

„Es ist allgemein bekannt, dass Interessenten heute stark verunsichert sind und ein enormes Bedürfnis nach Sicherheit haben oder umgekehrt, sie große Angst haben, eine falsche Entscheidung zu treffen. Wenn es Ihnen als Abgeber gelingt, die Bedenken eines Interessenten zu zerstreuen, sind Sie einen großen Schritt in Richtung Praxisabgabe weitergekommen.“
Thomas Hermann / THP AG, München

Dass selbst ein Profi ca. 150 bis 200 Stunden für eine solche komplette Abwicklung einplanen muss, zeigt, wie komplex dieses Thema ist!

Abgesehen von individuellen Besonderheiten gibt es bei der Praxisabgabe einige prinzipielle Fragen und Aufgaben, mit denen sich ein „Praxisabgeber“ auseinandersetzen muss:

1. Grundsatzentscheidung

Zur Vorbereitung der Grundsatzentscheidung ist zu prüfen:

- ▶ Wann und auf welcher Basis soll die Praxis verkauft werden?
- ▶ Gibt es zum Verkauf Handlungsalternativen, die besser geeignet wären oder perfekter zu den persönlichen Vorstellungen passen würden?
- ▶ Ist die Praxis überhaupt veräußerbar? Sprechen Mietvertrag, Raumaufteilung, Funktionalität, Lage, Standort, Ertrag etc. einen Interessenten überhaupt an?
- ▶ Gibt es Probleme, die vor Abgabegesprächen behoben werden können/müssen?

- ▶ Wie viel Zeit steht zwischen Vorbereitungsphase und Praxisabgabe zur Verfügung?

2. Vorbereitende Maßnahmen

- ▶ Detailplanung mit Standort-Analyse, Praxis-Kennzahlen und Checklisten
- ▶ Prüfung aller Verträge
- ▶ „Schmücke die Braut“: Notwendige/wünschenswerte Schönheitsreparaturen, Modernisierungen, Wartungen, TÜV-Prüfungen
- ▶ Für evtl. Umbauten Planungsunterlagen/Kostenvoranschläge bereithalten
- ▶ Qualifizierte und zeitnahe Beantwortung von Interessentenfragen

3. Praxisbezogene Faktoren

- ▶ Grunddaten der Praxis (Lage, Umsatz, Scheinzahl, Größe in qm, Anzahl Behandlungszimmer, Kaufpreis)
- ▶ Behandlungs-/Leistungsspektrum, Altersstruktur der Patienten
- ▶ Organisationsgrad (Einführung PZR, Abdingungen, QM)
- ▶ Ziel des Interessenten: Benchmarking mit anderen Praxen
- ▶ Realistische Bestimmung der Umsatzpotenziale, Wirtschaftlichkeitsberechnung, Ertragsprognose

„Sinnvoll ist es, anhand der nachvollziehbaren Daten und Auswertungen als Praxisabgeber selbst Zukunftspotenziale aufzuzeigen, Vertrauen aufzubauen und damit einen Wettbewerbsvorteil zu erzielen“, rät Thomas Hermann.

4. Gemanagte Praxisübergabe

Die Praxisabgabe managen zu lassen bedeutet, dass der Abgeber einen Praxisabgabecoach beauftragt. Dieser koordiniert die Umsetzung der Teilschritte und beauftragt die entsprechenden Spezialisten mit der Umsetzung der einzelnen Phasen. „Kaum jemand weiß, dass nicht nur der Übernehmer einer Praxis eine ‚geförderte Beratung‘ in Anspruch nehmen kann, sondern dass auch der Abgeber Zuschüsse von bis zu 50 bis 70 % erhalten kann“, so lautet einer der vielen Tipps, die speziell Kunden und Anwender der Zahnarztinformationssysteme von CGM Dentalsysteme von Thomas Hermann erwarten können.

Kontakt:

Thomas Hermann

Vorstand der THP AG

T +49 (0) 89 278 130 0

F +49 (0) 89 278 130 13

th@thp.ag • www.thp.ag

Im nächsten Beitrag:

- ▶ Welche Unterlagen bzw. Informationen erhalten Sie als Praxisabgeber von wem und woher?
- ▶ Wie sollten diese von welchem Berater aufbereitet werden?
- ▶ Wie hilft Ihnen dabei Ihre Praxissoftware?
- ▶ Wie bleibe ich mit einem Workflow im Plan?