Eine erfolgreiche Praxisübergabe ist kein Selbstläufer

| Dipl.-Kaufmann Florian Hoffmann

Damit eine Praxisabgabe erfolgreich verläuft, ist eine frühzeitige Vorbereitung und umfassende Planung erforderlich. Dennoch warten zahlreiche Praxisübergeber bis sprichwörtlich auf den letzten Drücker. Nur wer sich gezielt und strategisch auf die Praxisübergabe vorbereit, wird zukünftig gelassener mit dem Thema umgehen können. Dabei kann auch der Blick über den Tellerrand zum Erfolg führen, indem man Strukturen schafft, die jungen Zahnärztinnen und jungen Zahnärzten den Einstieg in die Selbstständigkeit erleichtern.

Sich mit dem Gedanken zu beschäftigen, die Praxis nach einem erfüllten Berufsleben in die Hände eines Nachfolgers oder einer Nachfolgerin zu übergeben, ist sicherlich einer der emotionalsten und schwierigsten Momente im Leben eines Praxisinhabers. Daher ist es durchaus verständlich, dass Praxisinhaber diesen Zeitpunkt gerne so weit wie möglich hinauszögern.

Einen fixen Zeitpunkt, an dem man sich erstmals mit der Übergabe beschäftigen sollte, gibt es nicht. Prinzipiell gilt: Je früher man sich mit dem Thema (sinnvoll circa zwei bis sieben Jahre vorher) auseinandersetzt, desto mehr Optionen hat man und desto höher sind letztendlich auch die Erfolgsaussichten. Nach den ersten Gesprächen mit der Familie und dem Steuerberater sollten zunächst die Pläne und Wünsche des Übergebers mit den möglichen Optionen abgestimmt werden.

Spezialisierte Berater können – bei frühzeitiger Einbeziehung – bei der Erarbeitung einer geeigneten Abgabestrategie sowie eines Zeitplans behilflich sein.

Praxis-Fitness-Check – Chancen und Risiken erkennen

In der Praxis gibt es immer wieder Fälle, in denen eine Praxis verkauft werden soll und es nicht sichergestellt ist, dass die Praxisräume von einem Übernehmer weitergeführt werden können. Eine Art Praxis-Fitness-Check hilft, dies zu verhindern, und deckt sowohl Risiken als auch Chancen bereits lange vor der eigentlichen Praxisübergabe auf.

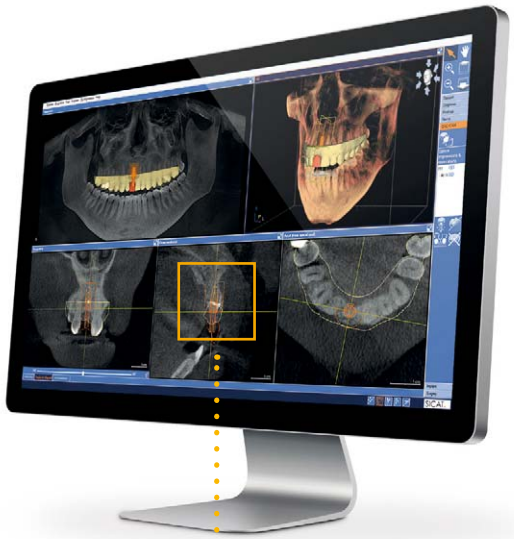
Im Rahmen eines „Praxis-Fitness-Checks" muss daher die Übertragbarkeit des Mietvertrages ebenso geprüft werden wie die Frage nach den Investitionen, die vor der Übergabe noch notwendig sind. „Schnellschüsse" oder „Hauruckaktionen" sind in diesem Zusammenhang tunlichst zu vermeiden. Hierbei gilt es in aller Ruhe herauszufinden, welche Investitionen sinnvoll sind. Es sollte auch bedacht werden,

MEIN VORSPRUNG AN SICHERHEIT – JEDER FALL ZÄHLT

Vertrauen bringt Erfolg. Deshalb sichert SICAT Implant Ihren Praxis-Workflow für Diagnose, Planung und Umsetzung implantologischer Therapien ab. Mit intuitiver Software für 3D-Daten aller DVT- und CT-Systeme. Und mit den voll digital gefertigten SICAT **OPTI**GUIDE Bohrschablonen, dem schnellsten und direktesten Weg zur Insertion. Garantierte Genauigkeit erhalten Sie damit zu einem Preis von 190 Euro pauschal für beliebig viele Pilotbohrungen. ***MAKE EVERY CASE COUNT.***

