

Erfolgreiche Praxisabgabe

Misserfolge verhindern



OPTI-Erfahrungen

Die vier häufigsten Fehler bei der Praxisabgabe



1. Zu wenig Vorlauf

- ▶ Praxisabgeber machen sich oftmals erst kurz vor der geplanten Übergabe Gedanken über eine Nachfolge
- ▶ Somit fehlt die Zeit, um die Praxis richtig aufzustellen und potenzielle Kandidaten zu finden
- ▶ Verhandlungsposition verschlechtert sich (Zeitdruck)

OPTI-TIPP

Beginnen Sie **8-10 Jahre vor Ihrem Ruhestand** mit der Planung der Praxisübergabe



2. Keine Investitionen

- ▶ Investitionen zum Ende werden häufig gescheut
- ▶ Investitionen erhöhen den Substanzwert der Zahnarztpraxis

OPTI-TIPP

Tätigen Sie **auch zum Ende moderate Investitionen** – und steigern Sie so die Attraktivität Ihrer Praxis

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird auf die gleichzeitige Verwendung männlicher und weiblicher Sprachformen verzichtet. Sämtliche Personenbezeichnungen gelten gleichermaßen für beide Geschlechter.

Nachfolgende Statistiken beziehen sich immer auf das KZBV Jahrbuch 2017.

OPTI-Erfahrungen

Die vier häufigsten Fehler bei der Praxisabgabe



3. Falsche Preisvorstellungen

- ▶ Subjektive und objektive Wertvorstellungen liegen oft weit auseinander
- ▶ Praxisergebnisse werden "vermüllt" mit praxisfernen Dingen
 - ▶ Auto
 - ▶ Gastronomie
 - ▶ Pflanzenzucht
 - ▶ Aquarien (Fischverkauf etc.)

OPTI-TIPP

"Entmüllung"



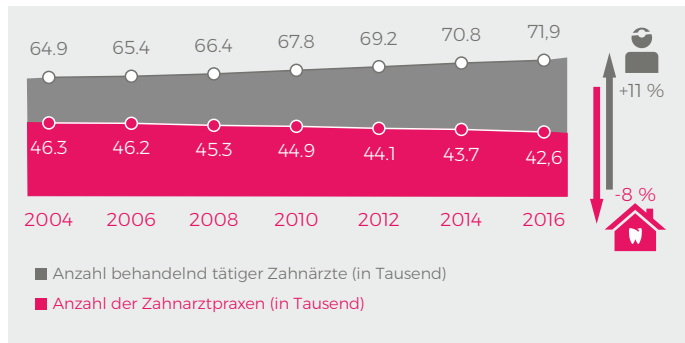
4. Zu wählerisch

- ▶ Konkrete Vorstellungen der Abgeber über den potenziellen Nachfolger
- ▶ Fortführung der eigenen Praxisphilosophie oft erwünscht

OPTI-TIPP

Lernen Sie **loszulassen**

Planung zahlt sich aus!

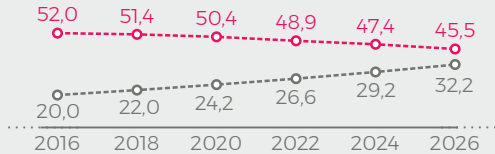


Die OPTI health consulting GmbH betreut jährlich 60 bis 80 Existenzgründungen und begleitet zahlreiche Praxisabgeber in den gesicherten Ruhestand. Dabei zeigt sich immer mehr, dass eine eigene Praxis schon längst nicht mehr „gesicherter Ruhestand“ bedeutet.

Im Verlauf der letzten Jahre konnte OPTI beobachten, dass die Anzahl der Zahnarztpraxen, die ohne Nachfolger geschlossen werden müssen, stetig steigt. Dies ist unter anderem mit der Tatsache zu begründen, dass der Praxismarkt sich zu einem Käufermarkt entwickelt hat - es gibt mehr Angebot als Nachfrage! Zurückzuführen ist dies zum einen auf den demografischen Wandel, aber auch auf die veränderten Interessen junger Zahnmediziner. **Aus diesem Grund hat OPTI es sich zum Ziel gesetzt, seine Mandanten durch gezielte wertsteigernde Maßnahmen in einen gesicherten Ruhestand zu begleiten.** Nutzen Sie die Chance, durch eine intensive Planung und langjährige Vorbereitung, einen geeigneten Nachfolger zu finden. Sprechen Sie uns an!

Planung zahlt sich aus!

