

Immer so einfach?

Traum und Wirklichkeit bei der Praxisabgabe

Leserbrief zum Artikel „Die eigene Zukunft sichern – Erfolgreiche Übergabe einer Zahnarztpraxis“ von Stefan Seidel im BZB 1-2/2009, Seite 28f.

Hoppla – da reibt sich manch älterer Kollege die Augen – so einfach und erfolgreich läuft heute eine Praxisabgabe? Auf zwei Seiten gibt der Autor einen Katalog von Maßnahmen an, die nach Analyse in der Musterpraxis vor etwa drei Jahren zum optimalen Übergang in den Ruhestand führten.

„Die Braut schön machen“ ist eine bekannte und verbreitete Methode. Im beschriebenen Fall wurde mit einer Reihe von Maßnahmen und Investitionen die Praxis aufgestylt – Lasergerät kaufen, Prophylaxezimmer einrichten, Kooperation mit Implantologen, Umbau von Wartezimmer und Rezeption, Schulungen der Mitarbeiter, Praxisbroschüren. Internetauftritt und Vorträge in Apotheken und Gasthäusern. Und am Ende (nach 18 Monaten) standen gleich drei solvente Nachfolger zur Auswahl.

Hier fangen dann aber auch die Fragen an: Ist das eine aktuelle Situation? Eher nicht, sagen die meisten Zahnarzt-Senioren und die Zahlen der KZVB sind deutlich. Das Abgabeangebot ist sehr groß (dank der neuen 68er-Regelung gerade noch etwas gebremst). Die Übernehmer haben deutliche Probleme, eine größere Finanzierung vereinbaren zu können – Thema Basel II et cetera. Die Folge: Es werden preiswerte – sprich billige – Praxen gesucht, bei denen der „Goodwill“ verschenkt wird, damit überhaupt ein Teil der Alterssicherung realisiert wird.

Lässt sich in jedem Fall eine „etablierte“ Praxis innerhalb von gut zwei Jahren zu einer „Boom“-Praxis aufhübschen, wie hier dargestellt? Eher nicht, sagen viele Fachleute. Die Einführung einer Marke(npraxis) erfordert Zeit und viele Aktionen vor Ort, zum Beispiel die geschilderten Vorträge in Apotheken, Diashows in Vereinssälen über Implantate und so weiter. Welcher Zahnarzt kann sich in wenigen Wochen so „verbiegen“, um hier als Verkaufsprofi aufzutreten? Wie kommen die vor Abgabe getätigten Investitionen über den Erlös wieder zurück? Das Problem wird den Finanz- und

Steuerberater brennend interessieren. Im vorliegenden Fall wurde ordentlich Geld in die Hand genommen – man darf realistisch sicher 40.000 bis 60.000 Euro schätzen. Vermutlich schränkt die damit verbundene Erhöhung des Abgabepreises den Kreis der Interessenten ein. Auch ein neues Lasergerät will nicht jeder Übernehmer mitbezahlen.

Übrigens, wenn der Senior eine Übergangssozietät wollte, warum hat man diese nicht schon am Anfang des Re-Engineering angestrebt, eventuell auch „nur“ mit einem interessierten Assistenten, der dann in die Praxis wächst (...und den Umbau der neuen Strukturen mit beeinflusst)? Im Fachjargon: Änderung der Planziele im Prozess gefährden oft die ganze Bemühung.

Kurz: Es bleiben viele Fragen zu der Allgemeingültigkeit der Veröffentlichung. Aber auch richtig: Jede einzelne Maßnahme für sich kann geeignet sein, eine Alterspraxis für den Markt wieder attraktiv zu machen.

Ob jedoch ein Overkill an Maßnahmen nicht zu einer Abgabebremse wird, ist heute sicher eine Gratwanderung und somit werden viele Betroffene von dem Artikel nicht positiv angesprochen sein.

Dr. Helmut Greifenhagen
Meranierstr. 58
96049 Bamberg