

Schon heute an morgen denken

Eine erfolgreiche Praxisübergabe ist kein Selbstläufer und erfordert eine vorausschauende Vorbereitung. Von Dipl.-Kaufmann Florian Hoffmann, Piding.

■ Damit eine Praxisübergabe erfolgreich verläuft, ist eine frühzeitige Vorbereitung und umfassende Planung erforderlich. Dennoch warten zahlreiche Praxisübergaber bis sprechwerflich auf den letzten Drücker. Nur wer sich gezielt und strategisch auf die Praxisübergabe vorbereitet, 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 Zahnärzten den Einstieg in die Selbstständigkeit erleichtern.

Sich mit dem Gedanken zu beschäftigen, die Praxis nach einem erfüllten Berufsleben in die Hände eines Nachfolgers zu übergeben, ist sicherlich einer der emotionalsten und schwierigsten Momente im Leben eines Praxisinhabers. Dabei ist es durchaus verständlich, dass diese



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 (insgesamt 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 Übergabers 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 & Risiken erkennen

Im Alltag 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-Check“ muss daher die Übertragbarkeit des Mietvertrages ebenso geprüft werden wie die Frage nach den Investitionen, die vor der Übergabe noch notwendig sind. Hierbei gilt es in aller Ruhe herauszufinden, welche Investitionen sinnvoll sind.

Da jede Praxis ihre individuellen Besonderheiten hat, ist es wichtig, von Praxis zu Praxis zu entscheiden. Eine Strategie, die in einer Praxis durchaus sinnvoll ist, 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 auseinandergesetzt. 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 Selbstständigkeit zu erleichtern.

Eine Selbstständigkeit ist keineswegs ein Selbstläufer, dennoch gibt es „Stellschrauben“, 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 so weit 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, OM und Hygiene einen erheblichen Beitrag, sodass sich der



ANZEIGE

e.Academy



Je.tzt 7 Tage lang
kostenlos testen!

e.Learning beim DGI-Kongress

Expertenstunden in der DGI-Lounge
mit Projektmanager Dr. Klaus Daniel

Freitag 11.00–11.30 | 16.00–16.30
Samstag 11.00–11.30

Erfahren Sie in 30 Minuten, wie Sie von den neuen Lernmöglichkeiten profitieren können und holen Sie sich in der DGI-Lounge Ihren Testzugang für ein e.Tutorial



Das neue e.Learning-Portal der DGI
→ www.dgi-eacademy.de

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 erforderlich sein, sich frühzeitig eine geeignete Nachfolgerin aufzubauen. Praxisinhaber, die ihre Praxis übergeben wollen, sollten diese Tatsache keinesfalls ignorieren.

Optimale Nutzung von praxisexternen Ressourcen

Um weitere Präzisionsleistungen 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 Fremdleistung sollte auf die Zusammenarbeit mit zukunftsorientierten, Laboren Wert gelegt 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 Fehlent-



wicklungen 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 Übernehmerinnen und deren Berater werden zukünftig diese Punkte beim Praxisverkauf wesentlich kritischer beurteilen, als dies bis dato in der Vergangenheit der Fall war.

Die eigene Praxis auf die Bedürfnisse einer Übernehmerin auszurichten, ist sicherlich eine Strategie, die zukünftig noch mehr Erfolg haben wird. Aber auch für zukünftige 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 öfter Praxen mit mehreren Inhabern geben wird, die zusätzlich noch angestellte Kollegen beschäftigen.

Unabhängig vom Berufsschnitt, 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. Sie wirken sich positiv auf die Höhe des Praxiswertes aus. Zudem wird es perspektivisch vielerorts sicherlich einfacher sein, einen Nachfolger für einen Praxis-

anteil zu finden als für eine Einzelpraxis.

Die Kooperation bietet dem Existenzgründer eine attraktive Einstiegsmöglichkeit – bei geringem wirtschaftlichem Risiko. Zudem hat man dabei eine weitere Option: So kann nämlich bei Ausstieg der

Praxisanteil auch an die verbliebenen 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
Sachverständiger für die Bewertung von Arzt- und Zahnarztpraxen
Wirtschaftsprüfungsbüro +
Wirtschaftsprüfung Gesundheitswesen
Stollbergstraße 6
83451 Piding, Deutschland
Tel.: +49 8651 9622055
#flpraxioexperte
www.praxioexperte.eu

ANZEIGE

ERHALTEN SIE NOCH HEUTE IHRE SIMPLY SMARTER BOX



Besuchen Sie uns am
STAND 49
und bestellen Sie noch heute Ihr
kostenloses Muster!

PERSONALISIEREN SIE IHRE BOX

Die simply smarter BOX ist unser Willkommensangebot* für Sie und umfasst:

- 1 3 Implantate Ihrer Wahl 2 USB Stick mit Produktinformationen und Tutorials 3 simply smarter Broschüre

Wählen Sie Ihre 3 Implantate



Wählen Sie Ihren USB Stick



Name / Vorname _____ Telefon _____
Adresse _____ E-Mail _____
PLZ/Ort _____ Unterschrift _____

Siehe geben Sie das ausgefüllte Formular am Implant Direct Stand No. 49 ab.
Wir freuen uns auf Ihren Besuch!

*Nur für Neukunden

www.implantdirect.de 00800 4030 4030

KaVo Kerr
Group
Implant Direct ist ein Teil der KaVo Kerr Group