Prognose: Entwicklungen auf dem Dentalmarkt (In Tausend)

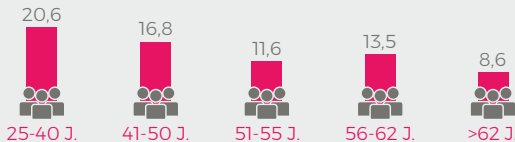


■ Niedergelassene Zahnärzte* ■ Anders tätige Zahnärzte*

*Entwicklung nicht linear, sondern ansteigend ab dem Jahr 2020 aufgr. demogr. Entwicklung

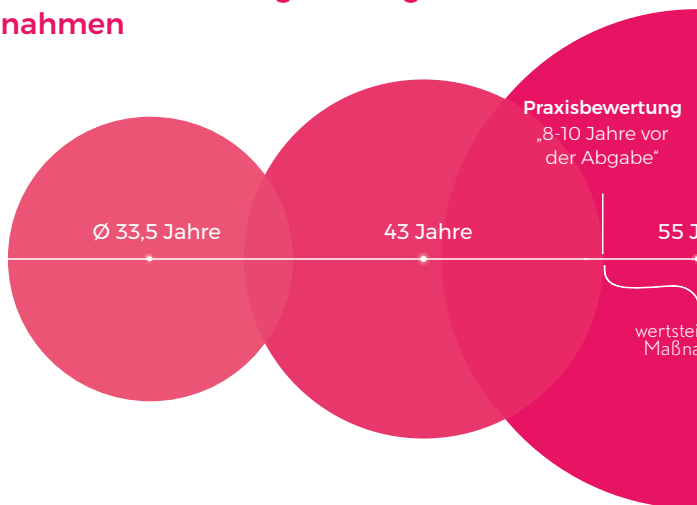
Laut verschiedenen Prognosen wird die Anzahl der niedergelassenen Zahnärzte in den nächsten Jahren weiter sinken – die Anzahl der „anders tätigen Zahnärzte“ dagegen weiter steigern. Zurückzuführen ist dies auf den demografischen Wandel und damit einhergehende verschobene Präferenzen junger Zahnmediziner.

Altersverteilung behandelnd tätige Zahnärzte (in Tausend)



Unter der Berücksichtigung, dass aktuell 70 Prozent der behandelnd tätigen Zahnärzte niedergelassen sind, kann davon ausgegangen werden, dass knapp 35.000 niedergelassene Zahnärzte älter als 50 Jahre sind. Somit werden in den nächsten Jahren mehr als 23.000 niedergelassene Zahnärzte (80 Prozent Einzelpraxen) ihre Praxis an eine Generation abgeben wollen, für die „Selbstständigkeit“ keine Selbstverständlichkeit ist. **Daher ist die rechtzeitige Planung bei der Praxisabgabe das A & O!**

Der „Lebenszyklus“ eines niedergelassenen Zahnarztes als Grundlage strategischer Maßnahmen



Gründung

- Realisierung Businessplanung
- Aufbau, Qualifikation & Know-How
- Praxismarketing



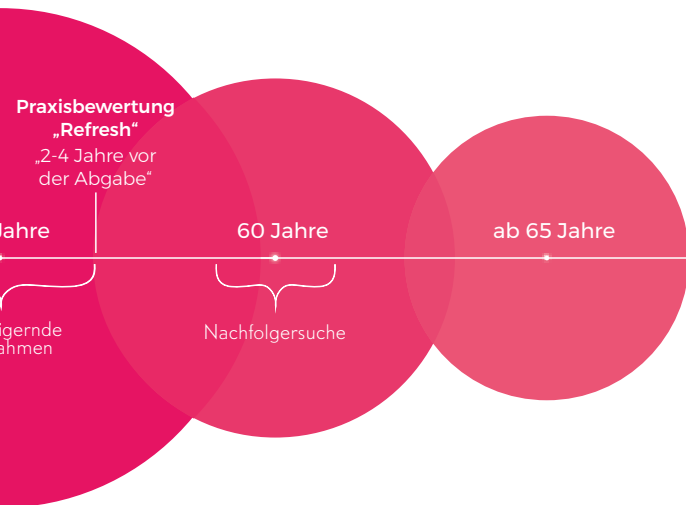
Wachstumsphase

- Erfolgsorientierter Ausbau
- Umsatzsteigerung
- Erweiterung des Patientenstamms und des Behandlungsspektrums



Konsolidierung

- Höhepunkt Praxisentwicklung
- Erhöhung Praxisertrag
- Festigung Patientenstamm und Umsatzaufbau



Abgabephase

Punkt der
Entwicklung

ung des
Werts

ng des
stamms
des
kommens



Abgabephase

Nachfolgersuche

Bewertung der
Interessenten

Einarbeitung Nachfolger



Degenerierung

Wertverlust der Praxis

Umsatzverringern

Rückgang der
Patientenanzahl

OPTI-Empfehlung: Prozess der Praxisabgabe

Praxisbewertung

Bei der Veräußerung einer Zahnarztpraxis spielt der Preis eine entscheidende Rolle. Dabei sind nicht nur betriebswirtschaftliche Faktoren entscheidend, sondern auch der Standort, die Ausstattung und die Zusammensetzung des Patientenstamms. Um einen ersten Ansatzpunkt und eine Vorstellung vom Wert der eigenen Praxis zu haben, empfehlen wir, acht bis zehn Jahre vor dem geplanten Praxisverkauf, eine objektive Praxisbewertung durchführen zu lassen.

