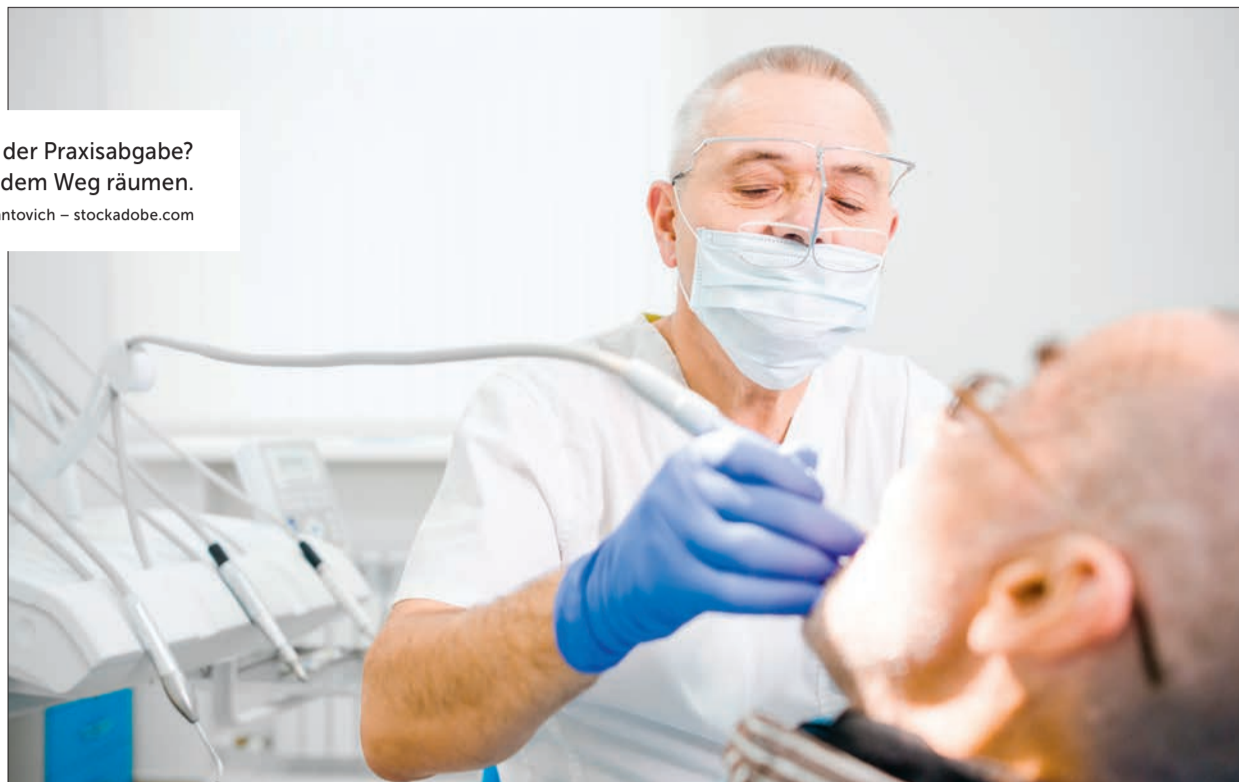


Stolpersteine bei der Praxisabgabe?
Viele davon lassen sich aus dem Weg räumen.

Foto: pantovich – stockadobe.com



Wertermittlungsanalyse ohne Wert?

Praxisnachfolge:

Dr. Peter Zeitz zum Thema Praxisabgabe – und welche Stolpersteine sich aus dem Weg räumen lassen

Seit 1994 begleiten wir Zahnarztpraxen von der Gründung bis zur Abgabe. Bereits 2014 haben wir die aktuelle Entwicklung kommen sehen. Deshalb haben wir schon damals die Betreuung von Praxen übernommen, die sich auf die Abgabe vorbereiten wollten. Das ist uns bis dato ausnahmslos gelungen. Wurde aber der Abgabepreis erzielt, den die Wertermittlungsanalyse ausgeworfen hatte? Welche Faktoren spielen zusätzlich ein?

Die dzw berichtete in der Ausgabe 3-4/2021 auf Seite 6 unter dem Titel „Ruhestandswelle steht bevor“, dass „in den letzten vier Jahren allerdings nur die Hälfte der Praxisabgeber tatsächlich einen Nachfolger gefunden hat“. Schätzungen zufolge werden in den nächsten fünf Jahren zwei Drittel der Praxisabgeber keinen Nachfolger finden, gleich was die klassische Wertermittlungsanalyse suggeriert.

Die klassische Wertermittlungsanalyse

Die dzw bot zur klassischen Wertermittlungsanalyse im Jahr 2020 eine Vielzahl von Beiträgen. Die klassische Wertermittlungsanalyse hätte allen oben genannten Praxen, also auch denen, die keinen Übernehmer gefunden haben, einen Wert zugemessen.

Bei einer Hälfte der Praxen hat also die klassische Wertermittlungsanalyse komplett versagt, denn es ist zu keiner erfolgreichen Abgabe gekommen. Der Wert null scheint für die klassische Wertermittlungsanalyse also kein Wert gewesen zu sein. War es aber, wie die Erfahrung zeigt.

