

Herausforderung Praxisübergabe

| Thies Harbeck



Es gibt verschiedene Gründe, eine eigene Praxis aufzubauen – diese gewinnbringend weiter zu veräußern ist vielleicht nicht der wichtigste. Dennoch müssen die meisten Zahnärzte früher oder später einen Käufer suchen. Sei es wegen eines Ortswechsels, veränderter Lebensumstände oder einfach, um sich einen sorgenfreien Ruhestand zu sichern.

Doch was noch vor wenigen Jahrzehnten als wirtschaftlicher Selbstläufer galt, erfordert in Zeiten steigenden Konkurrenzdrucks Engagement und betriebswirtschaftliches Denken, wenn die Praxis beim Verkauf nicht als „Ladenhüter“ enden soll.

Schleichender Wertverlust

Der Praxisbetreiber realisiert oftmals erst in der akuten Veräußerungsphase,

wenn die erhoffte Nachfrage ausbleibt, dass es seiner Zahnarztpraxis an Attraktivität mangelt. Denn der Wertverlust setzt meistens schleichend und unbemerkt ein. Kurz nach der Praxisgründung ist der selbstständige Zahnarzt aktiv und bringt sich auch später idealerweise als Chef ein, um die eigenen Ziele umzusetzen. Die Erfahrung zeigt aber, dass die Motivation gegen Ende der beruflichen Laufbahn nicht selten nachlässt. Gefördert wird diese Ent-

wicklung dadurch, dass der Zahnarzt im Laufe der Jahre zusätzlich betriebsblind gegenüber notwendigen Modernisierungsmaßnahmen oder verbesserungswürdigen Abläufen in der Praxis wird – der Anfang des ökonomischen Niedergangs. Will der Zahnarzt diesem Dilemma entgehen, muss er vor allem eines beachten: Er muss durchgängig nicht nur Zahnmediziner, sondern auch Unternehmer sein. Deshalb gehört es zu seinen Pflichten als Chef, den Überblick über alle Zahlen und Faktoren zu behalten, die relevant für die Wirtschaftlichkeit der Praxis und somit auch für ihren Wert sind. Dazu zählen nicht nur zeitgemäße Therapieformen und die Reaktion auf die Nachfrage nach bestimmten Leistungen, sondern auch Personalführung und die Prüfung ökonomischer Zielvorgaben, zum Beispiel durch Controlling.

Ehrlich bewerten

Potenzielle Käufer werden sich nicht unbedacht für eine Praxis entscheiden.

ANZEIGE

**Alle 360grad
Touren
der IDS 2015
im Überblick**

camlog

WELCOME

powered by:
ZWP online

Die Basis für eine Übergabe ist deshalb eine objektive Bewertung, wobei der Sachverstand eines neutralen Fachmanns durchaus von Vorteil sein kann. Wichtig ist hierbei eine ehrliche, realistische Einschätzung. Eine zu optimistische Interpretation der Daten und Zahlen dient weder dem Verkäufer, noch eventuellen Interessenten. Während der übergabewillige Zahnarzt zu einer überhöhten Preisvorstellung gelangt, werden mögliche Abnehmer hierdurch verprellt.

Spezialisten wie die OPTI Zahnarztberatung GmbH wenden für die Praxiswertermittlung die sogenannte „modifizierte Ertragswertmethode“ an. Hierbei handelt es sich um einen Ansatz, der die Werte der Vergangenheit berücksichtigt, aber auch eine Simulation der Chancen und Risiken in der Zukunft mit in die Bewertung einfließen lässt. Das Verfahren basiert auf der Annahme, dass der Kauf einer Praxis eine Investition ist, deren Wert aus einem nachhaltig erzielbaren Ertrag abgeleitet werden kann. Der aktuell erwirtschaftete Gewinn ist hierbei die Grundlage für den sogenannten ideellen Wert, der innerhalb einiger Jahre auf den Käufer übergeht. Rechnerisch wird dieser Übergang in Form einer Abzinsung des Gewinns durch den Kapitalisierungszinssatz dargestellt. Unterschiedliche Berater müs-

sen aufgrund dieser Methode jedoch keineswegs zu identischen Ergebnissen kommen. Vielmehr werden diese, je nach ihren Erfahrungswerten in der Branche, individuell Parameter abändern, um ein möglichst realistisches Ergebnis zu erzielen.

Das Praxisexposé als Akquiseinstrument

Ein Zahnarzt auf der Suche nach seiner Wunschpraxis kann seine Entscheidung nur mithilfe einer Reihe von Daten und Fakten treffen. Ebendiese findet er in einem seriös erstellten Praxisexposé. Dazu zählen beispielsweise Informationen zum Umsatz, zur Personalsituation oder zur Zusammensetzung des Patientenstamms. Auch hier sind nicht nur die Inhalte, sondern auch die Art der Präsentation wichtig. Ein kompetenter Berater trifft bereits eine Vorauswahl unter den Interessenten und trägt Sorge dafür, dass der abgebende Zahnarzt nicht sein Gesicht verliert. Zum Beispiel, indem er dem potenziellen Käufer zunächst nur ein Kurzexposé mit anonymisierten Praxiskennzahlen zur Verfügung stellt. Zeigt dieser daraufhin ernstes Interesse, unterschreibt er eine Geheimhaltungsvereinbarung und erhält dann die Kontaktdaten des Verkäufers und konkrete Informationen zum Objekt. Hierzu gehören der durchschnittliche

Bruttoumsatz, der durchschnittliche Gewinn und eine Beschreibung der Behandlungszimmer. Relevant sind aber auch die Lage der Praxis, der Abgabegrund und selbstverständlich der Preis. Außerdem lohnt es sich für den Verkäufer, in professionelle Fotos zur optischen Aufwertung des Exposés zu investieren. Ansprechende Innen- und Außenaufnahmen der Praxis liefern zusätzliche Kaufanreize.

Auch wenn die Zeiten für abgebende Zahnärzte schwieriger geworden sind – gute Vorbereitung, durchgehende Präsenz als Chef und die Unterstützung durch fachkundige Berater steigern die Chancen für eine gelungene Praxisübergabe.



Thies Harbeck
Infos zum Autor

kontakt.

OPTI Zahnarztberatung GmbH

Gartenstraße 8
24351 Damp
Tel.: 04352 956795
www.opti-zahnarztberatung.de

ANZEIGE

ZEMENT

Der ästhetische Alleskönner

Befestigt zuverlässig alle Materialien



- + Überlegene Haftkraft an allen Materialien
- + Hohe Abnutzungsresistenz
- + Hervorragende Ästhetik und Farbstabilität
- + Einfache Verarbeitung und Überschussentfernung
- + Besonders ökonomisch durch den Universal Primer
- + Auch für Reparaturen geeignet



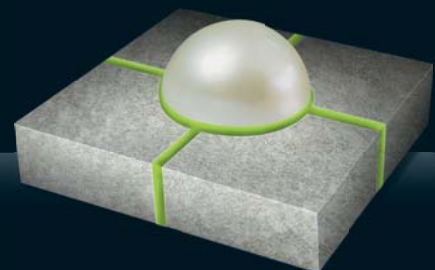
NEU

Unsere Produktgruppen - auf einen Blick:

Komposit Bonding Desensibilisierer Zement Unterfütterung

Hochästhetisch befestigt

ESTECEM



Tel 05221-34550
www.kaniedenta.de



Tel 02505-938513
Dental High Tech from Japan www.tokuyama-dental.de