

## PRAXISABGABE

Seit 2000 hat sich die Anzahl der nicht veräußerbaren Praxen kontinuierlich erhöht. Waren es im Jahr 2000 22 % der Praxen, die keinen Käufer gefunden haben, so betrug der Anteil der nicht verkauften Praxen im Jahr 2019 bereits 74 %. Die Situation hat sich mit dem Vertragsarztrechtsänderungsgesetz, welches am 01.01.2007 Gültigkeit erlangte, sogar noch weiter verschärft, da von diesem Zeitpunkt an zahnärztliche Anstellungsverhältnisse möglichen wurden. Seit 2009 hat sich die Anzahl in Praxen angestellter Zahnärzte von 9.356 auf 19.393 im Jahr 2018 erhöht. Damit hat sich die Nachfrage nach Praxisneugründungen und Praxisübernahmen entsprechend vermindert. Weitere Ursachen für das Überangebot an Abgeberpraxen sind:

- Die demographische Entwicklung der Zahnärzt\*innen
- Anstieg der Frauenquote bei den Uni-Absolventen auf ca. 80 % (Zahnärztinnen präferieren aufgrund eines Kinderwunsches häufiger ein Anstellungsverhältnis)

Im Sinne der Theorie, dass ein übergroßes Angebot dämpfend auf die Preise wirkt, sinken die erzielten Verkaufspreise.

Damit Sie – dieser Marktentwicklung zum Trotz – Ihre Praxis überhaupt und zu einem angemessenen Kaufpreis veräußern können, sollte die Vermarktung Ihrer Praxis folgende Schritte umfassen:

1. Aufnahme der Praxiskennzahlen
2. Analyse der wertbestimmenden Faktoren
3. Ermittlung der vorhandenen und bisher nicht realisierten Umsatz- und Gewinnsteigerungspotentiale
4. Erstellung eines professionellen Praxisberichtes als Verkaufsgrundlage
5. Akquisition eines Käufers durch Kontaktaufnahme mit einer möglichst großen Anzahl potentieller Übernehmer\*innen
6. Führung und Abschluss der Kaufverhandlung
7. Vertragsgestaltung und Abwicklung des Praxiskaufvertrages

Im Rahmen unseres Praxisabgabemanagements übernehmen wir für Sie die professionelle Umsetzung dieser Schritte. Eine erfolgreiche Praxisabgabe bedarf der systematischen Umsetzung eines gesamtheitlichen Praxisabgabekonzeptes, das die individuellen Verhältnisse der Abgeberpraxis berücksichtigt.

### Ihr Ansprechpartner:

SMS GmbH & Co. KG  
Dirk Schulz  
Nikolausberger Weg 27/29  
37073 Göttingen  
Telefon: 0551 3066888  
E-Mail: [schulz@sms-goettingen.de](mailto:schulz@sms-goettingen.de)

