

Kompetenzzentrum Dentaldepot

Praxisabgabe – Praxisübernahme

Noch immer stellt die Praxisübernahme laut aktueller Zahlen der BZÄK die häufigste Form der zahnärztlichen Existenzgründung dar. Doch längst wird nicht mehr jede zur Übernahme angebotene Praxis auch tatsächlich übernommen. Die Gründe hierfür und Tipps zur erfolgreichen Praxisabgabe und Praxisübernahme erfahren Sie nachfolgend.

Peter Bohley/Mainz

■ **Ja, früher, da war alles anders.** Bedingt durch die Zulassungsbeschränkungen waren Zahnarztpraxen gerade in urbanen (und somit meist gesperrten) Gebieten, ungeachtet des materiellen und immateriellen Wertes, problemlos zu veräußern. Dies änderte sich mit Inkrafttreten des Vertragsarztsicherstellungsgesetzes am 1. Januar 2007.



Fortan war nicht mehr die kassenzahnärztliche Zulassung, sondern vielmehr die betriebswirtschaftlichen Faktoren zur Bestimmung des Praxiswertes für den potenziellen Übernehmer von Interesse. Auch der Wunsch junger Zahnärzte nach mehr Spezialisierung sowie die Tendenz zu Mehrbehandlerpraxen mit geregelten Arbeitszeiten, beruflichen Entfaltungs- und Fortbildungsmöglichkeiten und dem verteilten unternehmerischen Risiko sind Gründe für die nachlassende Nachfrage an der Übernahme von Einzelpraxen v.a. in ländlichen Gebieten. Eine Entwicklung, welche jedoch bei

genauer Betrachtung für den künftigen Ruheständler ebenso wie für den Existenzgründer Chancen bietet.

Veränderungen als Chance begreifen

Der Verkaufspreis einer Praxis wird heute durch eine umfangreiche und detaillierte Praxisbewertung ermittelt. Dem Existenzgründer bietet dies die Möglichkeit, das primäre Investitionsvolumen und Folgeinvestitionen gezielter zu planen und somit die Wettbewerbsfähigkeit der Praxis zu erhöhen. Dem Praxisabgeber bietet sich die Chance, die werterhöhenden Faktoren im Rahmen der Praxisbewertung bereits frühzeitig positiv zu beeinflussen. Bei einigen Parametern ist dies nämlich

möglich und hat nichts mit Manipulation und Schönrechnen zu tun, da die Maßnahmen die Ertragsprognose der Praxis nachhaltiger erhöhen. Die Bewertung kann entweder durch die mit der Thematik vertrauten Spezialisten Ihres Dentaldepots erfolgen oder durch einen staatlich bestellten und vereidigten Gutachter. Letzterer empfiehlt sich immer dann, wenn es sich um juristisch relevante Bewertungen handelt.

Sowohl dem Abgeber als auch dem Übernehmer sollten die wertbeeinflussenden Faktoren und ihre Auswirkungen auf den Praxiswert demzufolge unbedingt bekannt sein.

Je nach Möglichkeit der Einflussnahme lassen sich diese (ohne Anspruch auf Vollständigkeit) in drei Gruppen unterteilen:

nicht veränderbare Faktoren	evtl. veränderbare Faktoren	veränderbare Faktoren
<ul style="list-style-type: none"> – verkehrsgünstige Lage – Ortszentrum, Schulen, Apotheken usw. in der Nähe der Praxis – Praxis im Ärztehaus – zahlreiche (kostenlose) Parkplätze vorhanden – Verhältniszahlen vor Ort 	<ul style="list-style-type: none"> – Erweiterungsfläche vorhanden oder kann eine angemietet werden? – Barrierefreiheit – Altersstruktur der Patienten – Sind aktuelle gesetzliche Anforderungen erfüllt oder erfolgt die Berufung auf Bestandsschutz (z.B. WC)? 	<ul style="list-style-type: none"> – Leistungsspektrum – betriebswirtschaftliche Konzepte vorhanden – Kostenstruktur der Praxis – Alter des Inventars – Digitalisierungsgrad – Praxisnetzwerk vorhanden – Homepage vorhanden – QM (evtl. zertifiziert)

Inwieweit die zuvorgenannten Determinanten den Praxiswert beeinflussen, hängt in erster Linie von den persönlichen Präferenzen des potenziellen Übernehmers ab. Ist bspw. eine Mehrbehandlerpraxis geplant, am Wunschstandort jedoch eine Einzelpraxis mit zwei Behandlungsräumen angeboten, kommt der Erweiterungsfläche naturgemäß eine größere Bedeutung zu.

Rechtzeitige strategische Planung

Hier gilt es, rechtzeitig zu priorisieren und Erfolg versprechende, individuelle Konzepte zu erarbeiten, um den für die Altersvorsorge relevanten Verkaufserlös positiv zu beeinflussen. Bereits etwa fünf Jahre vor der geplanten Abgabe sollte eine strategische Planungskonzepte konzipiert werden. Diese muss ausreichend flexibel sein, um auf Veränderungen technischer, gesetzlicher, fachlicher oder standespolitischer Art zu reagieren und steuerliche Fallstricke und Besonderheiten im Rahmen der Praxisübergabe berücksichtigen.

