

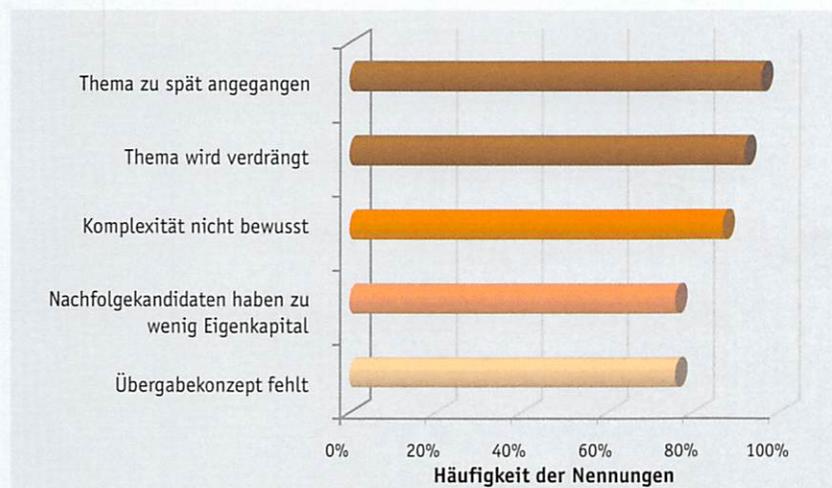
# Kooperation / Praxisabgabe



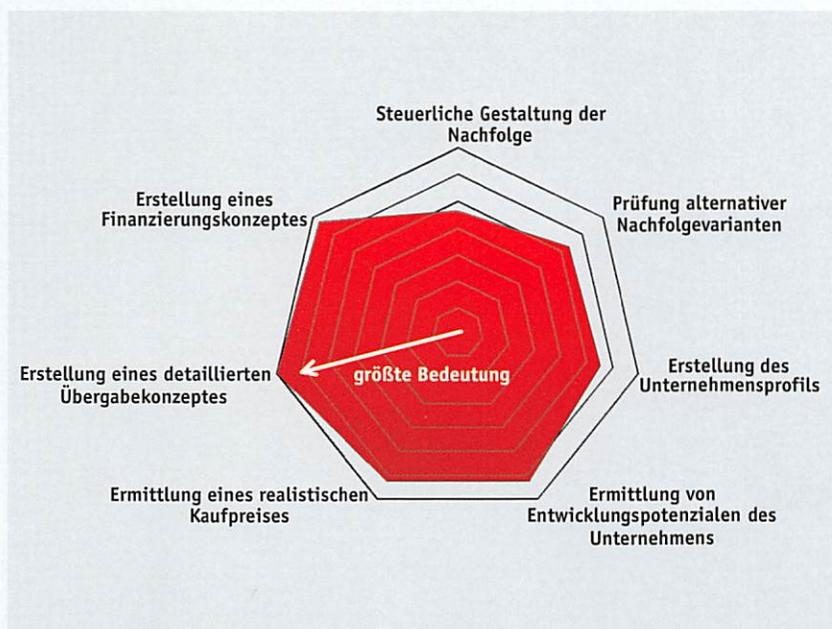
Informationsblatt für den Praxisinhaber

## Neueste Erhebungen zeigen deutlich die Probleme einer Praxisabgabe.

Praxisnachfolgen können insbesondere daran scheitern, dass sich Praxisinhaber zu spät mit dem Thema beschäftigen.



## Die wichtigsten Aufgaben im Überblick:



## Die 8 häufigsten Fehler

### 1. Verdrängungsproblem

Beim Übergabenden entstehen Zukunftsängste und Identifikationsprobleme für ein Leben ohne Praxis. Die Thematik Praxisnachfolge wird verdrängt und verschoben.

### 2. Zeitproblem

Der Übergabeprozess wird nicht rechtzeitig geplant, der damit verbundene Zeitaufwand wird unterschätzt.

### 3. Falsche Nachfolgeregelung

Die Nachfolge richtet sich nur nach der Person des potenziellen Nachfolgers und nicht nach der Gesamtkonzeption.

### 4. Mangelhafte/ fehlerhafte interne Kommunikation

Die Praxisnachfolge wird gegenüber den Mitarbeitern nicht rechtzeitig und ausführlich kommuniziert, es entstehen Zukunftsängste und Reibungsverluste.

### 5. Mangelhafte Innovation

Der Übergabende hat keinen Ansporn mehr zu Innovationen, Investitionen und unternehmerischer Dynamik. Die Folge: Die Position der Praxis verschlechtert sich.

### 6. Mangelnde Konkretisierung

Der Nachfolgeprozess wird oft angedacht, jedoch nicht konkret geplant und initiiert.

### 7. Wertverlust der Praxis

Mängel in der Praxisnachfolgeplanung führen oft zu unterlassenen Fortentwicklungsmaßnahmen und somit zu einem konkreten Wertverlust der Praxis.

