

Praxisveräußerung

Der Ruhestand nach dem zahnärztlichen Berufsleben

Wer mit Mitte Fünfzig als Inhaber einer gut etablierten Praxis mitten im Leben steht, hat selten Zeit und Muße, sich über den eigenen Ruhestand Gedanken zu machen. Bis dahin ist ja auch noch viel Zeit, sollte man meinen. Doch gerade in dieser Situation ist dies der richtige Zeitpunkt, um das Ausscheiden aus dem Berufsleben vorausschauend vorzubereiten und frühzeitig mit der Planung zu beginnen.

Thomas Simonis/Münster

■ **An einem sonnigen** Montagmorgen spontan entscheiden, an den Gardasee zu fahren, sich mit guten Freunden auf dem Golfplatz zu treffen, Segeln zu gehen oder entspannt auf der Terrasse zu frühstücken – nach einem erfolgreichen Arbeitsleben offerieren sich vielseitige Möglichkeiten, den eigenen Ruhestand attraktiv zu gestalten.

Mit dem Leben nach dem Berufsleben befassen wir uns jedoch eher selten, so-



lange wir noch erfolgreich mitten im Beruf stehen. Das ist nicht nur schade, sondern häufig der erste einer langen Reihe fataler Fehler, die letztlich unsere Träume vom Ruhestand in Ruhe und Wohlstand wie Seifenblasen platzen lassen. Denn die großen und bedeutenden Veränderungen im Leben wollen wohl-durchdacht sein. In Ruhe überlegt und gut vorbereitet wurden bereits die beruflichen Pläne Realität. Diese Erfahrung gilt einmal mehr, wenn es um die erfolgreiche Übergabe der eigenen Praxis am Ende des Berufslebens geht. Denn planvolles Vorgehen und frühzeitige Vorbereitung zahlen sich hier nicht nur sprichwörtlich aus.

Eine realistische Bestandsaufnahme ist unabdingbar

Fünf bis zehn Jahre vor der tatsächlichen Praxisveräußerung gelten als der ideale Zeitpunkt, aktiv mit den gedanklichen Vorbereitungen zu starten. Denn eine Praxisübergabe ist komplex und wirft viele Fragen auf: Was ist alles zu bedenken? Was ist wirklich wichtig, was doch nicht so relevant? Vorrang: Welche Fallen gilt es zu vermeiden? Wer hier das Ergebnis wirklich gestalten will, muss zwingend mit dem Nachdenken begin-

nen, sonst steht er am Ende vielleicht dumm da.

Bereits heute gelten rund 30 Prozent der aktiven Zahnarztpraxen als nicht oder nur mit finanziellen Einbußen abgabefähig. Diese Tendenz ist steigend. Ganz am Anfang steht folglich die Frage nach der generellen Verkaufsfähigkeit der Praxis. Hier gilt es, möglichst objektiv und selbstkritisch eine Bestandsaufnahme zu machen. Entspricht die Ausstattung meiner Praxis dem aktuellen Stand der dentalen Medizintechnik? Wie ist mein Patientenstamm strukturiert? Würde ich selbst diese Praxis kaufen, um hier in den kommenden 20 oder 30 Jahren tätig zu sein? Diese Fragen sind schwer aus der Binnenperspektive zu beantworten. Denn in der Regel wird der berechnete Stolz auf das, was man sich in den vergangenen Jahren aufgebaut hat, das eigene Urteil färben.

Hier eine unbefangene externe Meinung einzuholen, die den aktuellen Wert der eigenen Praxis sowohl bezüglich der Materialien als auch der immateriellen Faktoren realistisch aufzeigt, ist schlicht vernünftig und weitaus günstiger, als der eigenen potenziellen Fehleinschätzung aufzusitzen. Fachgutachten mit dentaler Expertise sind schon unter 3.000 Euro zu haben.

Potenziale für morgen – und heute Für wen das alles?

Auf der Basis einer solchen Bestandsaufnahme kann dann die eigentliche Vorbereitung beginnen. Wenn der aktuelle Praxiswert nicht dem erhofften Verkaufserlös entspricht, ist mit Mitte 50 sicherlich noch ausreichend Zeit, zu reagieren. Für den optimalen Erlös spielt dabei natürlich die Ausstattung eine wichtige Rolle. Mindestens ebenso wichtig ist aber auch die Frage nach dem Umsatzpotenzial der Praxis und dessen Ausschöpfung. Ein Aspekt, der sich im Übrigen auch noch in der Zeit bis zur Übergabe direkt auszahlt. PA, CMD oder Prophylaxe sind nur drei mögliche Potenzialhebel, die ihre Kraft auch ohne größere Investitionen im heutigen Umsatz und dem morgigen Verkaufserlös entfalten können.

„Rund 30 Prozent der aktiven Zahnarztpraxen sind nur mit finanziellen Einbußen abgabefähig.“

Wenn die Praxis dann fit für den Verkauf ist, wird es endlich Zeit, sich mit dem Gedanken zu befassen, wie aus dem erfolgreichen Verkauf auch ein stattlicher Erlös wird. Anders formuliert: Für wen zahlen sich die Überlegungen und Anstrengungen letztendlich aus? Für den Praxisinhaber oder den Fiskus? Letztlich ist ja jede Praxisabgabe auch ein Steuerfall. Die steuerliche Gestaltung der Praxisabgabe sollte unbedingt langfristig vorbereitet werden, um mögliche Modelle bereits bei der Auswahl des Praxisnachfolgers berücksichtigen zu können. In dieser Phase gilt es dann auch, das Abgabemodell selbst auszuwählen. Neben der klassischen Veräußerung sollten in jedem Fall alternative Abgabekonzepte wie zahnärztliche Kooperationen oder

Juniorpartnerschaften eingehend beleuchtet werden.

Bezieht man zusätzlich noch die rechtlichen Aspekte der Praxisabgabe mit ein, wird schnell deutlich, dass fünf bis zehn Jahre Vorbereitungszeit wahrlich nicht übertrieben sind. Vielleicht kann ja die Vorstellung eines sonnigen Montagmorgens jenseits aller Urlaubspläne ein guter Ausgangspunkt sein. Bestimmt aber ist ein Blick auf das aktuelle Informationsangebot des Fachhandels rund um die Praxisabgabe ein Schritt in die richtige Richtung, damit es dann nicht irgendwann heißt: „Mit 66 Jahren, da fängt der Ärger an...“ <<

>> **KONTAKT**

NWD Gruppe
Thomas Simonis
 Tel.: 02 51/76 07-0
 E-Mail: thomas.simonis@nwdent.de
 www.nwd.de

ANZEIGE

wäscht & desinfiziert
berührungsl os

STARTER-KIT
 bis 01.12.2011
 Bei Bestellung von mind. 2 Hygenius MK2 erhalten Sie ein 6er-Pack Handwaschlotion à 500 ml gratis!

Karl Baisch
 GmbH
 Lagerhausstr. 17a, 94447 Plattling
 Telefon: +49 (0) 9931/89007-0
 Fax: +49 (0) 9931/89007-29
 E-Mail: info@baisch.de

Hygenius MK2

- **Sensorspender** für berührungslose Desinfektion und Handwäsche
- **preisgekröntes Design** in Kombination mit ausgefeilter Technik
- für **Tischeinbau, Wandmontage**, als **mobiler Spender** oder zum problemlosen Einsetzen in **Spenderschränke**
- Weitere Informationen: www.baisch.de/spendersysteme_hygenius_de.html

Lieferung nur über autorisierten Fachhandel

product design award
 2007