Praxisbewertung
50-53 Jahre

Wertsteigernde Maßnahmen

Die durchgeführte Praxisbewertung kann nun dazu dienen, Potenziale aufzuarbeiten und den Wert der Praxis durch individuelle Maßnahmen nachhaltig zu steigern. Denn: Junge Zahnmediziner oder auch andere Käufergruppen möchten eine top-funktionierende Praxis übernehmen. Wertsteigernde Maßnahmen betreffen oftmals folgende Bereiche:

- ◆ Modernisierung und Renovierung der Praxis
- ◆ Verjüngung des Patientenstamms
- ◆ Digitalisierung der Praxis

**Wertsteigernde
Maßnahmen**

Begleitung & Abwicklung

Begleitung & Abwicklung

Sind alle Informationen vorhanden, dienen diese als Verhandlungsgrundlage für kommende Gespräche und geben Ihnen Sicherheit in der Übergabeplanung. Nun beginnt die konkrete Nachfolgersuche. Wurde ein Nachfolger für Ihre Praxis gefunden, beginnt die Einarbeitungsphase, in der Sie zusammen mit Ihrem Nachfolger das Praxisteam und die Patienten auf die Veränderung vorbereiten.

Praxisbewertung „Refresh“ 56-58 Jahre

Praxisbewertung „Refresh“

Nachdem in den Folgejahren die empfohlenen Maßnahmen umgesetzt wurden, sollte die Praxis circa zwei Jahre vor dem endgültigen Verkauf erneut bewertet werden. Wurde an den richtigen Stellschrauben gedreht, wird der Praxiswert höher ausfallen und sich der objektive Kaufpreis auch dem subjektiven Wert des Praxisabgebers annähert oder diesen gar überstiegen haben.

Unsere Leistungen

Beschäftigen Sie sich mit dem Gedanken, Ihre Praxis innerhalb der nächsten Jahre **erfolgreich in die „richtigen Hände“ abzugeben**, so gilt es, so früh wie möglich einen geeigneten Nachfolger zu finden. Es stellt sich immer mehr heraus, dass die frühzeitige Planung Ihrer Praxisnachfolge unabdingbar ist. Nicht zuletzt, um den Patientenstamm und die berufliche Zukunft der Mitarbeiter zu sichern. Haben Sie diese Erkenntnis gewonnen, ist die Grundlage einer erfolgsversprechenden Nachfolgeregelung bereits geschaffen!

OPTI verfügt durch seinen täglich wachsenden Kundenstamm, aus diversen Vortragsveranstaltungen aber vor allem durch gezielte Existenzgründerveranstaltungen über eine Vielzahl Kontakte, die an attraktiven Zahnarztpraxen interessiert sind.

Wir unterstützen Sie gern bei der Praxisübergabe und sorgen dafür, dass Sie Ihren wohlverdienten Ruhestand genießen können. Mit den Erfahrungen aus der Begleitung von jährlich 60-80 Gründungen und mehr als 50 Praxisübergaben finden wir auch für Ihre Praxis die richtige Lösung.

Zusammen finden wir Ihren Nachfolger und sorgen dafür, dass Sie den bestmöglichen Preis für Ihre Praxis erzielen.



Ihre
Praxis



Unsere
Maßnahmen



Erfolgreiche
Praxisübergabe



Praxisbewertung

- ◆ Ermittlung eines objektiven Praxiswerts auf der Grundlage gerichtlich bestätigter Verfahren
- ◆ Ermittlung des materiellen und immateriellen Werts
- ◆ Kurzanalyse der Praxisumgebung
- ◆ Erstellung eines professionellen Exposés Ihrer Praxis



Praxisanalyse

- ◆ Analyse der Arbeitsabläufe in Ihrer Praxis
- ◆ Erstellung einer Wirtschaftlichkeitsanalyse
- ◆ Verfassung eines individuellen Abschlussberichts mit Handlungsempfehlungen
- ◆ Ausarbeitung wertsteigernder Maßnahmen inklusive 5-Jahresplanung



