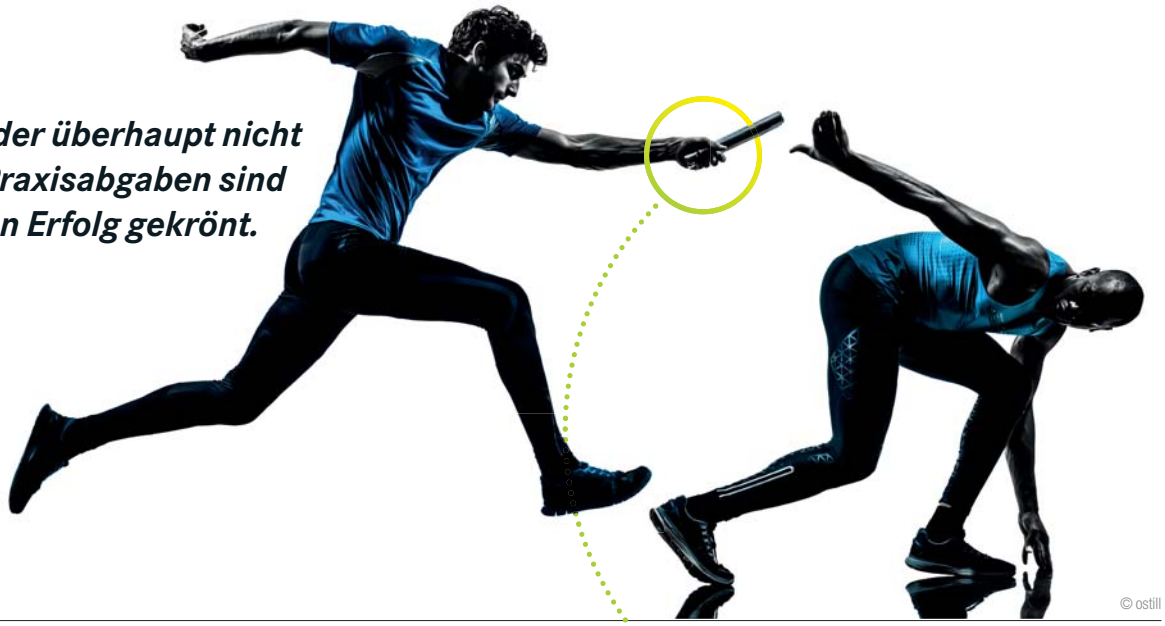

Zu spät oder überhaupt nicht geplante Praxisabgaben sind nie von Erfolg gekrönt.

Sie haben es selbst in der Hand, Ihre Zukunft zu sichern.

Stellen Sie die Weichen rechtzeitig auf Erfolg!

Praxisnachfolge: Der richtige Einstieg in den Ausstieg

| Carmen Bornfleth

Gemäß den Zahlen der BZÄK aus dem Jahr 2013 ist ein männlicher Zahnarzt in Deutschland im Schnitt 50,2 Jahre alt. Bei den Zahnärztinnen liegt das Mittel bei 45,1 Jahren. Alarmierend ist, dass 48 Prozent aller bundesdeutschen Zahnärzte und Zahnärztinnen bereits über 50 Jahre alt sind – und sogar 17 Prozent haben das 61. Lebensjahr erreicht. Sehr viele Praxen werden somit in den kommenden Jahren ihre Nachfolge regeln müssen. Das stellt jeden Einzelnen vor oft ungeahnte Herausforderungen.

