

PRAXISÜBERNAHME

Der Kauf einer Abgeberpraxis, also die Übernahme, ist vergleichsweise günstig, da sich seit 2000 die Anzahl der nicht veräußerbaren Praxen kontinuierlich erhöht hat. Waren es im Jahr 2000 22 % der Praxen, die keinen Käufer*in gefunden hatten, so betrug der Anteil der nicht verkauften Praxen im Jahr 2019 bereits 74 %. Ursachen der rückläufigen Nachfrage nach Bestandspraxen sind:

- die demographische Entwicklung der Zahnärzt*innen
- die hohe Nachfrage nach angestellten Zahnärzt*innen, ausgelöst durch das Vertragsarzt-rechtsänderungsgesetz (VÄndG; gültig seit 1.1.2007)
- der Rückgang der Anzahl niederlassungswilliger Zahnärzt*innen allgemein

Das somit steigende Angebot an Abgeberpraxen in Kombination mit der sinkenden Nachfrage durch junge Zahnärzt*innen, führt zu stark sinkenden Verkaufspreisen. Diese Marktentwicklung sollten niederlassungswillige Zahnärzt*innen nutzen, um gut eingeführte, umsatzstarke Zahnarztpraxen günstig zu erwerben und so ihr Existenzgründungsrisiko erheblich zu reduzieren bzw. ihre Startchancen signifikant zu steigern.

Eine erfolgreiche Praxisgründung durch Übernahme bedarf der systematischen Umsetzung eines gesamtheitlichen Existenzgründungskonzeptes, das folgende Schritte umfassen sollte:

- Definition des/der Niederlassungsstandortes/-region
- Erfassung möglichst aller potentiellen Abgeberpraxen
- Aufnahme der Praxiskennzahlen
- Analyse der wertbestimmenden Faktoren
- Analyse der alternativen Angebote
- Besichtigung geeigneter Praxen
- Vertragsanalyse (Mietvertrag, Personalverträge u. a.) + Auswahl des Kaufobjekt
- Beratung und Auswahl des Finanzierungs- und Versicherungsportfolios
- Führung und Abschluss der Kaufverhandlung
- Abwicklung des Praxiskaufvertrages

Vorteile:

Mit der Übernahme einer bestehenden Praxis reduzieren Zahnärzt*innen die Anlaufkosten, da sie in der Regel einen langjährig an die Praxis gebundenen Patientenstamm übernehmen und damit laufende Einnahmen in der Gründungsphase gesichert sind. Darüber hinaus können über die bestehenden Leistungskennzahlen etwaige Praxispotentiale ermittelt und im Rahmen der Übernahme genutzt werden. Bei dem Personal handelt es sich häufig um ein eingespieltes Team, sodass auch auf eingespielte Organisations- und Verwaltungsroutinen zurückgegriffen werden kann. Bleibt der Abgeber bzw. die Abgeberin nach der Übernahme in der Praxis angestellt tätig, kann der Übergang des Patientenstamms auf den neuen Praxisinhaber bzw. -inhaberin optimal unterstützt werden.

Nachteile:

Der Kaufpreis einer Praxis setzt sich – anders als bei der Neugründung – aus zwei Komponenten zusammen. Während bei der Neugründung ausschließlich der materielle Wert kaufpreisbildend ist, muss bei der Praxisübernahme auch der ideelle Wert („Goodwill“) der Praxis finanziert werden. Dieser machte im Jahr 2022 einen Anteil von rund 70 % des Kaufpreises aus. Darüber hinaus werden mit dem Kaufpreis ggf. auch Gerätschaften und Ausstattungen finanziert, die nicht den Vorstellungen des Käufers oder der Käuferin entsprechen und daher später durch Neuanschaffungen ersetzt werden müssen. Auch ein eingespieltes Praxisteam kann für den Übernehmer zum Nachteil werden, wenn dieses nicht bereit ist, sich auf Neuerungen einzulassen. Zudem ist häufig das Wissen im Bereich Abrechnung veraltet, sodass im Falle einer Übernahme ein Abrechnungsscheck empfehlenswert ist.

Ihr Ansprechpartner:

SMS GmbH & Co. KG

Dirk Schulz

Nikolausberger Weg 27/29

37073 Göttingen

Telefon: 0551 3066888

E-Mail: schulz@sms-goettingen.de