### 8. Einseitige Problembetrachtung und Beratung

Viele Praxisnachfolgeprozesse scheitern nach relativ kurzer Zeit, weil sich die in Anspruch genommene externe Beratung lediglich auf steuerliche bzw. rechtliche Aspekte beschränkt und **konzeptionelle, strategische und betriebswirtschaftliche Faktoren** zu stark vernachlässigt werden.

## Die Fakten ergeben ein klares Bild - Beispiel Niedersachsen

**38 Prozent** der niedergelassenen Zahnärzte in Niedersachsen haben ein Lebensalter von **über 50 Jahren** erreicht.

Die Aufgabe bzw. Abgabe ihrer Praxis steht damit in absehbarer Zeit an.

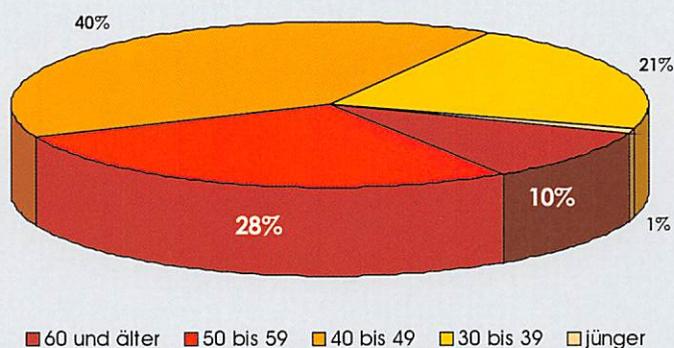
Es ist bereits jetzt erkennbar, dass ein **Überangebot an zahnärztlichen Praxen** entstehen wird. Diese Situation wird sich tendenziell in den kommenden Jahren verschärfen.

Im letzten Jahr waren von den 5.450 niedergelassenen Zahnärzten in Niedersachsen 560 älter als 60 Jahre, 1.500 zwischen 50 und 60 Jahren, 2.160 zwischen 40 und 50 Jahren und der restliche Teil jünger.

Insgesamt fast **2.100 Zahnärzte**, somit mehr als ein Drittel der derzeit niedergelassenen Kollegen, werden in den kommenden Jahren ihre Praxis **aus Altersgründen** allein in Niedersachsen **abgeben**.

Dem steht eine geringere Anzahl an zur Niederlassung bereiten Assistenten gegenüber, welche überwiegend den Einstieg in eine Kooperationsform mit oder ohne Kapitalbeteiligung bzw. die Übernahme einer Praxis beabsichtigen. Dabei bietet nicht mehr jede Praxis die Basis für die Vollexistenz eines Zahnarztes. Einige Praxisstandorte werden in Teilzeit und flexibel von miteinander kooperierenden Zahnärzten geführt werden.

Altersverteilung der 5.450 niedergelassenen Zahnärzte in Niedersachsen 2007  
[Prozentanteil in der Gruppe]



Quelle: Statistisches Landesamt, eigene Erhebung © ISP GmbH

## Planen Sie Ihre Praxisabgabe rechtzeitig!

**Die Ertragskraft** Ihrer Praxis **bestimmt** deren **Wert**. Ausgangspunkt sind regelmäßig die betriebswirtschaftlichen Daten der letzten zwei bis drei Jahre. **Je früher man** mit der Planung der Abgabe seiner eigenen Praxis **beginnt** und sich mit der Suche nach einem potenziellen Partner oder Nachfolger beschäftigt, **desto besser kann der Verkaufspreis** sein.

Denn wer unter Zeitdruck und unvorbereitet handelt, hat schlechte Verkaufsargumente. Wer zu spät plant, verliert Möglichkeiten der eigenen Kontrolle der Abgabe.

Die wirtschaftliche Situation und die flächendeckende Versorgung im deutschen Gesundheitswesen lassen nur noch wenige Neugründungen von Praxen zu. Die Praxisübernahme wird neben dem Einstieg in eine Kooperation zunehmend die einzige wirtschaftlich sinnvolle Möglichkeit sein, als selbständiger Vertragszahnarzt seine Tätigkeit aufzunehmen.

Alternativen für einen jungen Zahnarzt  
in der Vergangenheit:

Neugründung oder Übernahme

Der junge Zahnarzt in der Gegenwart  
hat eine Vielzahl an Möglichkeiten:

Übernahme / Neugründung /  
Kooperation mit und ohne Kapital /  
Anstellung in MVZ oder Praxis

# Verschenken Sie nicht Ihr wertvolles Kapital!

Der Wert Ihrer Praxis wurde im Laufe vieler Jahrzehnte von Ihnen geschaffen.



