

Praxismarketing: Praxisabgabe sinnvoll gestalten

| Prof. Dr. Thomas Sander

Die Planung der Unternehmensnachfolge sollte mit der Gründung des Unternehmens beginnen – spätestens aber im Alter von Mitte Fünfzig. In diesem Beitrag wird angeregt, sich nicht dem Schicksal zu überlassen, sondern die letzten zehn Berufsjahre und die Praxisabgabe bewusst und aktiv zu gestalten.



Etwa 36 Prozent aller zahnärztlich tätigen Mitglieder der Kammern sind 55 Jahre alt oder werden es in diesem Jahr (www.bzaek.de/wir-ueber-uns/daten-und-zahlen/mitgliederstatistik/altersverteilung.html). Wenn man diese Zahl auf die 45.000 deutschen Zahnarztpraxen überträgt, bedeutet dies für circa 16.000 Praxen die Aufgabe, Abgabe oder Anteilsveräußerung in den

... Und darum geht es: Sich nicht blind dem Schicksal überlassen, sondern die letzten zehn Berufsjahre strategisch sinnvoll gestalten.

kommenden Jahren. In einer Stadt mit 100.000 Einwohnern bereiten sich demnach jetzt 20 Praxen auf diese Veränderung vor – mehr oder weniger bewusst. Ein Großteil davon kann nicht verkauft werden. Diese Praxen werden ohne Nachfolge schließen.

Standardfall 1: Auslaufen lassen

In der Praxislandschaft begegnet man überwiegend dem Fall, dass im Hinblick auf die nächsten (und letzten) zehn Jahre nicht mehr investiert wird. Dies betrifft die Einrichtung und die Technik, aber auch das Personal und das Marketing. Am schwersten wiegt dabei, dass die Praxisinhaber emotional bereits so sehr auf die Zeit nach der Abgabe fokussiert sind, dass keine Weiterentwicklung mehr stattfindet. In der Folge nehmen sowohl die Neupatientenrate als auch die Umsätze kontinuierlich ab. Der Praxisinhaber altert mit seinen Patienten. Die Praxis wird vermutlich keinen Verkaufserlös erzielen.

Standardfall 2: Nachfolger suchen

Einige Praxen suchen in dieser Phase einen jungen Zahnarzt bzw. eine Zahnärztin, die in der Praxis beispielsweise

als Angestellte oder als sogenannte Juniorpartner arbeiten und schließlich die Praxis übernehmen. Der Kaufpreis für die Praxis wird dann in der Regel lange vor dem Abgabetermin vereinbart. Der Vorteil für den Abgeber besteht darin, einen Verkaufserlös zu erzielen, weil der Übernehmer den entsprechenden Gegenwert erhält: die Praxis und den Patientenstamm mit Patienten, die ihn bereits kennen.

Problematisch in dieser Konstellation ist, dass vor der Abgabe noch einmal investiert werden muss, um die Neupatientenrate zu steigern und das Umsatzpotenzial so zu erweitern, dass mehr als ein Zahnarzt davon leben kann.

Welcher ist nun der richtige Weg?

Ein richtig oder falsch gibt es bei der Planung der Praxisabgabe nicht – ungünstig ist es lediglich, gar nicht zu planen. Jeder Praxisinhaber wird, abhängig von seiner individuellen Situation, einen anderen Weg gehen. Ein Kriterium ist das der Wirtschaftlichkeit. Nach den Erfahrungen des Verfassers ist es sinnvoll, zunächst die wirtschaftlichen Auswirkungen verschiedener Alternativen zu berechnen und dann unter Hinzunahme aller weiteren individuellen Ein-

NSK

Perio-Mate BioFilm Eraser



+

2. Handstück

999€*

Perio-Mate
subgingivales Pulverstrahlinstrument
REF: Y1002654 für NSK Turbinenkupplung
REF: Y1002655 für KaVo® MULTiflex® LUX Kupplung
REF: Y1002656 für Sirona® Schnellkupplung
REF: Y1002657 für W&H® RotoQuick® Kupplung
REF: Y1002658 für Bien Air® Unifix® Kupplung