Lernen Sie SICAT Implant jetzt kennen – den Workflow des Innovationsführers! Besuchen Sie uns im Netz für weitere Informationen:

WWW.SICAT.DE



SICAT.

a sirona company

SICAT GMBH & CO. KG ▪ BRUNNENALLEE 6 ▪ 53177 BONN, GERMANY ▪ INFO@SICAT.COM ▪ WWW.SICAT.DE

dass ein Praxisübernehmer die nächsten Jahre in der Praxis arbeiten wird und Geschmäcker häufig verschieden sind.
Da jede Praxis ihre individuellen Besonderheiten hat, ist es wichtig, von Praxis zu Praxis zu entscheiden. Eine Strategie, die in einer Praxis durchaus Sinn macht, kann für den Kollegen zwei Häuser weiter komplett irrsinnig sein.
Wer genügend Zeit hat, sollte auch eine Kostenanalyse durchführen, da schlanke Kostenstrukturen ein wichtiges Argument sowohl für Praxisübernehmer als auch für finanzierende Banken sind. Dabei aufgedeckte Einsparungspotenziale wirken zweifach positiv: Zum einen lassen sich durch Kostensenkungen die Praxisergebnisse verbessern und zum anderen führen höhere Praxisergebnisse zu einem höheren Praxiswert.

Zahnärztinnen den Einstieg in die Selbstständigkeit erleichtern

Oftmals konzentriert sich eine Praxisoptimierung vor der Übergabe nur auf die betriebswirtschaftlichen Zahlen. Es wird sich zu wenig mit den Anforderungen bzw. Bedürfnissen der zukünftigen Praxisübernehmer auseinander gesetzt. Viele der zukünftigen Übernehmer sind weiblich.
Die Mehrfachbelastung für Frauen führt häufig dazu, dass ein Angestelltenverhältnis bevorzugt wird. Diese veränderten Anforderungen erfordern daher die Optimierung von Abläufen bzw. die Schaffung von neuen Strukturen, um Zahnärztinnen den Weg in die Freiberuflichkeit zu erleichtern.
Eine Selbstständigkeit ist keineswegs ein Selbstläufer, dennoch gibt es, Stellschrauben, an denen gedreht werden kann, um die Einstiegshürden, insbesondere für Zahnärztinnen, abzubauen. Ähnlich wie in einem Angestelltenverhältnis muss es das Ziel sein, die Praxis so zu organisieren, dass eine Übernehmerin soweit wie möglich von administrativen Aufgaben entlastet wird. Ein gut eingespieltes Praxisteam ist dabei der wichtigste Erfolgsfaktor.
Motivierte und bestens qualifizierte Mitarbeiterinnen leisten unter anderem in den Bereichen Abrechnung, Prophylaxe, QM und Hygiene einen erheblichen Beitrag, sodass sich der Praxisinhaber um seine Patienten kümmern kann. Je besser das Praxisteam in diesen Bereichen ist, desto größer ist der sich daraus ergebende Vorteil für eine weibliche Praxisübernehmerin. War die Ehefrau des Praxisinhabers bisher sehr stark mit eingebunden, kann es durchaus Sinn machen, sich frühzeitig eine geeignete Nachfolgerin aufzubauen.
Praxisinhaber, die ihre Praxis übergeben wollen, sollten diese Tatsache keinesfalls ignorieren.