Fazit: Wer sich ausschließlich auf die klassische Wertermittlungsanalyse verlässt, der ist verlassen!

Welche Faktoren setzen die klassische Wertermittlungsanalyse außer Kraft?

Warum hat es nicht funktioniert? Zur Lösung dieser Frage sollte man sich in die Lage des Übernehmers beziehungsweise der Übernehmerin versetzen. Hier finden Sie drei Punkte, die regelmäßig Stolpersteine auf dem Weg zur Abgabe waren:

Stolperstein 1: Hoher Altersdurchschnitt der Patienten

Obleich die betriebswirtschaftliche Analyse ein respektables Ergebnis ausweist, kommt es zu langwierigen Diskussionen, weil der Altersdurchschnitt der Patienten zu hoch ist. Hier kommen die oft wirklich versierten Berater des potenziellen Übernehmers ins Spiel. Sie liefern dem potenziellen Übernehmer folgende Interpretation:

- Die Patienten der Praxis sind durchtherapiert. Da ist nichts mehr zu holen.
- Alte Regel beim Behandlerwechsel: 50 Prozent der Patienten gehen zum Arzt, 50 Prozent der Patienten gehen zur Tür.

Das heißt praktisch, dass der potenzielle Übernehmer die Hälfte der Patienten verlieren wird. Der Rest ist durchtherapiert. Keine Perspektive mit Erfolgsaussicht. Hand aufs Herz, ist Ihnen auch aufgefallen, dass der Altersdurchschnitt im Laufe der Zeit angestiegen ist und damit konvergent zu Ihrem Alter wird?

Fazit: Ein hoher Altersdurchschnitt der Patienten ist kontraproduktiv für die Praxisabgabe. Das kann man ändern.

Stolperstein 2: Kleine Scheinzahl

Auch zweiten Fall weist die BWA ein gutes Ergebnis aus, obgleich die Scheinzahl klein ist. Sie ist aber lukrativ. Jeder potenzielle Übernehmer bekommt von allen Seiten (Bankern, Steuerberatern und Rechtsanwälten) den intensiven Rat, sich die Scheinzahl anzuschauen. Er ist fest davon überzeugt, dass er aus einer großen Scheinzahl mehr Ertrag erwirtschaftet. Kleine Scheinzahlen sind für ihn, gleich was die BWA sagt, risikobehaftet.

Eine kleine Scheinzahl geht oft einher mit einer geringen Anzahl von Neupatienten. Das wird dann mit einer typischen Alterspraxis gleichgesetzt. Wenig Neupatienten erhöhen aber das Risiko einer Übernahme, die hohe Patientenbindung wird ja dem Übergeber zurechnet, nicht dem Übernehmer. Speziell Steuerberater ver-

treten diese Argumentation. Wen wundert es? Sie haben das größte Interesse, den Mandanten über lange Jahre zu halten.

Fazit: Scheinzahlen unter 300 bis 400 sind ein No-Go für potenzielle Übernehmer. Das kann man ändern.

Stolperstein 3: Die Praxis hat keinen Online-Auftritt

Stolperstein Nr. 3 ist die Online-Auffindbarkeit. Sie ist nicht oder nur rudimentär vorhanden. Die derzeitigen Praxisabgeber betreiben in der Regel eine ordentliche,

Fazit: Kein oder schlechter Online-Auftritt – keine Chance. Das kann man ändern.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass die Stolpersteine bei der Praxisabgabe immer größer und offensichtlicher werden. Im aktuellen Wandel des Markts von einem Verkäufermarkt zu einem Käufermarkt ist das von Bedeutung. Unser Rat: Fassen Sie sich ein Herz. Gehen Sie die geplante Abgabe Ihrer Praxis früh und mutig an. Stolpersteine sind dafür da, sie aus dem Weg zu räumen.

Dr. Peter Zeitz, Düsseldorf



Über den Autor

Der Autor dieses Beitrags, Dr. Peter Zeitz (Jahrgang 1957), übernahm nach dem Studium der Werkstoffwissenschaften und der Promotion zum Thema „Entwicklung von Titanlegierungen“ verschiedene Managementfunktionen im Maschinenbau. 1992 wechselte Zeitz als Selbstständiger in den technischen Bereich des Gesundheitsmarkts und analysierte beziehungsweise behob Schadensfälle an Implantaten. 1994 gründete er eine Patientenorganisation zur Handhabung des damals restriktiven ärztlichen Werbeverbots. Beginn der Tätigkeit im Bereich der direkten Patientenkommunikation mit Patienten-Informationsveranstaltungen und Start bundesweiter Patientenkampagnen für die Medizinprodukte-Industrie, darunter Osseotite „Feste Dritte in 10 Stunden“, Invisalign „Unsichtbare Zahnkorrektur“ oder McGhan „Faltenunterspritzung beim Zahnarzt“ mit dem Medical Marketing Team, dann 2000 als Informationsstelle Gesundheit GmbH, Agentur für Patientengewinnung. Seit 2012 unterstützt er mit den monothematischen Portalen www.zahnarzt-arztsuche.de, www.zahnimplantate-arztsuche.de und www.cmd-arztsuche.de die Auffindbarkeit von Zahnärztkunden.

Foto: privat