Um Missverständnissen vorzubeugen sei jedoch gesagt, dass auch zu jedem späteren Zeitpunkt eine erfolgreiche Praxisübergabe möglich ist und zuvor lediglich der Idealfall beschrieben wurde. Regelmäßig erfolgt die Auseinandersetzung mit der Übergabe der eigenen Praxis leider wesentlich später und führt unweigerlich zu Abstrichen am Verkaufswert der Praxis. Aber zu groß ist die Angst, dass sich Patienten mit Bekanntwerden des bevorstehenden Ruhestandes umorientieren könnten. Zumindest teilweise ist diese Befürchtung auch berechtigt, sollte Sie jedoch keinesfalls daran hindern, Seminare zum Thema zu besuchen und/oder Berater Ihres Vertrauens frühzeitig zu involvieren.

Die rechtzeitige Planung des verdienten Ruhestandes ist nicht nur legitim, sondern zeugt darüber hinaus von unternehmerischer Weitsicht, aber natürlich muss die richtige Balance zwischen Diskretion und Absichtserklärung gefunden werden. Auch die künftigen Existenzgründer wollen zu Recht ein zu frühes Bekanntwerden ihrer Pläne vermeiden. Zum einen befinden sie sich i.d.R. in einem ungekündigten Beschäftigungsverhältnis, zum anderen möchte



man auch keinen potenziellen Konkurrenten auf eine chancenreiche Niederlassungsmöglichkeit aufmerksam machen. Verschwiegenheit ist eine tägliche Selbstverständlichkeit für die Fachberater Ihres Dentaldepots und eine entsprechende schriftliche Verschwiegenheitserklärung im Rahmen der Beratung zur Abgabe und Übernahme obligat.

Da Eigenkapital bei der Praxisgründung in der Regel nicht oder nur in geringem Umfang zur Verfügung steht, wird das Gründungsvorhaben fast immer vollständig fremdfinanziert. Zur Festlegung des Finanzierungsbedarfes ist es notwendig, zunächst das gesamte Investitionsvolumen zu ermitteln. Ist das Volumen definiert, stellt sich die Frage nach der richtigen Finanzierung und einem tragfähigen, zukunftsorientierten, betriebswirtschaftlichen Praxiskonzept. Die Wahl des richtigen Finanzberaters ist nicht nur wichtig für die erste Finanzierung, sondern hat weitreichende Auswirkungen für den Praxiserfolg.

Bereits deutlich vor der geplanten Übernahme sollten Sie einen Steuerberater hinzuziehen, da sogenannte vorweggenommene Praxisausgaben steuermindernd berücksichtigt werden können. Auch der Praxisabgeber sollte steuerrechtliche Aspekte wie bspw. Freibeträge und steuerliche Vergünstigung mit seinem Steuerberater besprechen, um monetäre Nachteile zu vermeiden.

Eine besondere Bedeutung kommt auch der Gestaltung und den Inhalten des Übernahmevertrages zu. Wie bei allen Verträgen muss unbedingt ein Rechtsanwalt involviert werden. Für den potenziellen Übernehmer ist darüber hinaus die Prüfung bestehender Verträge wie z.B. Mietvertrag, Personalverträge, Wartungsverträge, Softwarelizenzen usw. von besonderer Relevanz,

da er mit der Praxisübernahme auch in alle Vertragsverpflichtungen der Praxis eintritt und diese nur unter Einhaltung gesetzlicher oder vertraglicher Fristen kündigen kann. Der Abgeber verfügt i.d.R. über langjährige Kontakte zu einem Steuerberater, Rechtsanwalt, Finanzberater und auch zu einem Dentaldepot. Als Neugründer empfiehlt es sich beim Fehlen eigener Kontakte, auf die Kooperationspartner des jeweiligen Fachhändlers zurückzugreifen.

Fazit

Ob die letzten Schritte in Ihren wohlverdienten Ruhestand oder die ersten in eine erfolgreiche Zukunft – die Spezialisten des dentalen Fachhandels begleiten Ihren Weg und beraten Sie umfassend, kompetent und zuverlässig. Ständig stehen die Berater in engem Kontakt zu suchenden Interessenten und abgabewilligen Praxisinhabern. So lassen sich die Praxen meist ohne Anzeigenschaltung und Besichtigungstourismus vermitteln. Ihr Dentaldepot bietet mehr als Materiallieferung und technischen Support und hat sich in vielen Bereichen längst zu einem dentalen Kompetenzzentrum entwickelt. Nutzen Sie dieses Know-how. Wir freuen uns auf Ihre Fragen. <<



KONTAKT

Altschul Dental GmbH

Rheinallee 191
55120 Mainz
Tel.: 06131 6202-0
Fax: 06131 6202-41
E-Mail: info@altschul.de
www.altschul.de