

Herausforderungen beim Praxisverkauf

Die Praxis in andere Hände übergeben.



BERN – Die Übergabe der Zahnarztpraxis an einen Nachfolger ist mit einigen Herausforderungen verbunden. Es lohnt sich, diesen Schritt mit Weitsicht zu planen.

«Die meisten Zahnärzte finden einen passenden Nachfolger für ihre Praxis. Das braucht aber Zeit und auch etwas Glück», sagt Stefan Aregger, diplomierter Treuhandexperte sowie Partner und Mandatsleiter bei B+A Treuhand AG. In dieser Funktion begleitet er regelmässig Zahnärzte, die ihre Praxis verkaufen möchten. Mindestens zwei Jahre Zeit soll man sich geben, rät der Experte: «Einerseits müssen gewisse Fragen noch vor der Praxisaufgabe geregelt werden. Andererseits braucht auch ein potenzieller Nachfolger Zeit, um die Finanzierung zu planen und einen Businessplan zu erstellen. Deshalb ist ein Verkauf binnen weniger Monate oft gar nicht möglich.»

Was den Wert der Praxis beeinflusst

Am Anfang des Übergabeprozesses steht eine Praxisschätzung. Die SSO bietet ihren Mitgliedern diese Dienstleistung zu attraktiven Konditionen an. Die Schätzung berücksichtigt die Infrastruktur und den Goodwill – das ist der Wert des Patientenstamms, den der Nachfolger zusammen mit der Praxis übernimmt. Und dieser hängt von

Die meisten Zahnärzte finden einen passenden Nachfolger für ihre Praxis. Das braucht aber Zeit und auch etwas Glück.

verschiedenen Faktoren wie dem Umsatz der letzten Jahre, dem Standort, der Patientenstruktur, der Auslastung oder dem Arbeitspensum des Inhabers ab. Zum Praxisstandort sagt Stefan Aregger: «Ein Ort ist nicht per se gut oder schlecht.» Eine Praxis auf dem Land könne gute Chancen bieten, wenn es in der Umgebung keine anderen Zahnärzte gibt. «Denn dieser Praxisinhaber wird immer genug Arbeit haben.» In der Stadt ist die Konkurrenz grösser, weshalb man dem Patientenstamm mehr Gewicht zuschreibt. Nicht zuletzt können

auch aufstrebende Stadtquartiere oder Gemeinden in der Agglomeration im Hinblick auf das künftige Bevölkerungswachstum sehr gute Zukunftsaussichten bieten. Auch bei der Praxisgrösse gilt: Grösser ist nicht immer besser. «Es gibt durchaus kleine Praxen mit perfekter Performance, weil auch die Kosten tief sind», erklärt Stefan Aregger. Beim Arbeitspensum hingegen empfiehlt der Treuhänder, das Pensum in den letzten Jahren vor der Praxisübergabe nicht allzu stark zu reduzieren. Eine Praxis, die nur noch zwei Tage pro Woche geöffnet ist, ist für einen Käufer wenig interessant. Will ein Praxisinhaber sein Pensum reduzieren, stellt er besser einen Assistenten an. Grosse Investitionen in die Praxiseinrichtung in den letzten Jahren vor dem Verkauf bergen Chancen und Risiken. Eine moderne Praxis ist zwar attraktiv, erhöht aber auch den Wert und dadurch kann eine Finanzierung für einen jungen Zahnarzt entsprechend schwieriger werden. Allerdings sollte eine Praxis den aktuellen Hygieneanforderungen entsprechen.

Das eigene Netzwerk nutzen

Nach der Schätzung wird die Suche nach einem Nachfolger konkret. Viele Praxen werden mit Inseraten ausgeschrieben. Manche Treuhandbüros führen auch eigene Datenbanken. Es lohnt sich auf jeden Fall, selbst aktiv zu werden und das eigene Netzwerk zu nutzen, meint Stefan Aregger; zum Beispiel in der SSO-Sektion, im Study Club oder im privaten Umfeld. Eine gemeinsame Übergangszeit – nicht mehr als zwei Jahre, empfiehlt der Treuhänder, – kann sinnvoll sein. Das erhöht die Chance, dass die Patienten der Praxis treu bleiben. Die enge Zusammenarbeit birgt aber auch die Gefahr aneinanderzugeraten. «Es ist menschlich, dass ein selbstständiger Zahnarzt, der jahrzehntelang sein eigener Chef war, etwas Mühe mit der neuen Situation haben kann», so Aregger. Unlösbar Differenzen zwischen Inhaber und Nachfolger gebe es seiner Erfahrung nach jedoch selten. «Wichtig ist, sobald wie möglich das Gespräch miteinander zu suchen.»

