



© Robert Kneschke/Shutterstock.com

PRAXISABGABE // Eine gut geplante Praxisabgabe ist der Schlüssel zum Erfolg. Michael Hage, Finanzexperte bei Henry Schein, beantwortet die häufigsten Fragen rund um die Praxisabgabe.

FAQ ZUR PRAXISABGABE: DIESE ANTWORTEN AUF DIE HÄUFIGSTEN FRAGEN SOLLTEN PRAXISINHABER KENNEN

Wie früh sollte eine Praxisabgabe vorbereitet werden?

Unsere Erfahrungswerte aus der Beratung von Praxisabgebern zeigen: Es lohnt sich für die Inhaber, wenn sie früh mit der Vorbereitung starten. Spätestens fünf bis acht Jahre vor der Abgabe sollten Praxisinhaber beginnen, ihre Praxis gezielt auf den Verkauf vorzubereiten. Der ideale Zeitpunkt für Investitionen liegt dabei etwa fünf Jahre vor der Praxisabgabe, damit das Equipment zum Zeitpunkt der Abgabe noch relativ neu ist, der Abgeber aber auch steuerlich profitieren kann. Unter be-

stimmten Voraussetzungen ist es sogar ratsam, noch früher zu starten, etwa wenn grundlegende bauliche Voraussetzungen für eine Praxisabgabe nicht erfüllt sind, so dass eine Erweiterung oder ein Umzug nötig wäre.

Lohnen sich Investitionen in die Praxis angesichts der schwierigen Marktsituation überhaupt?

Zu dem großen Angebot an Praxen auf dem Markt kommt die Tendenz, dass sich immer mehr junge Zahnärzte für die Neugründung entscheiden, wenn sie keine

Übergabeobjekte finden, die ihren Anforderungen entsprechen. Umso wichtiger ist die gezielte Vorbereitung der eigenen Praxis für die nachfolgende Generation. Welche Investition sich für den späteren Praxisverkauf am meisten lohnt, hängt von der individuellen Situation ab. Hilfreich kann eine Bestandsaufnahme durch eine Praxiswertermittlung sein, um gezielt Potenziale zu erschließen. Nicht nur ein Nebeneffekt ist der Mehrwert für die Praxisinhaber selbst, wenn sie in den letzten Jahren ihres Berufslebens mit modernen Geräten oder einer neuen Behandlungs-

einheit arbeiten können. Auch Umbaumaßnahmen sind häufig sinnvoll, etwa um die Instrumentenaufbereitung effizienter zu organisieren oder auch um die nondentalen Räumlichkeiten wie das Wartezimmer noch ansprechender zu gestalten.

Denn das größte Risiko liegt nicht in einem geringeren Verkaufspreis, sondern darin, gar keinen Nachfolger zu finden.

Welche Kriterien sind für die heutigen Praxisübernehmer besonders wichtig?

Für die meisten Interessenten sind besonders die betriebswirtschaftlichen Ergebnisse wichtig.

Sie möchten wissen, mit welchen Erträgen – sprich: welchem Gewinn – sie rechnen können.

Die heutige Generation junger Zahnärzte ist zudem technikbegeistert: Die technische Ausstattung und der Stand der Digitalisierung werden genau betrachtet. Wichtiger Faktor ist dabei neben den Systemen und der Auswirkung moderner Behandlungsmethoden auf Patientenstamm und Umsatz die Etablierung effizienter digitaler Prozesse im Praxisteam, weil dies dem zukünftigen Inhaber viel Arbeit erspart. Auch Größe, Ausstattung und Anzahl der Behandlungszimmer sind grundsätzlich wichtige Kriterien. Was viele Abgeber aber unterschätzen: Der Kauf einer Praxis ist keine rein rationale Entscheidung. Deshalb ist der erste Eindruck, den eine Praxis und die Praxiseinrichtung macht, entschei-

dend: You never get a second chance to make a first impression. Je attraktiver, moderner und gepflegter eine Zahnarztpraxis wirkt, desto besser.

Mit welcher Finanzierungsform nutze ich in den Jahren vor dem Verkauf steuerliche Vorteile optimal aus?

Das klassische Darlehen ist aus steuerlicher Sicht in der Regel eine ungünstige Entscheidung.

Der größte Nachteil des Darlehens – das gleiche gilt für den Kauf ohne Darlehen – ist die lange Abschreibungsdauer von meist acht bis zehn Jahren. Um die Objekte komplett abzuschreiben und so den vollen Steuervorteil zu nutzen, müssen Sie die Anschaffungen bereits relativ früh tätigen. Daraus folgt zwangsläufig: Zum Verkaufszeitpunkt ist die Ausstattung bereits älter – der Praxiswert sinkt.

Für die Investitionen vor Praxisabgabe eignet sich häufig das Leasing. Jedes Objekt lässt sich über eine Laufzeit von fünf Jahren leasen. So kann der volle Investitionsbetrag abgesetzt und alle Steuervorteile genutzt werden. Beim Verkauf macht die relativ neue und moderne Ausstattung die Praxis für Interessenten attraktiver.

Wie ermittelt man den Wert einer Praxis?

Einzig gerichtlich anerkannte Methode zur Ermittlung des marktüblichen Praxiswerts ist die modifizierte Ertragswertmethode. Bei dieser Methode wird der Praxiswert aus dem „Goodwill“ genannten

Tipp für die Suche nach einem Nachfolger

Sie planen, Ihre Zahnarztpraxis zu verkaufen und überlegen bereits, wo Sie inserieren?

Unser Tipp: Die **Stellen- und Objektbörse** von dent.talents. (boerse.dentalents.de) Sie können hier ganz einfach eine Beschreibung Ihrer Praxis mit allen nötigen Kennzahlen hinterlegen – oder Sie lassen sich dabei von den erfahrenen Mitarbeitern unterstützen. Die Stellen- und Objektbörse verschafft Ihnen nicht nur eine große Reichweite bei dentalen Nachwuchskräften, sondern überzeugt auch durch einfache Bedienung und ein hohes Maß an Diskretion.

ideellen Wert und dem Substanzwert ermittelt. Der Goodwill wird auf Basis des durchschnittlichen Praxisrohgewinns ermittelt. Der Substanzwert ist der Restwert der Anlagen und Geräte der Zahnarztpraxis gemäß Inventarverzeichnis bzw. Anlagenverzeichnis.

HENRY SCHEIN DENTAL DEUTSCHLAND GMBH

Monzastraße 2a
63225 Langen
info@henryschein.de
www.henryschein-dental.de

ANZEIGE

Dentale Schreibtalente gesucht!

Sie können schreiben? Kontaktieren Sie uns.

 dentalautoren.de

OEMUS MEDIA AG

Holbeinstraße 29 · 04229 Leipzig · Deutschland
Tel.: +49 341 48474-0 · info@oemus-media.de