Die **Veräußerung** am Ende Ihrer beruflichen Laufbahn, gleichzeitig der Beginn Ihres Ruhestandes, bildet in der Regel eine fest geplante Einnahmegröße in Ihrer Lebensplanung. Der erzielte Verkaufspreis soll Sie schuldenfrei machen bzw. kann dem gesparten **Kapital für den Ruhestand** zugeführt werden.

Wir stellen immer wieder fest, dass diesem vorhersehbaren und damit gut planbaren Lebensabschnitt häufig zu wenig Aufmerksamkeit gewidmet wird.

Die **kontrollierte Abgabe der Praxis sollte bis zu 5 Jahre im voraus geplant** und mit den notwendigen Maßnahmen angegangen werden.

Die **rechtzeitige Planung der Abgabe**, womöglich verbunden mit der Aufnahme eines zur Übernahme geeigneten Partners, bietet Ihnen die Sicherheit, dass sich Ihr wertvolles Kapital in Form **Ihrer Praxis** in einem angemessenen Verkaufspreis niederschlägt. Zeitdruck kann vermieden werden, die beste Abgabeform kann aus einer Vielzahl von Optionen und Bewerbern ausgewählt werden. **Sie behalten die Zügel in der Hand!**

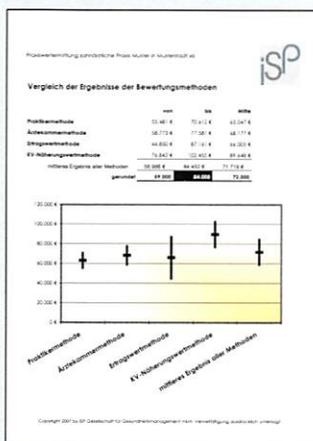
## Der Wert Ihrer Praxis

Der Markt und die **Qualität der Merkmale** Ihrer Praxis **bestimmen den Preis**.

Nur wenn eine Praxis einen Wert darstellt, ist ein Übernehmer bereit, dafür angemessen zu zahlen.

Die wirtschaftliche Tragfähigkeit einer Praxis kann nicht mit Faustformeln und Durchschnittswerten ermittelt werden; immer sind die **individuellen Gegebenheiten** des Einzelfalls zu **berücksichtigen** und zu bewerten.

Wir bieten Ihnen an, die **betriebswirtschaftlichen Daten** Ihrer Praxis zu **analysieren** und den operativen **Cash-flow** zu **ermitteln**. Der operative Cash-flow wird anschließend entsprechend den besonderen Praxismerkmalen, den Marktgegebenheiten und unseren Erfahrungswerten gewichtet. Der sich ergebende ideelle Wert wird in einer Bandbreite ausgewiesen. Es erfolgt eine objektive Gegenüberstellung der häufigsten ideellen Wertermittlungsmethoden:



1. Praktikermethode
2. Ärztekammernmethode
3. Ertragswertmethode
4. KV-Näherungswertmethode

Gerade **bei** so bezeichneten **Alterspraxen** macht der **ideelle Wert** (auch Goodwill) der Praxis den **entscheidenden Anteil am Gesamtwert** der Praxis aus. Hingegen ist der materielle Wert in der Regel relativ einfach anhand des Alters der Geräte und deren Zustand bestimmbar.

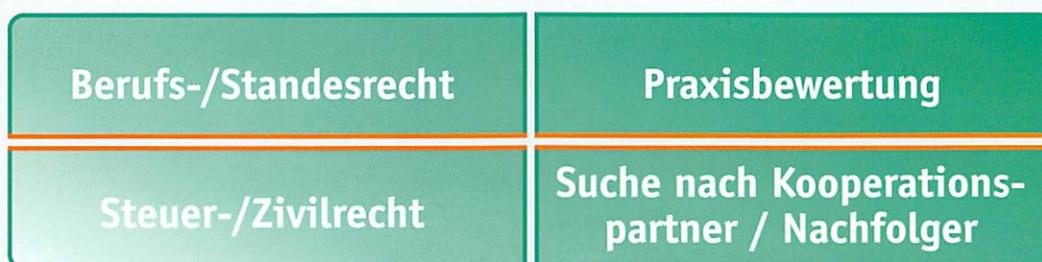




## Der Zeitplan für eine optimale Abgabeplanung



## wichtigste Themenkomplexe der Praxisabgabe



Zu den zivilrechtlichen Aspekten gehört eine frühzeitige Planung.

Der zeitliche Ablauf hat auch Bedeutung für den zu erzielenden Kaufpreis.

Ziel ist die realistische Einschätzung und Zusammenstellung von Argumenten für die Verhandlungen mit dem Erwerber bzw. dem Kooperationspartner.

Durch die Vorlage einer fundierten Wertermittlung, die alle gebräuchlichen Wertermittlungsmethoden berücksichtigt, läßt sich Streit über die Höhe des Verkehrswerts der Praxis am besten vermeiden.