+

PERIO-MATE POWDER

332€*

Perio-Mate Handstück
REF: T1043010



69€*

4 Perio-Mate Powder Flaschen
REF: Y900938

SPARPAKET

Perio-Mate
+ 2. Handstück
+ Perio-Mate Powder
(4x100g-Flaschen)

999€*

Sparen Sie
401€



Auf Basis jahrzehntelanger Erfahrungen in der Strömungslehre, die in der Turbinenentwicklung gewonnen wurden, konnte NSK eine sichere und höchst effiziente Spraydruckmethode entwickeln, welche die schnelle und präzise Entfernung von Biofilm im subgingivalen Bereich ermöglicht. Die Kombination aus der schlanken Perio-Mate Düse mit einer dünnen, flexiblen Plastikspitze macht die subgingivale Behandlung nicht nur sicherer, sondern bietet dazu auch eine außerordentliche Sicht und überragendes Handling. Denn die Form der Düsenspitze ist äußerst anwenderfreundlich und ermöglicht einfachen Zugang in die Zahnfleischtaschen sowie komfortable Behandlungen. Perio-Mate ist erhältlich zum Anschluss an alle gängigen Turbinenkupplungen.



Das flexible Design der Plastikspitze bietet guten Zugang und ist höchst schonend für das Weichgewebe.



Die schlanke Düse erleichtert die Anwendung in den Engstellen der Mundhöhle.



Perio-Mate Powder

Pulver für die subgingivale Anwendung in Verbindung mit Pulverstrahlgeräten.

*Alle Preise zzgl. ges. MwSt. Alle Preise gültig bis 30. Juni 2014. Änderungen vorbehalten.

NSK Europe GmbH

TEL.: +49 (0)6196 77606-0 FAX: +49 (0)6196 77606-29
E-MAIL: info@nsk-europe.de WEB: www.nsk-europe.de



flussfaktoren die Vor- und Nachteile der Varianten klar aufzuzeigen. Auf der Basis einer solchen Entscheidungsmatrix kann der Praxisinhaber dann bewusst die für ihn sinnvolle Entscheidung treffen.

Welche Einflussfaktoren gibt es?

Es ist in der Regel zielführend, zunächst eine Umsatzprognose für den voraussichtlich verbleibenden Praxisbetrieb gemäß Standardfall 1 zu erstellen. Dafür gibt es Erfahrungswerte, die aber der individuellen Situation angepasst werden müssen. Je nach Ergebnis wird dann ein Wert ermittelt, der zum Stichtag der Abgabe als Rest-Ertragswert bezeichnet werden kann. Mit der Annahme, dass kein Käufer gefunden wird, kommt kein Verkaufserlös hinzu.

Bei der Berechnung des Standardfalls 2 ergibt sich ein höherer Rest-Ertragswert zuzüglich eines voraussichtlichen Verkaufserlöses, aber abzüglich der Investitionen auf diesem Weg. Diese Ergebnisse, die im tatsächlichen Anwendungsfall natürlich komplexer sind, werden einander gegenübergestellt und verglichen. Hinzu kommen dann weitere beeinflussende Parameter wie Gesundheitszustand, familiäre Randbedingungen, Interesse am Hobby, erspartes Vermögen, sonstige Einnahmen, Entwicklung der Wettbewerbssituation, Potenzial an Nachfolgern und vieles mehr.

Wie kann das alles ermittelt werden?

Aus der Sicht und nach den Erfahrungen des Verfassers sollten diese Über-

legungen und Berechnungen in einem „Positionierungsworkshop 55plus“ an einem Tag konzentriert und unter erfahrener Begleitung und Moderation angestellt werden. Die Investition in einen solchen Tag stellt einen Bruchteil des Rest-Ertragswertes dar. Im Ergebnis erwirbt der Praxisinhaber neue Kenntnisse, die ihm in Verbindung mit einer Entscheidungsmatrix mögliche Wege aufzeigen, die er beschreiten kann. Die Folge ist eine bewusste und auf Kenntnissen basierte Entscheidung für den jeweils optimalen Weg.

