

DER NÄCHSTE,
BITTE!



Erfolg verbindet.

DER NÄCHSTE, BITTE!



LEBENSWERK ABZUGEBEN?

**WIR HELFEN IHNEN, FÜR IHRE
PRAXIS VERANTWORTUNGSVOLLE
UND ENGAGIERTE NACHFOLGER
MIT VIEL KNOW-HOW ZU FINDEN.**

Mit der Marke dent.talents. begleiten wir aufstrebende Zahnmediziner bereits von Beginn ihres Studiums an.

Unsere bundesweit verteilten student.shops. bieten eine einzigartige Nachwuchsbetreuung. Diese frühzeitig aufgebaute Beziehung pflegen wir auch nach dem Examen mit der Vermittlung von Assistenzstellen, relevanten Seminaren und nicht zuletzt mit unserer umfassenden Online-Plattform: www.denttalents.de.

Deshalb ist es gut möglich, dass wir bereits mit dem passenden Nachfolger für Ihre Praxis in Kontakt stehen.

Erfolg verbindet.

LEBENSWERK ABZUGEBEN

SICHERN SIE SICH IHRE PRAXISNACHFOLGE

In den kommenden Jahren werden viele Zahnärzte in den wohlverdienten Ruhestand gehen und es ist davon auszugehen, dass die meisten ihre Praxis verkaufen möchten.

Abgebende Zahnärzte haben viel Energie und Kraft in den Aufbau ihres Lebenswerks gesteckt. Wichtig ist in Hinblick auf eine Abgabe, dass die Praxis dem Übernehmenden attraktiv erscheint. Da die nächste Generation aber nicht unbedingt die Selbstständigkeit anstrebt, ist von einem deutlichen Überangebot an Praxen auszugehen und es wird immer wichtiger, sich frühzeitig mit dem Thema Praxisabgabe zu beschäftigen.

Im Folgenden möchten wir Ihnen einige Tipps geben, wie Sie die Attraktivität Ihrer Praxis steigern können. Ganz wichtig ist die langfristige Planung der Abgabe. Wenigstens fünf Jahre vor dem gewünschten Abgabezeitpunkt sollten Sie mit den Vorbereitungen beginnen.

Aus Gründen der einfacheren Lesbarkeit wird in dieser Broschüre teilweise auf die geschlechtsspezifische Differenzierung zum Beispiel zwischen Praxisübernehmerin und Praxisübernehmer verzichtet. Entsprechende Begriffe gelten im Sinne der Gleichbehandlung grundsätzlich für beide Geschlechter.

UNSER ABGEBER-SERVICE

Sie wollen einen Praxisanteil veräußern oder suchen einen geeigneten Käufer für Ihre Praxis und kompetenten Nachfolger für Ihre Patienten?

Wer könnte Sie hier besser unterstützen als Ihr betreuender Fachhändler, der Ihre Praxis bestens kennt? Profitieren Sie von unseren umfangreichen Erfahrungen und unserem erstklassigen Netzwerk. Wir helfen Ihnen bei der Suche und stehen bei allen offenen Fragen zur Seite.

Sprechen Sie uns an!



PROFITABILITÄT

AUSSTATTUNG

PATIENTENSTAMM

LAGE

PROFITABILITÄT

AUF DEN ERTRAG KOMMT ES AN

Übernehmer kaufen nicht primär eine Praxis, sondern in erster Linie das zu erwartende Einkommen. Je höher das Einkommen, desto attraktiver die Praxis.

Daher sollten finanzielle Lücken, die vielleicht aus Ihrem allmählichen Rückzug aus privaten oder gesundheitlichen Gründen entstehen, nicht unterschätzt werden. Mit der frühzeitigen Anstellung eines zusätzlichen Zahnarztes sichern Sie Ihre Umsatzzahlen und Sie profitieren von weiteren positiven Aspekten.

Möglicherweise ist der angestellte Zahnarzt auch an einer Übernahme interessiert. Dies hätte für ihn den Vorteil, dass er nach der kompletten Übernahme den gesamten Patientenstamm uneingeschränkt kontaktieren darf. Ohne diesen sanften Übergang müsste er die Patienten erst um Erlaubnis bitten, wenn sie seine Praxis besuchen.

Darüber hinaus bevorzugen gerade Banken dieses Modell, wenn es um die Finanzierung des Projektes geht. Der Übernehmer weiß bereits, worauf er sich einlässt, er ist bei Übergabe vollständig in die Praxis integriert, hat uneingeschränkten Zugriff auf die Patientenstamm und vom ersten Tag an ein Einkommen.



WAS SIE NICHT TUN SOLLTEN

Fahren Sie die Leistung Ihrer Praxis nicht unüberlegt herunter. Potentielle Käufer schauen sich die Umsatzzahlen der letzten drei Jahre an. Sinken die Umsätze, sinkt auch die Attraktivität der Praxis. Bedenken Sie, dass potentielle Übernehmer eine zukunftsfähige Praxis suchen.