Optimale Nutzung von praxisexternen Ressourcen

Um weitere Freiräume zu schaffen, gibt es neben den internen Optimierungsmöglichkeiten zahlreiche Aufgaben, die an qualifizierte externe Partner delegiert bzw. abgegeben werden können.
Im Einzelfall kann es beispielsweise durchaus sinnvoll sein, im Bereich Abrechnung mit einer externen Abrechnungsgesellschaft zu kooperieren.
Im Bereich Fremdlabor sollte auf die Zusammenarbeit mit zukunftsorientierten Laboren Wert gelegt werden bzw. mit Konzepten gearbeitet werden, die für die künftigen Anforderungen gewappnet sind.
Die Versorgung mit Praxismaterial sollte optimiert und so einfach wie möglich gestaltet werden. Dentalfachhandelsunternehmen können in diesem Bereich behilflich sein.
Den Bereich Buchhaltung gilt es, weitestgehend von einem Steuerbüro erledigen zu lassen. Monatliche Auswertungen sind dabei eine Selbstverständlichkeit.
Ein spezialisierter Praxisberater kann die Praxis in sämtlichen betriebswirtschaftlichen Fragestellungen unterstützen und das laufende Controlling übernehmen (beispielsweise durch Kontrolle der monatlichen Auswertungen), um bei Fehlentwicklungen frühzeitig entgegensteuern zu können.
In den Bereichen EDV, Marketing und Personal ist ebenfalls eine Zusammenarbeit mit spezialisierten externen Partnern vorstellbar. Um die Kosten im Griff zu behalten, muss selbstverständlich vor Einbeziehung eines externen Partners eine Kosten-Nutzen-Analyse durchgeführt werden.
Wer zukünftig in den genannten Bereichen gut aufgestellt ist, schafft sich einen entscheidenden Vorteil. Insbesondere weibliche Übernehmerinnen und deren Berater werden zukünftig diese Punkte beim Praxiskauf wesentlich kritischer beurteilen, als dies bis dato in der Vergangenheit der Fall war.
Die eigene Praxis auf die Bedürfnisse einer weiblichen Übernehmerin auszurichten, ist sicherlich eine Strategie, die zukünftig noch mehr Erfolg haben

ANZEIGE

wird. Aber auch für zukünftige Praxisinhaberinnen und Praxisinhaber, die mit mehreren Angestellten arbeiten wollen, ist es ein sehr positiver Effekt, wenn eine Praxis in den genannten Bereichen gut aufgestellt ist, da es den Einstieg erheblich erleichtern kann.

Kooperation als sinnvolle Alternativstrategie

Im ärztlichen Bereich hat die Kooperation die Einzelpraxisübernahme als häufigste Existenzgründungsform bereits abgelöst. Auch im zahnärztlichen Bereich ist sicherlich zukünftig damit zu rechnen, dass es immer häufiger Praxen mit mehreren Inhabern geben wird, die zusätzlich noch angestellte Zahnärzte beschäftigen.

Unabhängig vom Berufsabschnitt, in dem sich Zahnärzte gerade befinden, kann die Gründung einer Kooperation also eine sinnvolle Strategie sein. Neben den bekannten Vorteilen (Kostenersparnis, Vertretungsmöglichkeiten usw.) haben Kooperationen noch weitere Vorteile. Eine Kooperation wirkt sich positiv auf die Höhe des Praxiswertes aus. Zudem wird es perspektivisch vielerorts sicherlich einfacher sein, einen Nachfolger für einen Praxisanteil zu finden als für eine Einzelpraxis. Die Kooperation bietet dem Existenzgründer eine attraktive Einstiegsmöglichkeit – bei geringerem wirtschaftlichem Risiko.

Zudem hat man bei Kooperationen eine weitere Option: So kann nämlich bei Ausstieg der Praxisanteil auch an die verbleibenden Kooperationspartner übertragen werden.

Praxistipp

Die Praxisabgabe ist heutzutage kein Selbstläufer mehr. Abgestimmt auf den Einzelfall muss die jeweils optimale Abgabestrategie entwickelt werden. Mehr denn je bedarf es dazu einer intensiven Vorbereitung und guten Beratung. Nur wer frühzeitig handelt, hat genügend Zeit, um sich auf die Praxisübergabe vorzubereiten. Daher sollte man sich vor allem rechtzeitig über die eigene Praxisabgabe Gedanken machen.

Dipl.-Kaufmann Florian Hoffmann
Infos zum Autor

kontakt.

Dipl.-Kaufmann Florian Hoffmann
Sachverständiger für die Bewertung
von Arzt- und Zahnarztpraxen
Sachverständigenbüro +
Wirtschaftsberatung Gesundheitswesen
Stoißbergstraße 6
83451 Piding
Tel.: 08651 9522055
fh@praxisexperte.eu
www.praxisexperte.eu

ANZEIGE