Und darum geht es: Sich nicht blind dem Schicksal überlassen, sondern die letzten zehn Berufsjahre strategisch sinnvoll gestalten.

Schlussbemerkung

In diesem Beitrag hat sich der Verfasser auf die typischen Situationen in vereinfachender Weise von Einzelpraxen, die 82 Prozent aller Praxen ausmachen, konzentriert. Bei der Einbeziehung von Gemeinschaftspraxen sowie auch größerer Einheiten stellen sich die Situationen komplexer dar. Aber auch dort sind entsprechende Strategieplanungen für die Praxis und für ausscheidende sowie fortführende Inhaber zu empfehlen.

ANZEIGE

B Futura und B Classic

die Zuverlässigkeit setzt sich in Szene

mocom®



Mocom beschäftigt sich seit über 25 Jahren nur mit Sterilisation. Deshalb sind die Produkte absolut sicher, zuverlässig und modern. Derselben Meinung sind wir auch, daher präsentieren wir Ihnen die neue, innovative und zukunftsorientierte Sterilisatoren-Reihe der Firma Mocom. Die altbewährte Serie des Millennium-Sterilisators wurde nun weiterentwickelt und lässt sich perfekt in Ihren Praxisablauf integrieren. Die neuen Geräte zeichnen sich durch Bedienungsfreundlichkeit, effiziente Verbräuche und schnelle Zyklen aus. Wählen Sie zwischen 2 Kammergrößen und Touchscreen sowie etwaiges Zubehör wie Drucker, Etikettendrucker und Wi-Fi aus. Ihr Zubehör können Sie dank Plug & Play - Sys-

tem jederzeit hinzufügen, ohne dass in Software oder zusätzliche Adapter investiert werden muss. Die Sterilisationskammern sind vollständig aus elektropoliertem Edelstahl hergestellt. Dadurch sichern Sie sich eine hohe Qualität und eine längere Lebensdauer. Sicherheitsmechanismen sind ebenfalls bedacht worden. So erlaubt Ihnen Ihr neuer Sterilisator bei einem Stromausfall die Notentnahme der Ladung, um einen weiteren Praxisablauf zu sichern. In unserem neuen Flyer „da ist mehr drin“ finden Sie weitere Informationen zu der neuen Sterilisatoren-Reihe. Gerne helfen wir Ihnen auch telefonisch weiter oder Sie informieren sich auf unserer Homepage.

ROOS-Dental e.K.
Friedensstraße 12-28
Mönchengladbach
Tel.: 02166 / 99898-0
Fax: 02166 / 611549
www.roos-dental.de
E-mail: info@roos-dental.de



QR-Code: Formular zur kostenlosen Reparaturabholung. QRCode einfach mit dem Smartphone scannen.



Prof. Dr. Thomas Sander
Infos zum Autor



Sander Concept GmbH
Infos zum Unternehmen

kontakt.

Prof. Dr.-Ing. Thomas Sander

Öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger für die Bewertung von Arzt- und Zahnarztpraxen
Lehrgebiet Praxisökonomie
Medizinische Hochschule Hannover
Carl-Neuberg-Straße 1
30625 Hannover
Tel.: 0171 3271140
sander.thomas@mh-hannover.de
www.prof-sander.de

Ihre Optimal-Linie im Endo-Kanal



NEU!

pro•glider™

Maschinelle NiTi-Gleitpfad-Feile



**+
WE
KNOW
ENDO.**

Gleitpfad-Management mit nur einer Feile

Die optimale Vorbereitung des Wurzelkanals für eine sichere Endo – auch für stark gekrümmte Kanäle.

Weitere Informationen: www.dentsply.de
oder DENTSPLY Service-Line 08000-735000 (gebührenfrei).

DENTSPLY
MAILLEFER