Gut beraten bei Praxisabgabe und -übernahme

| Kristin Jahn

Wer mittel- oder langfristig einen Nachfolger für die eigene Praxis sucht, sollte rechtzeitig dafür Sorge tragen, dass die Praxis auch attraktiv für die kommende Generation ist. Und umgekehrt gibt es für Existenzgründer jede Menge zu beachten: Stadt oder Land, Sozietät, Praxisübernahme oder Neugründung?

Existenzgründerberater bei dental bauer, Stephan Schlitt, hat im Interview mit ZWP-Redakteurin Kristin Jahn darüber gesprochen, wie er Praxisabgeber und Übernehmer zusammenbringt.

Herr Schlitt, wie ist das Verhältnis zwischen Angebot und Nachfrage bei Zahnarztpraxen?
Das Verhältnis Praxissucher zu Praxisabgeber steht bei circa drei zu fünf, wobei das von Region zu Region unterschiedlich ist – so beträgt es zum Beispiel in Hamburg drei zu eins. Das würde bedeuten, dass zwei von fünf Praxen keinen Käufer finden. Jedoch suchen von den drei Existenzgründern mindestens zwei nur eine umsatz- und scheinstarke, nicht zu teure Praxisübernahme. Diese Kriterien erfüllt erfahrungsgemäß nur einer der fünf Praxisabgeber. Somit dreht sich in diesem Mikromarkt das Verhältnis wieder um.

In welchen Regionen ist die Auswahl für Praxisgründer besonders groß?
In allen Regionen Deutschlands werden Praxen angeboten, allerdings ist mengenmäßig das Angebot pro Großstadt höher als in einer bestimmten Kleinstadt oder Landkreis. Trotzdem gibt es bestimmte Städte, wo das Praxisübernahmeangebot eher spärlicher ist, wie zum Beispiel in Hamburg, Münster oder München.

Wie können Zahnärzte, die in den nächsten Jahren ihre Praxis abgeben wollen, deren Wert bestmöglich steigern?
Indem sie ihre Umsätze und Scheinzahlen halten beziehungsweise über die Durchschnittswerte steigern und ihr Praxisinventar zeitgemäß und den gesetzlichen Vorschriften entsprechend halten.

Wie finden Sie für Praxisabgeber den passenden Nachfolger und für Existenzgründer die passende Praxis?
Das hängt beim Existenzgründer von vielen Faktoren ab. Die Region und der Praxischarakter sowie die Lage müssen stimmen. Hinzu kommen das Preis-Leistungs-Verhältnis und persönliche Entscheidungsfaktoren. Wir beraten Existenzgründer immer individuell nach ihren persönlichen Bedürfnissen und versuchen dann das passende Angebot zu präsentieren. Aber manchmal verändert sich auch das Suchprofil. Da ist es wichtig, den persönlichen Kontakt zu halten. Eine Praxisvermarktung erfolgt immer individuell. Unterstützend bietet dental bauer hier Instrumente wie unsere neue interaktive Praxisbörse unter www.dentalbauer.de an. Sie wendet sich sowohl an Praxisabgeber als auch an Existenzgründer. Mit dieser innovativen Plattform ermöglicht dental bauer die gezielte Suche nach einer eigenen Praxis, zum Beispiel nach Fachrichtung, Bundesland oder PLZ-Region, und eine repräsentative, aber diskrete Präsentation von abzugebenden Praxen – und das rund um die Uhr. Nicht zuletzt können wir auch durch Inserate in Fachzeitschriften und den persönlichen Kontakt zu Existenzgründern, den wir unter anderem durch Niederlassungsberatungen, spezielle Seminarangebote und Fachkompetenzen pflegen, erfolgreiche Kontakte zwischen Praxisabgeber und -übernehmer herstellen.

Worin unterscheidet sich die dental bauer Praxisbörse im Vergleich zu anderen Börsen oder Portalen?
Der Mehrwert der dental bauer Praxis-

ATLANTIS™

79647-DE-1302 © 2013 DENTSPLY IH

Entdecken Sie die Vorteile von ATLANTIS™ ISUS

– der Maßstab für CAD/CAM-Suprastrukturen

Erhältlich für alle gängigen Implantatsysteme

DENTSPLY Implants ermöglicht mit **ATLANTIS™** die patientenindividuelle CAD/CAM-Lösung für alle gängigen Implantatsysteme.

ATLANTIS™ Abutments bietet Dentallaboren und Zahnärzten hochwertige zementierte und verschraubte Lösungen an.