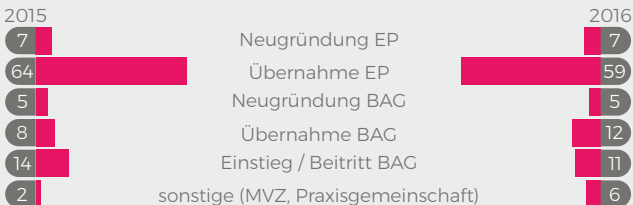
Individuelle Unterstützung

- ◆ Strategie-Workshop zur Maßnahmenplanung inkl. 5-10 Jahresplanung
- ◆ Begleitung & Abwicklung des Verkaufsprozesses
- ◆ Übernahme der Verkaufsgespräche mit potenziellen Nachfolgern
- ◆ Weitere individuelle Leistungen nach Ihren Wünschen

Wissenswertes | Existenzgründung

Existenzgründer nach Art der Niederlassung

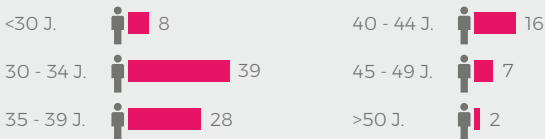
(in Prozent)



Laut KZBV Jahrbuch ist die Übernahme einer Praxis die häufigste Form der Niederlassung. Durch das im Jahr 2015 aktualisierte GKV-Versorgungsstärkungsgesetz, welches zur Verbesserung der Versorgungsstrukturen erlassen wurde, werden aber auch immer mehr MVZ gegründet. Insgesamt wählten im Jahr 2016 34 Prozent der Existenzgründer eine Niederlassung in Form einer Kooperation.

Existenzgründer nach Altersgruppe

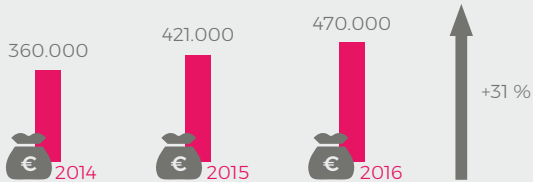
(Stand 2016, in Prozent)



Das Durchschnittsalter der Zahnärzte zum Zeitpunkt der Existenzgründung lag im Jahr 2016 bei 33,5 Jahren. Insgesamt entschieden sich zwei Drittel aller Gründer für den Schritt in die Selbstständigkeit zwischen dem 30. und 39. Lebensjahr.

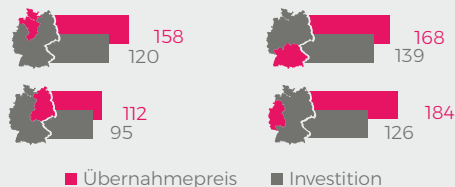
Wissenswertes | Investition & Finanzierung

Investitionsvolumen bei der Neugründung einer Zahnarztpraxis (in Euro)



Die fälligen Investitionskosten bei der Neugründung einer Zahnarztpraxis sind in den letzten Jahren kontinuierlich gestiegen - um mehr als 30 Prozent innerhalb von 2 Jahren. Dabei beanspruchen die Positionen "Praxisausstattung" sowie "Investition in Modernisierungen und Umbauten" einen großen Teil der Investitionskosten.

Kostenunterschiede bei der Übernahme einer Zahnarztpraxis (nach Region, in Tausend Euro)



Die Kosten für eine Praxisübernahme sind unter anderem abhängig von der Praxisausstattung, von betriebswirtschaftlichen Kennzahlen und vom Standort der Zahnarztpraxis. Je nach Region sind die Unterschiede groß. Sowohl der Preis, der für die Übernahme gezahlt wird, als auch die nachträglichen Investitionskosten für diverse Umbauten, Renovierungen und Neuanschaffungen.

Ihre Ansprechpartner bei OPTI



Christian Henrici

Geschäftsführender
Gesellschafter



henrici@opti-hc.de



Svend Neumann

Leitung Investitions- &
Übergabemanagement



neumann@opti-hc.de



OPTI health consulting GmbH

Eckernförder Str. 42
24398 Karby



Fon: 04644 - 95 89 00
Fax: 04644 - 95 89 020



Gemeinsam mehr erreichen

Die **OPTI health consulting GmbH** ist ein Beratungsunternehmen, das sich auf die ganzheitliche Beratung von Unternehmen im Gesundheitswesen spezialisiert hat.

Gegründet Anfang 2006, betreut OPTI deutschlandweit mehr als 2.400 Unternehmen und bietet außerdem jährlich hochqualifizierte Vortragsveranstaltungen und Weiterbildungsseminare mit mehr als 1.000 Teilnehmern zu unterschiedlichen Themenbereichen an.

Die speziell geschulten OPTI-Berater agieren in ganz Deutschland, um eine bestmögliche Betreuung der Unternehmen zu garantieren.



OPTI health consulting GmbH

Eckernförder Straße 42
24398 Karby

Fon 04644 - 95 89 00
Fax 04644 - 95 89 020

info@opti-hc.de
www.opti-hc.de