Die Suche nach einem passenden Praxisnachfolger oder einer -nachfolgerin ist nicht einfach und leider auch nicht immer von Erfolg gekrönt. Deshalb ist es sehr wichtig, sich rechtzeitig mit der Thematik zu befassen. Wie bei der Praxisgründung viel Zeit in die Planung von Standort, Finanzierung und Personal gesteckt wird, muss auch der berufliche Ausstieg gut geplant werden. Das Projekt „Praxisabgabe" in die letzten Monate des beruflichen Schaffens zu legen, ist der fatalste Fehler in der zahnärztlichen Laufbahn. Doch die Erfahrung lehrt, dass zu viele Kollegen diese berufliche Phase sehr blauäugig angehen und urplötzlich mit der Realität konfrontiert werden: Die Praxis ist unverkäuflich oder muss unter Wert abgegeben werden. Frühzeitig agieren, um nicht am Ende reagieren zu müssen, lautet die Devise. Mindestens fünf Jahre – besser sieben – vor dem geplanten Ende der zahnärztlichen Karriere sollten die Weichen bereits gestellt werden. Denn zu langes Verdrängen führt erfahrungsgemäß zu geringeren Erfolgsaussichten. Egal ob Praxisabgabe oder -kooperation – wer die Praxis langsam auslaufen lässt läuft Gefahr, am Ende darauf sitzen zu bleiben.

„Für mich ist ein reibungsloses Praxismanagement das A und O, damit ich mich auf das Wesentliche konzentrieren kann: meine Patienten.“

Dr. med. dent. Birgitt Susann Eggers, Hamburg
DS-Anwenderin seit 1998

DANKE DAMPSOFT.
ERFOLG GESICHERT.

Pionier der Zahnarzt-Software.
Seit 1986.

DAMPSOFT
Die Zahnarzt-Software

© ostill

Eine wirtschaftlich stabile Praxis hat für einen Übernehmer selbstverständlich seinen Reiz. Sicherlich müssen Sie kein DVT-Gerät in der Praxis haben, jedoch ein funktionierendes QM-System, gut ausgebildetes Personal oder eine aussichtsreiche Patientenkartei kann das Zünglein an der Waage sein.

Ob Sie für dieses Ziel in den letzten Jahren noch investieren, hängt unter anderem vom Zeitplan ab.

Der Herausforderung stellen

Sicherlich gibt es kein allgemein gültiges Patentrezept. Keine Praxishistorie gleicht der anderen, folglich sind auch individuelle Szenarien für eine Praxisübergabe oder Kooperationsgründung möglich. Stellt sich vorab die Frage, ob offensiv mit dem Thema umgegangen und neben einem Berater auch das Praxisteam rechtzeitig in die Zukunftspläne involviert wird oder ob alles anonym und geheim angegangen wird. Das hängt vom persönlichen Charakter sowie der individuellen Lage ab. Man sollte sich aber darüber im Klaren sein, dass das Personal in der Regel das Alter des Chefs kennt. Und bevor das zuverlässige Personal sich aus Angst vor einem bevorstehenden Jobverlust einen jüngeren Arbeitgeber sucht, besser offen kommunizieren und gemeinsam eine Lösung für die Zukunft herbeiführen. Denn für einen potenziellen Nachfolger kann ein gut ausgebildetes und zuverlässiges Team ein überzeugendes Argument sein.

Aus Fehlern anderer lernen

Juristische, steuerliche und betriebswirtschaftliche Fallstricke gibt es viele. Da jeder Zahnarzt in der Regel nur einmal im Leben mit der Thematik „Praxiszukunft" konfrontiert wird, bietet es sich an, der Expertise von Rechtsanwälten, Steuerberatern und Praxisberatern zu vertrauen. Denn wer kann schon selbst objektiv einschätzen, was die eigene Praxis für einen Bewerber wert ist und attraktiv macht?

Es gibt bundesweit Steuerberater und Rechtsanwälte, die sich auf die Materie Medizinrecht und insbesondere die Praxisübergabe spezialisiert haben. Auch wenn Sie mit Ihrem eigenen Steuerberater seit Jahren zusammenarbeiten, kann es von Vorteil sein, in dieser Phase noch einen spezialisierten Steuerberater zu konsultieren. Denn die Komplexität ist enorm und teils schwer zu überblicken. So kann der Zeitpunkt einer Praxisübergabe weitreichende steuerliche Konsequenzen nach sich ziehen. Erfahrene Experten können Ihnen auch wertvolle Tipps zu aktuellen staatlichen Förderprogrammen liefern. Dadurch werden teilweise bis zu 50 Prozent der Beratungskosten eingespart.