Durch die Einführung von **ATLANTIS™ ISUS** ist nun ein umfassendes Sortiment an Suprastrukturen für okklusal verschraubte Brückenkonstruktionen verfügbar. Mit dem festsitzenden und herausnehmbaren Zahnersatz auf Implantaten können teilbezahnte und zahnlose Kiefer versorgt werden.

ATLANTIS™ ISUS weist die folgenden Vorteile auf:

- Präzision für spannungsfreien Sitz
- Erhältlich für alle gängigen Implantatsysteme
- Große Flexibilität in der Therapie- und Designauswahl
- Einfacher und effizienter Online-Bestellvorgang

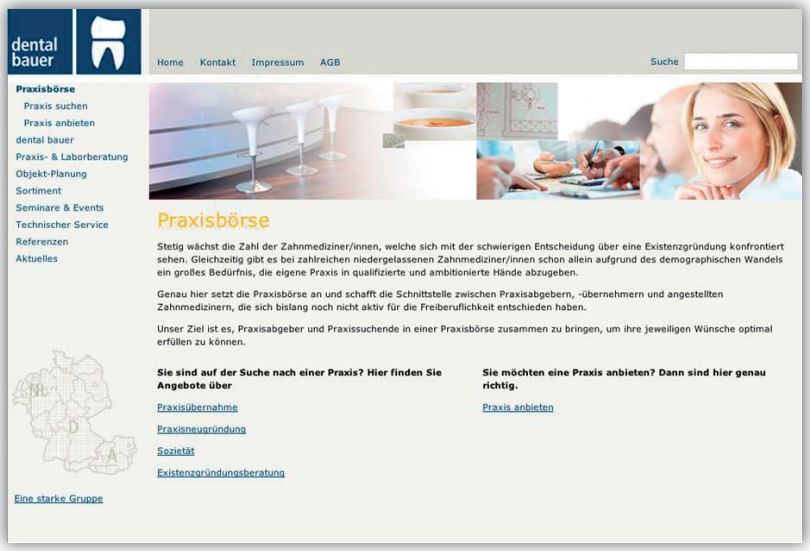
Weitere Informationen zu ATLANTIS™ Abutments und ATLANTIS™ ISUS erhalten Sie bei Ihrem zuständigen DENTSPLY Implants Außendienstmitarbeiter oder unter

www.atlantisdentsply.de

DENTSPLY IH GmbH · Steinzeugstraße 50 · 68229 Mannheim · Telefon: 0621 4302-006 · www.dentsplyimplants.de

DENTSPLY IMPLANTS

börse liegt im aktiven Handling von Angebot und Nachfrage und der persönlichen Betreuung vor Ort. Wir „leben" die Praxisbörse, indem wir Praxisabgeber umfangreich über richtige Vermarktungsstrategien und den marktgerechten Praxiswert beraten. Zudem bieten wir Unterstützung bei der Erstellung einer Erfolg versprechenden Praxispräsentation an. Wir verstreuen sensible Praxisdaten nicht nach dem Gießkannenprinzip, sondern stehen deutschlandweit im persönlichen Kontakt mit ernsthaft interessierten Existenzgründern, denen wir gezielt und diskret passende Praxen vorstellen. Diese ausgezeichnete Kenntnis von Vorstellungen und Bedürfnissen der neuen Zahnmediziner-Generation macht den großen Unterschied aus zwischen einer anonymen Internetbörse und der interaktiven dental bauer Praxisbörse.



Wie finden Sie den perfekten Standort für eine Praxis?

Den perfekten Standort gibt es nicht – es gibt ja auch nicht das perfekte Auto. Es ist immer vom Existenzgründer selbst abhängig, was für ihn der perfekte Standort ist. Der eine ist ein überzeugter Stadtmensch und würde auf dem Dorf eingehen, der andere liebt den ländlichen Charakter und benötigt das Grün wie die Luft zum Atmen. Genau das finden wir im Rahmen unserer Niederlassungsberatung bei der Bedarfsanalyse heraus und können auf dieser Basis gemeinsam mit dem Existenzgründer den für ihn perfekten Standort ermitteln.

Welche Prioritäten haben junge Zahnmediziner bei der Praxisgründung?

Hier gibt es ein West-Ost-Verhältnis: In den alten Bundesländern entscheiden sich 35 Prozent der Existenzgründer für eine Sozietät, 50 Prozent für eine Praxisübernahme und 15 Prozent für eine Neugründung. In den neuen Bundesländern hingegen lassen sich 20 Prozent der jungen Zahnmediziner in einer Sozietät nieder, 70 Prozent übernehmen eine Praxis und 10 Prozent gründen neu. Die Praxisgründer verteilen sich dabei über Klein-, Mittel- und Großstädte sowie aufs Land. Jedoch kann man eins grundsätzlich sagen: Die Suche zielt bei vielen in erster Linie auf umsatz- und scheinstarke Praxisübernahmen in Großstädten beziehungsweise in deren Einzugsgebiet, den sogenannten Speckgürteln.

