

START FREI FÜR DIE EIGENE PRAXIS!

PRAXISÜBERNAHME CONTRA NEUGRÜNDUNG – EINE FRAGE DES TYP

Karin Vogel



Henning Richter von Gerl ist Experte für Praxisübernahmen.



Stefan Gottschalk, Zahnarzt aus Bergisch Gladbach, kennt die Probleme von Praxisübernehmern aus eigener Erfahrung.

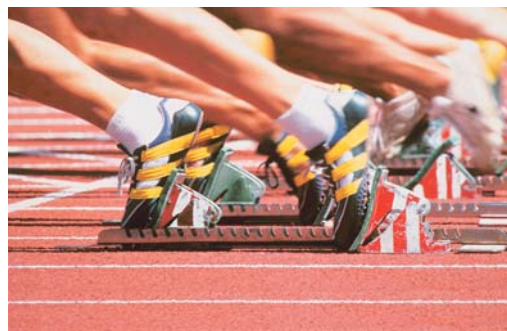
»»» Bevor man die ersten Patienten in der eigenen Praxis begrüßen kann, gilt es, viele Hindernisse zu überwinden. Statt das Risiko einer Neugründung einzugehen, übernehmen viele junge Zahnmediziner lieber eine bereits etablierte Praxis von einem älteren Kollegen. Das hat entscheidende Vorteile: die Praxis ist am Ort bekannt, das Personal eingearbeitet und es gibt einen festen Patientenstamm.

Wenn der Praxisbetrieb nach wenigen Monaten erfolgreich angelaufen ist, steht fest, dass die Übernahme die richtige Entscheidung war. Vergessen sind die Sorgen und Gedanken, die man sich im Vorfeld gemacht hat. Denn eine Praxisübernahme will gründlich vorbereitet sein. Angehende Praxisinhaberinnen und Praxisinhaber sollten sich nicht nur darüber im Klaren sein, wie ihre Wunschpraxis aussieht. Sie müssen sich zum Beispiel auch umfassend darüber informieren, welche rechtlichen, steuerlichen und finanziellen Aspekte zu beachten sind. Zudem ist betriebswirtschaftliches Know-how gefragt, das an der Universität nicht vermittelt wird. „Ich habe zwar schon während der Assistenzzeit angefangen, meine Existenzgründung zu planen, aber bei der Prüfung des Mietvertrags oder der Kalkulation des Praxiswertes und der Materialkosten braucht man Unterstützung von Experten“, erläutert Stefan Gottschalk, niedergelassener Zahnarzt aus Bergisch Gladbach, Hürden aus der Anfangszeit.

Damit alles zusammenpasst

Der Rückzug aus dem Berufsleben ist für den Praxisabgeber kein einfacher Schritt. Schließlich will man seine Patienten einem würdigen, kompetenten Nachfolger anvertrauen, der das Lebenswerk fortführt. Stefan Gottschalk betont: „Für den Nachfolger ist wichtig, dass sein Leistungsportfolio zu den Erwartungen des bereits bestehenden Patientenstamms passt. Sonst ist Enttäuschung für beide Seiten vorprogrammiert.“ Praktisch und Zeit sparend ist, wenn man vorab die Gelegenheit hat, sich Fotos und Grundrisse von Praxen anzuschauen. So bekommt man ein Gefühl für die Wunschpraxis

und erspart sich überflüssigen Besichtigungsstress. Henning Richter, Mitinhaber von Gerl und Experte für Übernahmen, weist darauf hin: „Junge Zahnärzte auf dem Sprung in die Selbstständigkeit benötigen nicht nur umfangreiche Informationen zur Mindestumsatzkalkulation, zur Investitionsplanung oder zur Standortbestimmung. Sie müssen auch die Einrichtungsänderungen in der Praxis planen. Dazu gehört der komplette technische Support bis hin zur



Inbetriebnahme. Bei diesen Fragen weiß ein Depot natürlich sehr gut Bescheid.“ Um sicherzustellen, dass man einen realistischen Kaufpreis bezahlt und bei rechtlichen oder steuerlichen Fragen sollten Übernehmer am besten versierte Experten zu Rate ziehen.

Damit all diese Voraussetzungen erfüllt sind, hat der Quadriga Depot-Bund einen Service für Praxisübernahmen entwickelt. Mit dieser Dienstleistung erhalten Übernehmer wie Abgeber von den ersten Vorüberlegungen bis zur Erstellung eines Übergabevertrages ehrliche, transparente und kompetente Hilfe. Das beinhaltet auch Checklisten, die dafür sorgen, dass keine wichtigen Details vergessen werden. Dazu zählen beispielsweise die richtige An- oder Abmeldung bei der KZV, die korrekte Übergabe der Arzneimittel und Akten oder die Zustimmung der Patienten zur Übergabe der Patientenkartei. So können sich Abgeber entspannt zurücklehnen und Übernehmer bekommen schnell die Gewissheit, die richtige Entscheidung getroffen zu haben – damit wird die Praxisübergabe für beide Seiten ein Erfolg. <<<

➤ KONTAKT

Weitere Informationen zum Praxisübernahme-Service erhalten Sie unter:
www.quadriga-depot-bund.de