

Serie PRAXISABGABE / Teil 5

Praxisabgabecoach und Koordinator

Der Königsweg der Praxisabgabe

Beim Praxisverkauf besteht erheblicher Beratungsbedarf, der ohne Spezialisten nicht abgedeckt werden kann. Für Praxisinhaber stellt sich deshalb die Frage, ob sie nur mit einem (und welchem) Berater zusammenarbeiten wollen oder ob gar mehrere Firmen eingeschaltet werden sollen, die ihre Interessen vertreten und sie nachhaltig unterstützen.

Alleinauftrag an einen Profi versus Beauftragung mehrerer Firmen

Beim Verkauf einer Immobilie ist es Standard, dass der Makler einen Alleinauftrag bekommt. Beim Verkauf einer Praxis werden teilweise neben mehreren Beratern und Vermittlern auch andere Marktteilnehmer beauftragt. Allerdings vertreten Depots u. v. a. oft weniger die Interessen des Abgebers.



Der Autor der uptodate-Serie, Thomas Hermann, Gründer und Vorstand der THP AG (München), ist seit 25 Jahren auf die Beratung von Zahnärzten bei der Praxisabgabe spezialisiert und beantwortet gerne Ihre Fragen.

E-Mail: th@thp.ag
Tel.: (089) 278 130 0

Der Praxisverkauf dient häufig nur als Vehikel, um einem Neukunden Geräte oder Finanzdienstleistungen zu verkaufen oder als Sprungbrett, um langfristig einen Mandanten für sich zu gewinnen. Aber auch sonst kann die Beauftragung mehrerer Firmen zu erheblichen Problemen führen:

- ▶ Interessenten wird die Praxis zu unterschiedlichen Preisen angeboten und „zerredet“.
- ▶ Um den Käufer für sich zu gewinnen, unterbieten sich die Firmen gegenseitig im Kaufpreis.
- ▶ Es entsteht ein großer Koordinationsbedarf und es obliegt dem Abgeber zu klären, wer welchen Interessenten bearbeitet, da ansonsten die Gefahr besteht, dass mehrere Seiten eine Provision fordern.
- ▶ Ohne Abstimmung kommt es zu Verunsicherungen, es entsteht Frust, keiner macht mehr etwas oder hat Interesse. Andererseits kann niemand von sich behaupten, alle Interessenten zu kennen.

Der Praxisabgabecoach als Koordinator

Auch hier bietet der **Praxisabgabecoach** die Lösung: Er erhält einen Alleinauftrag und bindet als Partner weitere Makler, sonstige Marktteilnehmer und „Experten“ ein, vergibt Unterverträge und leitet die entsprechenden Informationen weiter.

Mit diesem **Coaching** werden nicht nur die o. g. Nachteile vermieden, sondern gleichzeitig mehrere Ziele erreicht: Es gibt nur einen Ansprechpartner, es können beliebig viele Firmen und Berater eingebunden werden und alle arbeiten (ohne Mehraufwand) mit den gleichen Unterlagen. Die Interessen des Abge-

bers bleiben im Vordergrund und er wird zeitlich entlastet.

Clearing als wesentlicher Bestandteil des Coaching

Das Coaching der beteiligten Firmen setzt allerdings eine handhabbare Koordination bei der Interessentenbearbeitung voraus, d. h., wer hat – nach vorheriger Abstimmung – wen bearbeitet bzw. erhält ggf. das entsprechende Honorar. Dies geschieht durch das sogenannte **Clearing**. Meist muss der Abgeber dieses selbst durchführen oder er bedient sich einer neutralen Stelle, die ihn hierbei unterstützt.

Damit das Clearing auch umsetzbar bleibt, ist hierfür ein Internetportal sinnvoll, auf welches alle bei der Praxisabgabe beteiligten Firmen zugreifen können. Soweit die verlässliche Dokumentation gewährleistet ist, wird damit nicht nur das Problem des (automatisierten) Interessentenabgleichs gelöst, sondern jeder Partner kann stets alles einsehen, was wiederum die Koordination (das Coaching) erleichtert.

Mit einer Praxishinterlegung auf den Webseiten von vielen Experten im Dentalbereich

Das i-Tüpfelchen ist, wenn das Internetportal allen „Experten für Zahnärzte“ im Rahmen der Praxisübergabe als Service anbietet, auf Basis der hinterlegten Daten eine Praxisbörse auf allen Webseiten der Partner zu integrieren. Ohne zusätzlichen Pflegeaufwand erscheinen dann dort einheitlich immer die korrekten Angaben zum Praxisangebot.

So sind z. B. die bei der www.praxisboerse24.de hinterlegten Angebote ebenfalls unter www.hold-spada.de und www.dr-schauer.de zu finden.

Damit können die Mandanten und Besucher dieser Partnerwebseiten das Praxisangebot noch leichter finden und der Abgeber erreicht eine optimale Marktabdeckung.

Wer soll die Aufgabe als Praxisabgabecoach übernehmen?

Praxiscoach kann jeder Berater sein, auch wenn er selbst ebenfalls Teilaufgaben bei der Abgabe übernimmt. Oft ist auch keine klare Trennung zwischen der Vorbereitungs- und der Abwicklungsphase möglich. Deshalb ist es gut, wenn dieselbe Person die komplette Abgabe betreut. Dabei sollte sie die folgenden Voraussetzungen erfüllen:

- ▶ Basis ist eine breite, insbesondere aber auch kaufmännische Qualifikation mit entsprechender Berufserfahrung.
- ▶ Da die Abwicklung einer Praxisübernahme ein Fulltime-Job ist, sollte die Vermittlung die Haupttätigkeit sein und nicht nur als Mittel zum Zweck dienen.
- ▶ Wichtigster Punkt: Im Vordergrund sollte die Umsetzung der Praxisabgabe stehen. Dies ist nur dann gewährleistet, wenn nicht primär Folgegeschäfte mit dem Käufer angestrebt werden.
- ▶ Entsprechende Größe der Organisation (kein „Einzelkämpfer“) und Vernetzung mit anderen Marktteilnehmern und Experten.
- ▶ Bundesweite Tätigkeit, insbesondere wenn die Praxisabgabe weniger für einen Existenzgründer geeignet ist.
- ▶ Kooperationsfähigkeit: auch zu sogenannten Mitbewerbern.

In der nächsten uptodate:

- ▶ Praxisbewertung