

Serie PRAXISABGABE / Teil 3

Erfolgsfaktor: Aussagefähige Unterlagen

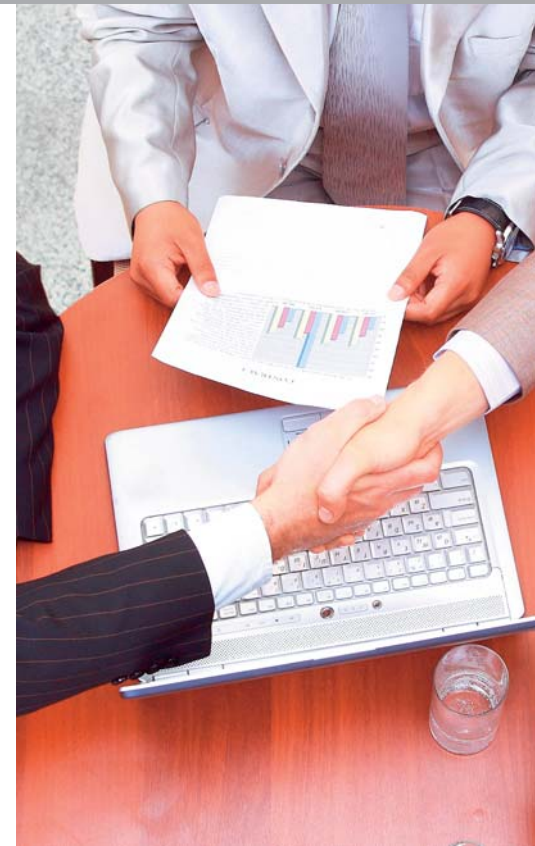
Vor einer geplanten Praxisabgabe ist es unerlässlich, aussagekräftige Unterlagen zur Verfügung zu haben. Alle Informationen müssen analysiert und strukturiert werden, denn sie dienen primär

1. der (diskreten) Information über Interessenten und ihre Kauf-Motivation
2. dem Wertgutachten zur Ermittlung des erzielbaren Kaufpreises
3. der Vorbereitung aller für die Abwicklung erforderlichen Unterlagen.

Die Erfahrungen eines kompetenten Beraters und die Nutzung der Praxissoftware leisten dabei wichtige Hilfe!

Was interessiert den Praxisnachfolger?

Bei der Entscheidung für eine mögliche Praxisübernahme steht die Frage nach der kurz- und langfristigen Realisierbarkeit seiner Vorstellungen der Praxisführung im Vordergrund: Wie sind die derzeitigen Gegebenheiten, welche Aufgaben sind zu lösen und



welche Investitionen sind erforderlich?

Häufige Käufer-Fragen	Aussagefähige Unterlagen	Analyse der Unterlagen
Gute räumliche Funktionalität für BAG/Assistenten geeignet?	Grundriss mit Funktionsräumen, Installationen, Vernetzung	(Max.) Anzahl BHZ, ggf. Raumplanung und Kostenschätzung
Optik der Praxis, Geräteausstattung, Nachinvestitionsbedarf	Fotos, Gerätebuch, Anlage- und Inventarverzeichnis (Hersteller/Typ)	Geräte digitalisierbar? Vernetzung einschl. Röntgen/Steri vorbereitet?
Patientenaufkommen und -struktur, Potenzial im Umfeld	Angaben zu Anzahl Privat/GKV, Zuzahler, Neupatienten, Alter	Verhältniszahlen, Benchmarking, Analyse Bevölkerungsstruktur
Behandlungsspektrum (Umsatz, Besonderheiten, Schwerpunkte)	Leistungsstatistiken getrennt nach GOZ und BEMA, Zuzahlungen	Zuordnung zu Behandlern, PZR, Profitcentern (Labor, Cerec etc.)
Organisationsgrad und Personalstruktur/-funktionen	Umsatz PZR, Anzahl Recall; QM; Lohnjournal, Monatsabrechnungen	Kennzahlen, Rentabilität von MA, Spezialgeräten (Cerec, Laser etc.)
Welche langfristigen Verträge sind zu übernehmen?	Übersicht Miet-, Personal- und sonstige Praxisverträge	Analyse der Anpassungs-/Kündigungsmöglichkeiten

An die Aufbereitung und Analyse schließt sich die Auswertung an, insbesondere um die vorhandenen Zukunftspotenziale aufzuzeigen, was wiederum den Wert der Praxis steigert. Wichtigster externer Faktor ist hierbei das (potenzielle) Patientenaufkommen, bei dessen Betrachtung eine **fundierte Standortanalyse** des direkten Umfeldes (mit Altersstruktur, Kaufkraft, Bevölkerungsentwicklung, Art der Haushalte etc.) unumgänglich ist. Diese Zahlen in Bezug zur Praxis zu setzen, gelingt mit einer professionellen Abrechnungssoftware wie z. B. mit COMPUDENT Z1 ohne großen Aufwand.