Unabhängige Sachverständigenbüros, die sich auf die Bewertung und Beratung von Zahnärzten spezialisiert haben, ermitteln marktgerechte Praxis- und Unternehmenswerte. Neben dem reinen Substanz- bzw. Sachwert spielt der ideelle Wert Ihrer Praxis eine gewichtige Rolle. Denn ein potenzieller Übernehmer interessiert sich vor allem für die in die Zukunft gerichtete Bewertung. Aktuelle Buchwerte dienen dabei lediglich zur ersten Orientierung. Ein Gutachten eines objektiven Fachmanns fördert das Vertrauen des potenziellen Übernehmers. In der Regel hat dieser mehrere Praxen zur Auswahl und weder die Erfahrung noch die Zeit für eine tiefgründige Recherche. In einem fundierten Gutachten bekommt er übersichtlich die entscheidenden Fakten geliefert. Sicherlich ist es nicht eine einzelne Zahl, die für Sie und Ihren Nachfolger ausschlaggebend sein wird. Jedoch eine neutral erstellte Bewertung dient als wichtige Grundlage, um überhaupt kompetent in Verhandlungen treten zu können. Ein Gutachten erleichtert Ihrem Übernehmer wiederum die Kreditgespräche mit seiner Bank, wenn es von der Bank als Bestandteil seines Businessplans akzeptiert wird.

info.

Der Verein Zukunftspraxis 50 plus e.V. hat es sich zum Ziel gesetzt, Praxen in all diesen wichtigen Fragen zu unterstützen. Zusammen mit Kooperationspartnern finden bundesweit Seminare statt.

Unter dem Titel „Die Praxistester – die etwas andere Praxisbegehung" werden seit Kurzem zwei spezielle Beratungsmodule angeboten. Ein erfahrener „Praxistester", der selbst Zahnarzt ist, beleuchtet Ihre Praxis bei einem persönlichen Praxisrundgang aus der Sicht eines Außenstehenden. Nach einem kollegialen Austausch über die Behandlungsangebote, Alleinstellungsmerkmale etc. erhalten Sie einen übersichtlichen schriftlichen Bericht und konkrete Handlungsempfehlungen. Modul 2 untersucht im Rahmen einer Praxisanalyse die Wirtschaftlichkeit Ihrer Praxis. Sie erfahren, wo Ihre Praxis im Branchenvergleich hinsichtlich Erlös- und Kostenstruktur sowie Gewinn steht. Konkrete Maßnahmen zur Verbesserung Ihrer betriebswirtschaftlichen Situation werden schriftlich ausgehändigt. Über die Realisierung der Vorschläge entscheidet jeder selbst.

Weitere Informationen über dieses Angebot und den Verein finden Sie unter **www.zukunftspraxis-50plus.de**

Verträge prüfen

Auch das Thema Verträge ist ein Knackpunkt. Sie haben im Laufe Ihrer beruflichen Laufbahn nicht nur Verträge mit Ihrem Personal geschlossen. Es wurden Kauf-, Miet-, Leasing- und Serviceverträge sowie Versicherungen unterzeichnet. All diese Abschlüsse gilt es zu prüfen. Denn oft können diese nicht ohne Probleme übertragen werden – oder haben lange Kündigungszeiten. Prüfen Sie die Kündigungsfristen, denn wer sagt Ihnen, dass der Käufer in einen bestehenden Vertrag einsteigen will?

Auch Ihre zukünftigen Bezüge sollten Sie rechtzeitig ermitteln lassen. Viele Ausgaben fallen auch als Privatperson an. Wann ist Ihre Lebensversicherung zuteilungsreif? Welche private Rente ist zu erwarten? Die meisten Zahnärzte kalkulieren mit dem Gewinn aus dem Praxisverkauf als Altersvorsorge. Aber was ist, wenn die Praxis nicht verkauft wird?