UNSER BEITRAG FÜR IHREN ABGABE-ERFOLG

Gerne helfen wir Ihnen dabei, einen übernahmewilligen Zahnarzt oder Unterstützung für Ihr Behandlungsteam zu finden, um die Lücke Ihres Rückzuges zu schließen. Mit unseren Niederlassungsberatern und unserer Plattform www.denttalents.de erreichen wir potentielle Übernehmer in ganz Deutschland.

WAS EINEM POTENTIELLEN ÜBERNEHMER WICHTIG IST

- Übernahme des Patientenstamms
- Gute Umsatzzahlen in den letzten Jahren
- Unkomplizierte Finanzierungsmöglichkeiten
- Sicheres Einkommen vom ersten Tag an

AUSSTATTUNG

DIE MODERNE PRAXIS

Zahnärztinnen und Zahnärzte, die beschlossen haben, sich selbstständig zu machen, wollen am liebsten eine Praxis erwerben, in der sie sofort loslegen können. Je weniger Umbau- oder Renovierungsarbeiten geleistet werden müssen, desto besser. Richten Sie Ihre Praxis so her, dass der Übernehmer das Gefühl hat, dass sein Ziel in greifbarer Nähe ist. Häufig kann man mit geringem Aufwand große Effekte erzielen. Allein die Modernisierung von Wand- und Bodenbelägen kann hier Wunder wirken.

Zu einer modernen Praxis gehören aber auch moderne Geräte. Ein absolutes Muss ist ein RKI-konformer Hygienebereich, damit der Praxisbetrieb sichergestellt ist. Digitale Röntgenanlagen und eine vernetzte Praxis werden von den Übernehmern heute häufig ebenso erwartet. Schließlich sind sie als „Digital Natives“ in einer digitalen Welt aufgewachsen. Die Behandlungsstühle sind das Kernstück einer jeden Praxis. Sie sollten nur so alt sein, dass sie wenigstens die nächsten drei Jahre ohne größere Reparaturen und Stillstandszeiten überstehen. Praxisstillstand durch technische Defekte bedeutet Verdienstaufschlag und eingeschränkte Liquidität – die häufigste Ursache für Insolvenzen. Auch die Banken schauen sich das Alter des Inventars sehr genau an.



WAS SIE NICHT TUN SOLLTEN

Gehen Sie nicht davon aus, dass der Abnehmer sich die Praxis ganz nach seinen eigenen Wünschen einrichten möchte. Für ihn bedeutet dies Zeitverlust, Planungsaufwand und vor allem höhere Kosten, die er finanzieren muss. Übernimmt er von Ihnen Geräte, die z. B. fünf oder sechs Jahre alt sind, ist der Aufwand geringer, als wenn er neue Geräte kaufen muss. Auch Sie profitieren von Investitionen in den letzten Jahren vor der Praxisabgabe – sei es durch mehr Spaß bei der Anwendung neuer Behandlungsmethoden oder durch mehr Komfort z. B. dank einer neuen Behandlungseinheit.



UNSER BEITRAG FÜR IHREN ABGABE-ERFOLG

Machen Sie sich Gedanken darüber, wie lange Sie noch wie viel arbeiten wollen. Danach richtet sich dann der Modernisierungsplan. Beispielsweise kann es sinnvoll sein, fünf Jahre vor dem Verkauf neue Geräte zu leasen. Innerhalb dieses Zeitraums nutzen Sie alle Steuervorteile, übernehmen danach die Geräte und können sie mit der Praxis gewinnbringend verkaufen. Der Käufer kann sie dann sicherlich noch einige Jahre ohne Stillstandsrisiko benutzen. Ein Muss ist außerdem unser Hygienecheck, der Ihnen Transparenz bezüglich der Zukunftsfähigkeit Ihrer Hygieneprozesse gibt.

WIE SIE BEI DEN ÜBERNEHMERN PLUSPUNKTE SAMMELN

- Moderne Ausstattung
- Prozesse auf zeitgemäßem Niveau (aktueller Stand RKI)
- Highlights wie Laser oder CEREC

PATIENTENSTAMM

POTENTIAL FÜR DIE ZUKUNFT

Die Patienten sind das eigentliche Herzstück einer jeden Praxis! Für den Übernehmer sind sie aber nur dann wertvoll, wenn sie nach der Übernahme weiter in die Praxis kommen und auch in der Zukunft Umsatzpotentiale vorhanden sind. Neben Anzahl und Alter der Patienten ist für potentielle Übernehmer der Privatanteil eine signifikante Größe. Hierzu zählen neben Privatpatienten auch Kassenpatienten, die Behandlungen mit Zuzahlungen durchführen lassen.

Tipp: Eine gut aufgestellte Website kann Ihnen dabei helfen, neue und jüngere Patienten zu gewinnen, und signalisiert potentiellen Nachfolgern, dass Ihre Praxis zeitgemäß geführt wird.



