

Die generelle Formel bei einer Praxisübernahme lautet unverändert: Angebot und Nachfrage regeln den Preis. Zwei basale Fragen haben dabei für jeden Existenzgründer obersten Stellenwert: Bin ich der Übernahme-Typus? Was sind meine „No-Go’s“? Die Antworten korrespondieren mit dem privaten Umfeld und der persönlichen Lebensplanung.

Worauf sollte ich bei der Praxisübernahme achten?

Autor: Friedrich J. Sigl

Gestatten Sie mir eine Vorbemerkung: Es ist eine kaum lösbare Aufgabe, einen solch komplexen Vorgang wie den der Praxisübernahme kurz zu beschreiben! Ich versuche daher, nur vordergründige Aspekte hervorzuheben und lasse bewusst detaillierte Beschreibungen über Bewertungsmaßstäbe im Hintergrund. Argumente unserer Architekten über Grundsätze der Praxisplanung, bautechnische und rechtliche Aspekte kommen nachfolgend ebenso zwangsläufig zu kurz. Wie schon im Vorspann erwähnt, sollten Sie sich zu Beginn zunächst zwei grundlegende Fragen stellen: Bin ich der Übernahme-Typus?

Was sind meine „No-Go’s“? Sie sollten sich zudem fragen, wie Ihr, wenn auch nicht in Stein gemeißeltes, Geschäftsmodell aussieht. Jenseits aller weiteren Auswahlkriterien erweisen sich diese Grundsatzüberlegungen bereits als konstante Hindernisse auf dem Weg zur Übernahme, wenn sie nicht bereits fundiert abgearbeitet wurden. Eine weitere wichtige Frage lautet außerdem: Was löst bei mir bereits im Vorfeld Skepsis aus? Abgabepraxen, die seit Langem jeder kennt, das skurrile Personal der Abgabepaxis, das soziale Umfeld und seine Patienten, die Kollegen vor Ort? Auch die Verschwiegenheit bei Unternehmensübergän-

gen ist mit ein bedeutsamer Faktor: Wie ist der Umgang mit vertraulichen Daten? Assistentenstelle oder Anstellung mit Option zu Einstieg oder Übernahme? Geringe Chance auf Erfolg, aber viel Risiko für alle Beteiligten.

Die klassische Reihenfolge lautet:

- Abklärung der oben genannten Faktoren
- Suche
- Verschwiegenheitsvereinbarung, wünschenswert wäre Absichtserklärung (LOI)
- Due Diligence
- Prüfung, Verhandlung und Verträge
- Abschluss



Abb. 1



Abb. 2

Abb. 1–3: Gelungene Beispiele für eine Praxiseinrichtung.



Abb.3



Ihre GOZ-Spezialisten
seit mehr als 25 Jahren!

Due Diligence

Hinter dem Begriff Due Diligence verbirgt sich nichts anderes als „das Unternehmen Zahnarztpraxis“, das nach allen Regeln erworben werden soll unter Offenlegung sämtlicher valider Daten. Niemand sollte daran Zweifel lassen, dass es sich hierbei um einen sachlichen Akt handelt, der von Fachleuten begleitet wird. Doch genau diesem Irrtum möchte ich vorbeugen! Gerade in dieser Phase ist die Emotion der stete Begleiter: Sie sehen die Praxis zum ersten Mal. Ist es Liebe auf den ersten Blick? Lassen Sie es nicht sofort alle wissen! Oder ist es so, dass Ihr geistiges Auge bereits die bautechnische Entkernung der Praxis vornimmt? Auch dies muss nicht sofort kundgetan werden.

Design und Effizienz

Effizienz ist nach Wikipedia „ein Maß für ein Ergebnis unter Berücksichtigung der eingesetzten Mittel“. Häufig ist diese Prüfung gerade bei sogenannten Altersabgaben ein wesentlicher Bestandteil. Design stimmt oder eben nicht, lässt sich aber in der Regel in Balance bringen, sofern die Effizienzprüfung dies erlaubt.

Weitere Punkte lauten u.a. Prüfung von Mietvertrag, Umbaumöglichkeiten, Rückbau, Nutzung, Kosten – auch dies sind Bestandteile der erwähnten Due Diligence! Verlieren Sie sich jedoch nicht in der Frage der Wandfarbe oder des gerahmten alten Kalenderblattes an der Wand. Meine etwas überspitzte Bemerkung gilt im übertragenen Sinne für viele Designsünden und emotionale Fallen bei der Praxisbewertung. Im Umkehrschluss sind Praxen, in denen Design und Effizienz stimmen, in der Regel auch wirtschaftlicher und damit werthaltiger.

Erstellung eines Praxisexposés

Bei dental bauer bieten wir Praxisabgebern wie -übernehmern die Erstellung eines Praxisexposés, das alle wesentlichen Prüfungen beinhaltet, zu einem erschwinglichen Preis. Auch Teilbereiche können beauftragt werden. Die Checklisten mit prüfungsrelevanten Unterlagen können Interessenten in unserem Haus abrufen. Selbstverständlich ist das Involvieren des Steuerberaters ein Teil des Konzeptes. Keinesfalls erheben wir den Anspruch auf gutachterlichen Standard, doch bieten wir eine Entscheidungshilfe auf hohem Niveau. Strukturanalyse, Projektskizze, Hilfe bei der Preisfindung nach modifizierter Barwertmethode und Hardwarebewertung nach Restzeitnutzung sind, wenn gewünscht, weiterer Bestandteil.

Unser Praxisgründungsberater als Navigator kann permanent auf unser Expertenteam zurückgreifen. Fest angestellte Innenarchitekten und Netzwerke mit Steuerberatern und Juristen sind in den Prozess mit einbezogen. Als PremiumPartner von DentalSnoop bietet dental bauer (www.dentalbauer.de) dieses Exposé seinen Kunden als Exklusive an. ◀



kontakt

dental bauer GmbH & Co. KG
Ernst-Simon-Straße 12
72072 Tübingen
Tel.: 0 70 71/97 77-0
Fax: 0 70 71/97 77-50
E-Mail: info@dentalbauer.de
www.dentalbauer.de

BFS – Experten für Ihre Privatliquidation

Unsere Leistungen:

- 100% Ausfallschutz
- 100% Vorfinanzierung
- Erstattungsservice
- Kostenlose Teilzahlungsangebote

Ihre Vorteile:

- Sofortige Liquidität
- Administrative Entlastung
- Kompetente Unterstützung bei Erstattungsanfragen
- Mehr Service für Ihre Patienten

Spannender geht Factoring nicht!

Vergleichen Sie die Performance Ihrer Praxis mit anderen Praxen Ihrer Fachgruppe und erfahren Sie auf diese Weise mehr über Ihre Patienten und Ihre Praxis – mit dem **Praxis-Benchmarking**.



BFS health finance GmbH
Schleefstraße 1 | 44287 Dortmund
Telefon: 0231 945362-800
E-Mail: info@bfs-hf.de

www.bfs-health-finance.de