Umwandlung in eine AG gut überlegen

Je nach Wohn- und Geschäftsort kann der Betrieb der Zahnarztpraxis in der Rechtsform einer Aktiengesellschaft steuerlich vorteilhaft sein. Der Verkauf der Aktien ist für den Verkäufer steuerfrei. Deshalb planen manche Inhaber einer Einzelfirma kurz vor dem Verkauf, ihre Praxis in eine AG umzuwandeln. Die Umwandlung muss fünf Jahre vor dem Verkauf stattfinden. Dies ist die Sperrfrist, um die Aktien steuerfrei zu verkaufen. Stefan Aregger warnt: Die Suche nach einem Nachfolger wird nach der Umwandlung womöglich

schwieriger. Denn ein junger Zahnarzt darf zur Finanzierung der eigenen Praxis Geld aus dem Vorsorgekapital beziehen – aber nur, wenn man sich selbstständig macht. Für den Aktienkauf dürfen Vorsorgegelder aus Pensionskasse oder Säule 3a nicht verwendet werden. Bereits lange vor dem Verkauf sollte ein selbstständiger Zahnarzt sich um seine Altersvorsorge kümmern. «Welche Strategie jemand für seine Altersvorsorge verfolgt, ist sehr individuell. Der Erlös aus dem Praxisverkauf sollte aber sicher nicht die einzige Vorsorge sein», betont Stefan Aregger. Man könne schliesslich nie wissen, ob tatsächlich der erhoffte Preis erzielt wird oder die Praxis überhaupt verkauft werden kann.

Grosse Investitionen in die Praxiseinrichtung in den letzten Jahren vor dem Verkauf bergen Chancen und Risiken.

Was passiert mit dem Praxisteam?

Das angestellte Praxispersonal muss gemäss Obligationenrecht zu denselben Konditionen übernommen werden, die auch beim Vorgänger galten. Oftmals entspreche dies dem Wunsch des Käufers, erklärt Stefan Aregger. Denn die Mitarbeitenden haben teilweise eine jahrelange Beziehung zu den Patienten aufgebaut. Informiert wird das Team meist, wenn der Kaufvertrag unterschrieben ist.

Transparenz lohnt sich

Stefan Aregger rät bei allen Schritten zur Transparenz: «Wir raten unseren Kunden normalerweise vom Kauf einer Praxis ab, wenn der Verkäufer nicht Einsicht in alle nötigen Dokumente gewährt. Eine aktuelle Schätzung, die Umsatzstatistik, Arbeits- und Mietverträge sowie die wichtigsten Praxiskennzahlen müssen offengelegt werden.» Die Vorbereitung des Praxisverkaufs sei deshalb mit einigem Aufwand verbunden. «Es lohnt sich, sich rechtzeitig darauf vorzubereiten.» **DT**

Quelle: SSO

ANZEIGE

denvis Röntgensoftware - die eine für alle

Die Bildverwaltungssoftware für Ihre Praxis:

- Übernahme und Archivierung Ihrer bestehenden Bilddatenbanken
- Flexibilität in der Produktwahl
- Zentrale Bild- und Dokumentenablage (dental PACS)
- Offene Schnittstellen zu Drittanbieter
- Bilddaten via denvis Cloud einfach und unkompliziert an Überweiser versenden



denvis



JORDI
Röntgentechnik

Wir beraten Sie gerne:

Jordi Röntgentechnik AG · Eichweid 8a · CH-6203 Sempach Station
Telefon +41 (0)61 417 93 93 · roentgen@rxtech.ch · www.rxtech.ch