte Bundesländer 48 %, neue Bundesländer 68 %.
- ▶ 33 % der zahnärztlichen Existenzgründer in den alten Bundesländern und 22 % in den neuen Bundesländern wählten die **Berufsausübungsgemeinschaft (BAG**, früher Gemeinschaftspraxis); bei den bis 30-Jährigen lag der Anteil bei 41 %, bei den über 40-Jährigen bei 29 %.
- ▶ **Geschlechterverteilung:** Existenzgründungen alte Bundesländer 57 % von Männern und 43 % von Frauen, neue Bundesländer 44 % von Männern und 56 % von Frauen.
- ▶ **Finanzierungsvolumen für die Neugründung** einer westdeutschen Einzelpraxis 400.000 Euro einschl. Betriebsmittelkredit (4 % unter dem Vorjahreswert).
- ▶ **Finanzierungsvolumen einer Einzelpraxisübernahme:** alte Bundesländer 307.000 Euro einschl. Betriebsmittelkredit. Hinter dem Zuwachs von 7 % verbergen sich zwei gegenläufige Entwicklungen. Während der ideelle Wert aufgrund ungeklärter steuerrechtlicher Abschreibungsmodalitäten um 37.000 Euro auf 66.000 Euro absackte, stieg der für den Substanzwert aufgewendete Betrag kräftig um 48.000 Euro auf 87.000 Euro an. (Quelle: idz/apobank)

läum zeigt, ist Thomas Hermann ein absoluter „Insider“, der die ökonomischen Voraussetzungen für die erfolgreiche Übergabe einer Zahnarztpraxis aus dem effeff beherrscht und damit ein adäquater Gesprächspartner für die neue uptodate-Serie rund um die Praxisabgabe ist.

Viele junge Zahnärzte/innen ziehen es heute vor, grundsätzlich oder für längere Zeit vor der Niederlassung als Angestellte zu arbeiten. Was hat sich für den Praxisabgeber geändert?

Durch das Vertragsarztänderungsgesetz gibt es für die „Praxisabgabe“ neue Optionen: Will sich ein Zahnarzt zur Ruhe setzen oder sich langsam aus dem Praxisbetrieb zurückziehen, kann er z. B. eine Berufsausübungsgemeinschaft (BAG) gründen oder eine/n selbstständig tätige/n Kollegin/en einstellen.

Diese „Übergangssozietät“ läuft teilweise nahezu auf eine Verpachtung hinaus. Auch Job-Sharing und Teilzeit- oder Zweitpraxis-Modelle wie die „Überregionale BAG“ (Ü-BAG) nehmen zu. Diese Modelle stellen aber nicht nur erhöhte Anforderungen an die Praxis, sondern insbesondere an die Software, um die Abläufe in zwei Praxen bzw. „Mehrbehandler-Praxen“ zu organisieren.

Welche Rolle spielt die Praxis-Software bei der Praxisübergabe?

Eine immer größere Rolle! Bei einer „vernetzten Praxis“ mit einem modernen Praxismanagementsystem schließt der Interessent auf eine zukunftsorientierte Praxisführung, eine effektive Organisation und ein höheres Niveau beim Personal. Umstellungsprobleme nach der Übernahme fallen weg.

Es fällt vielen Zahnärzten schwer, einen Nachfolger zu finden. Andererseits haben auch die Praxissucher enorme Probleme, eine geeignete Praxis zu finden. Was kann der Abgeber tun?

Das Verkaufsangebot ist zwar groß, aber nicht deckungsgleich mit den Erfordernissen, die heute bereits beim Kauf für die langfristige Planung berücksichtigt werden. Die Praxisabgabe ist nicht mehr nur eine Frage des Kaufpreises. Die Übernehmer suchen keine „billige Praxis“, sondern geben lieber mehr Geld aus, wenn die Zukunftschancen und die Wirtschaftlichkeit langfristig positiv sind. Hier spielen viele Faktoren eine Rolle, die der Abgeber zumindest teilweise beeinflussen kann.

Was heißt das konkret?

Entscheidungen werden auch beim Praxis-Erwerb emotional getroffen. Der Übernehmer muss sich vorstellen können, in der Praxis die nächsten 20 Jahre zu arbeiten und möchte sich dabei wohl fühlen.

„Schmücke die Braut“ – der Ablaufplan für die Vorbereitung einer Praxisabgabe

ist das nächste Thema unserer Serie. In lockerer Folge erscheinen dann **Optionen zur „sofortigen Praxisabgabe“**, **Markt-/Standort-/Praxisanalyse** sowie **Erfolgsfaktoren: Darstellung des Erfolgspotenzials und Praxisbewertung**