WAS SIE NICHT TUN SOLLTEN

Die Zeiten, in denen Sie als Zahnarzt tätig waren, waren vermutlich deutlich angenehmer, als die Zukunft des Übernehmers sein wird. Gehen Sie nicht davon aus, dass die Patientenschaft und Behandlungsmethoden der Vergangenheit auch die Zukunft des Übernehmers sichern. Ein Patientenstamm, der ausschließlich mit Kassenleistungen zufrieden war, ist für den Käufer nicht sehr attraktiv.



UNSER BEITRAG FÜR IHREN ABGABE-ERFOLG

Junge Patienten bevorzugen moderne Praxen. Wie Sie Ihre Praxis modernisieren können, haben wir zuvor bereits beschrieben. Privatpatienten und zuzahlungswillige Patienten verfügen meist über ein hohes Einkommen, arbeiten viel und haben entsprechend wenig Zeit. Sind Ihre Sprechzeiten auf diese Zielgruppe ausgerichtet? Verfügen Sie über moderne und effiziente Behandlungsmethoden? Sofern noch nicht vorhanden, könnten die Bereiche CAD/CAM und/oder Laser für Sie interessant und lukrativ sein. Unsere Spezialisten beraten Sie gerne!

WORAUF ÜBERNEHMER BEI PATIENTEN ACHTEN

- Zuzahlungsbereitschaft
- Aufgeschlossenheit gegenüber neuen Behandlungsmethoden
- Ausgewogener Altersmix inkl. junger Patienten

LAGE

STANDORTANALYSE

Viele potentielle Übernehmer sind verstärkt auf der Suche nach Praxen in zentraler Lage einer attraktiven Großstadt. Die Gründe dafür sind, dass man auch in diesem Umfeld wohnen möchte, lange Fahrtzeiten vermeiden möchte und glaubt, dass die zentrale Lage ein Garant für hohe Umsätze und Erträge ist. Befindet sich Ihre Praxis in einer solchen Lage, sollten Sie dies unbedingt als Verkaufsargument nutzen.

Sofern Ihre Praxis diesem Kriterium nicht entspricht, sollten Sie zum einen zeigen, wie die Anbindung an die nächstgrößere Stadt ist, und zum anderen, wie hoch die Lebensqualität an Ihrem Standort ist. Wenn diese mit einem attraktiven Praxisertrag einhergeht, ist auch dies ein attraktives Paket für einen potentiellen Käufer. Zeigen Sie, dass man auch abseits der Stadtzentren gut leben und Geld verdienen kann.

Noch ein Tipp: Der Trend geht zu größeren Praxen. Es kann also auch sinnvoll sein, frühzeitig das Gespräch mit dem Vermieter zu suchen und potentielle Erweiterungsmöglichkeiten der Räumlichkeiten zu überprüfen. Vielleicht tut sich ein weiteres Argument für Ihre Praxis auf.



WAS SIE NICHT TUN SOLLTEN

Werfen Sie die Flinte nicht frühzeitig ins Korn, wenn Ihr Standort scheinbar nicht perfekt ist. Zwar wollen viele eine Praxis in einer Metropole, allerdings reicht das dortige Angebot bei weitem nicht aus, um die Nachfrage zu befriedigen. Daher werden die meisten nach Alternativen suchen müssen. Zahnärzte, die sich am besten positionieren, werden für ihre Praxis auch einen Abnehmer finden, während diejenigen, die tatenlos auf einen Käufer warten, am Ende schlimmstenfalls die Praxis schließen müssen.



UNSER BEITRAG FÜR IHREN ABGABE-ERFOLG

Aufgrund unserer jahrelangen Erfahrung wissen wir, wie man vermeintlichen Nachteilen auch Positives abgewinnen kann. Wir begleiten Sie dabei, Ihre Praxis so attraktiv zu gestalten, dass die Lage am Ende nebensächlich sein wird. Bitte beachten Sie jedoch, dass dies nicht von heute auf morgen passiert, sondern über Jahre vorbereitet werden muss.

WIE WICHTIG IST DER STANDORT TATSÄCHLICH FÜR EINEN ÜBERNEHMER?

Am Ende des Tages zählt das Gesamtpaket, denn auf harte Standortfaktoren wie Anbindung und Infrastruktur haben sowohl Abgeber als auch Übernehmer nur bedingt Einfluss.

FAXANTWORT



SIE WOLLEN INDIVIDUELL BERATEN WERDEN?

Kontaktieren Sie Ihren persönlichen Ansprechpartner über die beigefügte Visitenkarte oder nutzen Sie den Weg über unsere Website oder per E-Mail. Ihre Anfrage wird selbstverständlich diskret behandelt.

Wir unterstützen Sie gerne.

www.henryschein-dental.de/praxisabgabe
praxisabgabe@henryschein.de

Erfolg verbindet.