Was sollten Existenzgründer beachten, um auch in zehn Jahren noch auf dem aktuellsten Stand der Zahnmedizin zu sein?

Sie sollten die Planung mit einem Fachdepot abwickeln, das sich mit Praxisplanung, Materialkunde, Praxiskonzepten und den gesetzlichen Vorschriften bestens auskennt. Mir macht es immer viel Spaß, den Existenzgründern mit Rat und Tat bei ihren Vorhaben zur Seite zu stehen und später den Erfolg dieser Praxen beobachten zu können.

info.

Existenzgründung leicht gemacht! dental bauer bietet Praxisgründern deutschlandweit eine strukturierte Beratung und Betreuung an.

Ob Neugründung, Praxisübernahme, Einstieg in eine Praxis oder Führung einer Zweigstelle, dental bauer steht mit qualifiziertem Fachwissen bei der Existenzgründung zur Seite. Dazu gehören unter anderem fundierte Standort- und Strukturanalysen, die fachkundige Beratung bei der Standortwahl, eine marktgerechte Praxisbewertung, die gezielte Suche und Vermittlung geeigneter Räumlichkeiten und Übernahmen, die technische, tektonische und ergonomische Praxisplanung unter Beachtung aller gesetzlichen Auflagen bis hin zur Zusammenstellung der zeitgemäßen und individuellen Praxisausstattung. Auch bei Miet-/Kaufvertragsverhandlungen und der Finanzierung bietet dental bauer kompetente Beratung und Hilfestellung an.

Sämtliche Aspekte in der Gründungsphase werden im Rahmen einer persönlichen Beratung in eindeutig gegliederten Projektabschnitten und nach erfolgreichen Algorithmen berücksichtigt. Die umfassend ausgebildeten Niederlassungsberater von dental bauer nehmen dabei individuelle Wünsche und Vorstellungen von der eigenen Praxis sensibel auf und setzen sie in ein funktionierendes und realisierbares Konzept um. Zur Vorbereitung auf die Selbstständigkeit bietet dental bauer flächendeckend Fachseminare zur Existenzgründung an.

Kristin Jahn
Infos zur Autorin

dental bauer GmbH & Co. KG
Infos zum Unternehmen

kontakt.

dental bauer GmbH & Co. KG
Ernst-Simon-Straße 12
72072 Tübingen
Tel.: 07071 9777-0
E-Mail: info@dentalbauer.de
www.dentalbauer.de

KOMPLETTLÖSUNG FÜR FADENLOSE GINGIVA-RETRAKTION

Mit der Gingivaretraktions-Produktreihe von Centrix erzielen Sie eine bessere Retraktion bei herausragender Hämostase – und dies unabhängig von der gewählten Technik.

GINGITRAC™ MINIMIX®

Vinyl-Polysiloxan (VPS)
Mittlere Viskosität
Aluminiumsulfat
Keine Reinigung

Herausragende Hämostase, einfache Reinigung, den Rand vorab ansehen!

ACCESS® EDGE

Kaolin-Tonerde
Hohe Viskosität
Aluminiumchlorid
Einfach mit Wasser abspülen

Einzigartige Hämostase, tiefste Retraktion, mehrfach verwendbar!

ACCESS® FLO

Fließfähige Kaolin-Tonerde
Geringe Viskosität
Aluminiumchlorid
Einfach mit Wasser abspülen

Perfekte Platzierung, keine Kreuzkontamination, herausragende Hämostase!

Unsere vorbefüllten Kapseln eignen sich für alle C-R®-Spritzen von Centrix

TESTEN SIE ALLE 3 PRODUKTE FÜR 250€ ODER KAUFEN SIE 1 PRODUKT UND ERHALTEN SIE 1 PRODUKT KOSTENLOS!*

Bestellen Sie telefonisch unter unserer kostenlosen Service-Nummer 0800-2368749
Promotion-Code: ZWP-RET-1013
Weitere Informationen unter www.centrixdental.de

Weitere Informationen unter www.centrixdental.de Nur eine Bestellung pro Zahnarztpraxis.
*„1 Produkt kaufen, 1 Produkt kostenlos erhalten" gilt nur für das gleiche Produkt. Angebot gültig bis zum 30.11.2013.

centrix®
Making Dentistry Easier.℠