Unterlagen zur Ermittlung des Praxiswertes und der Gewinnpotenziale

Die Basis für die Ermittlung des ideellen Wertes sind immer noch die vergangenheitsorientierten Zahlen, wobei die oft praktizierte einfache Übernahme der steuerlichen Umsätze, Fremdlaborkosten und Gewinne nicht ausreicht. Vielmehr müssen die detaillierten Angaben des Kontenplans so bereinigt, weiter analysiert, gewichtet und anschließend über entsprechende Zu-/Abschläge so korrigiert werden, dass die zukünftigen Gewinnpotenziale, aber auch die vorhandenen Risiken erkennbar sind. Hierbei sind die vorab genannten Fragen des Praxisnachfolgers, die üblicherweise auch einen direkten Einfluss auf den Ertrag haben, zu berücksichtigen.

Um den **materiellen Wert** zu ermitteln, genügen nicht die Buchwerte des Anlageverzeichnisses. Letzteres muss um „Entnahmen“ bereinigt und um „nicht erfasste Geräte“ (z. B. bei Leasing) ergänzt werden sowie um die jeweiligen Typenbezeichnungen. Auf Basis des so entstandenen Inven-

tarverzeichnisses ist dann der Zeitwert jedes Einzelgerätes anhand der Restnutzungsdauer zu ermitteln und in Kategorien zusammenzufassen.

Ergebnisse der Unterlagenauswertung

In einem Kurzgutachten sollten alle Ergebnisse und notwendigen Informationen zur Praxis so diskret, prägnant und übersichtlich wie möglich zusammengestellt werden. Interessenten erhalten mit den über die Grunddaten weit hinausgehenden Standort- und Potenzialanalysen auch belastbare Argumente, die den materiellen und ideellen Marktwert begründen. Darüber hinaus liegen damit bereits alle für den Kaufvertrag essentiellen Anlagen vor. Gleichzeitig motivieren die so aufbereiteten Unterlagen, schaffen Vertrauen und erleichtern die Finanzierung zu einem verbesserten Rating erheblich.

Kostenminimierung durch gemanagte Praxisübergabe

Diese Art der Informationsaufbereitung geht über ein klassisches Wertgutachten weit hinaus und dient meist beiden Parteien gleichermaßen – häufig sogar primär dem Praxisnachfolger –, weshalb dieser auch an den Erstellungskosten beteiligt werden sollte. Allerdings ist sich kaum ein Interessent von vornherein absolut sicher, das angebotene Objekt definitiv zu kaufen, und ggf. bringen ihm die Analysen dann keinen weiteren Nutzen.

Die Lösung: „die gemanagte Praxisübergabe“

Ein „Praxisübergabe-Coach“ koordiniert die Umsetzung der Teilschritte mit einem speziellen Workflow und beauftragt jeweilige Spezialisten mit der Auf- und Ausarbeitung der Unterlagen.

Infomaterial, Fragen und Antworten

Die bisher veröffentlichten Beiträge der Serie „Praxisabgabe“ sowie weiteres Informationsmaterial zu diesem Thema können Kunden der CGM Dentalsysteme kostenlos unter www.thp.ag/CGM anfordern oder direkt herunterladen. Fragen beantwortet Thomas Hermann gerne unter th@thp.ag Tel. 089/27 81 30 0.

Der Praxis-Abgeber lässt dann die Analysen durchführen, bezahlt aber nur seinen Anteil. Die dem Käufer zurechenbaren Kosten werden zunächst ganz oder teilweise gestundet und diesem nach erfolgreicher Abwicklung zugeordnet und über die Käuferprovision abgegolten.

Auf diese Weise erhalten beide Parteien durch den größeren Beratungsumfang einen klar ersichtlichen Mehrwert. Vorteil: Dadurch kann sowohl eine bessere Abstimmung erfolgen, als auch Doppelarbeit vermieden werden.

Im nächsten Beitrag:

Wie finde ich einen (geeigneten) Nachfolger für meine Praxis und komme mit diesem zum Abschluss?