Weitere wichtige Themen beziehen sich auf die Lage Ihrer Praxis: Ist die Praxis in Ihrem Privathaus? Wollen Sie als Pensionär dort wohnen bleiben? Oder suchen Sie einen Käufer für Praxis und Gebäude? Viele Fragen, die Ihre Zukunft entscheidend beeinflussen und rechtzeitig geklärt sein müssen.

In den letzten Jahren noch investieren?

Eine wirtschaftlich stabile Praxis hat für einen Übernehmer selbstverständlich seinen Reiz. Deshalb sollte die Praxis zum Zeitpunkt der Nachfolgersuche in einem Zustand sein, der zumindest annähernd dem heutigen Standard entspricht. Sicherlich müssen Sie kein DVT-Gerät in der Praxis haben, jedoch ein funktionierendes QM-System, gut ausgebildetes Personal oder eine aussichtsreiche Patientenkartei kann das Zünglein an der Waage sein.

Ob Sie für dieses Ziel in den letzten Jahren noch investieren, hängt unter anderem vom Zeitplan ab. Geschmäcker sind verschieden, deshalb muss überlegt werden, ob substanzielle Umbauten Sinn machen oder ob es ausreicht, mit wenig Mitteln das Wartezimmer und die Rezeption zu modernisieren. Auch administrative und organisatorische Abläufe gilt es zu prüfen. Zeitgemäßes Management ohne eingefahrene Strukturen vermittelt ein positives Bild und entlastet den Übernehmer von Beginn an von administrativen Hürden. Sicherlich finden Sie bei genauerem Hinschauen Optimierungspozenzial – und der finanzielle Rahmen ist überschaubar. Doch egal wie Sie sich entscheiden, jeder investierte Euro muss den Praxiswert steigern!

In den letzten Jahren wurde das Thema „altersgerechte Praxis" immer bedeutungsvoller. Eine Praxis im dritten Stock ohne Aufzug wird es schwer haben, einen Nachfolger zu finden. Ebenso ist eine Praxis mit nur einem Behandlungszimmer heute keine Option. Auch die Lage spielt eine entscheidende Rolle. Junge Zahnärzte und Zahnärztinnen zieht es eher in Ballungsräume als in ländliche Gegenden. Das Angebot an Praxen mit einem attraktiven Patientenstamm ist so groß, dass es sich die nächste Generation aussuchen kann.

Verlieren Sie keine Zeit

Es gibt keine Garantie dafür, dass jede Praxis einen Nachfolger findet. Doch Jeder wünscht sich einen Übernehmer, der das eigene Lebenswerk erfolgreich in die Zukunft führt.

Die Zahl an Negativbeispiele von nicht veräußerbaren Praxen steigt. Zu spät oder überhaupt nicht geplante Praxisabgaben sind nie von Erfolg gekrönt. Sie haben es selbst in der Hand, Ihre Zukunft zu sichern. Stellen Sie die Weichen rechtzeitig auf Erfolg!

kontakt.

Zukunftspraxis 50 plus e.V.
Martin-Crusius-Str. 8
72076 Tübingen
Tel.: 07071 5654249
info@zukunftspraxis-50plus.de
www.zukunftspraxis-50plus.de

ANZEIGE

ivoris® dent
die kraftvolle Zahnarztsoftware

Effizienz
mit
Leichtigkeit

Aktion
25% Paketvorteil
jetzt sichern!

13.-14. November
Frankfurt, DGDOA

19.-21. November
Mannheim O 03

DentalSoftwarePower

Mit Einsteiger-Paketen
kraftvoll durchstarten:

- Digitale Dokumentation, Planung, Abrechnung und Labor
- Termin- und Patienten-Management
- Digitales Röntgen
- Barcode-Technologie, Versionisierung
- Moderne, intuitive Oberfläche
- Installation und Training vor Ort

Mehr Leistung jederzeit abrufbar:

- ivoris®touch - mobile Dokumentation und Erfassung der Leistungen
- Wartezimmer mit Praxismarketing und Patientenaufruf
- ivoris®analyze - 2D- und 3D-Archivierung, virtuelle Modelle

Telefon: 03745 7824-33 | info@ivoris.de