

# „Erfolgsfaktor **Timing**“

## Rechtzeitige Nachfolgeplanung macht den Unterschied!

Die Praxisübergabe an einen Nachfolger ist ein entscheidender Schritt im Leben eines Praxisinhabers, der weitreichende wirtschaftliche Auswirkungen haben kann. Ihr erfolgreicher Praxisverkauf und der resultierende Gewinn sind nicht selten ein wichtiger Beitrag zur Altersvorsorge. Daher ist es von großer Bedeutung, frühzeitig zu überlegen, wie die Praxisnachfolge gestaltet werden soll und welche Ziele dabei im Fokus stehen. Leider verschieben viele Praxisinhaber diese Überlegungen oft so lange, bis der Druck hoch ist und die Zeit knapp wird. In diesem Artikel beleuchten wir, warum eine rechtzeitige Vorbereitung für eine erfolgreiche Praxisnachfolge unverzichtbar ist und wie Sie mithilfe eines durchdachten 5-Jahres-Fahrplans den entscheidenden Unterschied machen können.

### Wirtschaftliche Einbußen und verpasste Chancen

Eine verspätete oder unvorbereitete Nachfolgeplanung kann dazu führen, dass der tatsächliche Wert Ihrer Praxis zum Zeitpunkt des Verkaufs unter ihrem Potential liegt. Dies kann beispielsweise durch veraltete Ausrüstung, fehlende Digitalisierung oder ungelöste betriebliche Herausforderungen bedingt sein. Zudem kann ein hastiger Verkauf in letzter Minute bedeuten, dass Sie nicht den bestmöglichen Preis erzielen, da Ihnen die Zeit für gründliche Verhandlungen fehlt.

### Erhöhter Stress und Druck beim Übergangsprozess

Wenn Sie die Planung Ihrer Nachfolge bis zum letzten Augenblick verschieben, stehen Sie oft unter Zeitdruck und Stress, was den gesamten Prozess belastet. Anstatt sich in Ruhe und mit der nötigen Sorgfalt allen Aspekten der Praxisübergabe zu widmen, müssen Sie Entscheidungen hastig treffen. Dies kann dazu führen, dass Sie wichtige Details übersehen und der gesamte Übergangsprozess weniger reibungslos verläuft, als er könnte.

### Mögliche Reibungspunkte mit Ihren Mitarbeitern und Patienten vermeiden

Ein unstrukturierter oder übereilter Übergang kann bei Ihren Mitarbeitern und Patienten zu Verunsicherung führen. Diese könnten sich fragen, wie es nach dem Wechsel weitergeht und ob die ihnen bekannte Qualität der Praxis erhalten bleibt. Zudem kann eine späte Kommunikation oder ein plötzlicher Wechsel in der Führung zu Konflikten oder Missverständnissen führen, die den Ruf Ihrer Praxis und das Vertrauensverhältnis beeinträchtigen können.

### Der ideale Zeitpunkt für den Start der Nachfolgeplanung

Als Praxisinhaber sind Sie nicht nur Therapeut, sondern auch Unternehmer. Der Erfolg Ihrer Praxisübergabe hängt maßgeblich von einer durchdachten Planung ab. Und hier kommt ein entscheidendes Element ins Spiel: das Timing.

Der optimale Zeitpunkt, um mit der Nachfolgeplanung zu beginnen, liegt etwa fünf Jahre vor der geplanten Übergabe. Warum? Weil Ihnen in dieser Zeitspanne ausreichend Spielraum für Anpassungen und Optimierungen zur Verfügung steht. Innerhalb dieser fünf Jahre können Sie beispielsweise den Ist-Zustand Ihrer Praxis analysieren, eine umfassende SWOT-Analyse durchführen und gezielte Maßnahmen ableiten.

### Steigerung des Praxiswerts durch gezielte Maßnahmen

Ein wichtiger Grund für eine frühzeitige Planung ist die Möglichkeit, den Wert Ihrer Praxis aktiv zu beeinflussen. Indem Sie bereits Jahre vor der geplanten Übergabe geeignete Maßnahmen ergreifen, können Sie den Praxiswert steigern. Eine moderne Praxiseinrichtung, motivierte Mitarbeiter und effiziente Abläufe erhöhen nicht nur den Wert Ihrer Praxis, sondern machen sie auch für potenzielle Nachfolger attraktiver. Dies hat positive Auswirkungen auf Ihren finanziellen Gewinn und kann Ihnen als wichtiger Baustein in Ihrer Altersvorsorge dienen.

### Größere Auswahl an potenziellen Nachfolgern

Je früher Sie mit der Planung beginnen, desto mehr potenzielle Nachfolger werden Sie zur Auswahl haben. Dies gibt Ihnen die Möglichkeit, sorgfältig zu wählen und jemanden zu finden, der wirklich zu Ihrer Praxis passt. Warten Sie zu lange, könnten Sie unter Druck geraten und Kompromisse eingehen, die nicht im besten Interesse Ihrer Praxis sind.

### Zeit für eine nahtlose Integration des Nachfolgers

Ein weiterer zentraler Vorteil der frühzeitigen Planung ist, dass Sie und Ihr Nachfolger genügend Zeit haben werden, um den Übergang reibungslos zu gestalten. Sie können den neuen Inhaber schrittwei-

se in alle Prozesse einführen und sicherstellen, dass er oder sie perfekt auf die Übernahme vorbereitet ist.

### Aufrechterhaltung des Vertrauens von Patienten, Mitarbeitern und Partnern

Die rechtzeitige Nachfolgeplanung eröffnet zudem die Chance, Ihre Praxis in vertrauensvolle Hände zu übergeben und Ihre eigene berufliche Laufbahn erfolgreich zu beenden. Sie schafft Vertrauen bei Mitarbeitern, Partnern und Patienten, da sie die Qualität Ihrer Dienstleistungen aufrechterhält. Sie spüren, dass Sie für Kontinuität und Stabilität sorgen – und das stärkt die Bindung zu Ihrer Praxis enorm.

### Ihr persönlicher 5-Jahres-Fahrplan für eine reibungslose Praxisnachfolge

Ein strukturierter Fahrplan unterstützt den reibungslosen Ablauf der Praxisnachfolge. Dieser 5-Jahres-Fahrplan in vier Schritten bietet Ihnen nicht nur eine klare Struktur, sondern auch die Sicherheit, jeden Schritt zu seiner Zeit sorgfältig und effektiv auszuführen. Sollten Sie bereits innerhalb des nächsten Jahres planen, Ihre Praxis abzugeben, ist schnelles Handeln gefragt.

#### (1) 5 bis 3 Jahre vor der geplanten Praxisnachfolge:

- Analyse und Bestandsaufnahme: Werfen Sie einen kritischen Blick auf die aktuelle Situation Ihrer Praxis. Welche Stärken können Sie hervorheben? Welche Schwachstellen müssen noch angegangen werden?

- Festlegung des Übergabedatums: Ein konkretes Datum im Blick zu haben, gibt Ihnen und Ihren Mitarbeitern Klarheit und Sicherheit.

- Möglichkeiten erkunden: Bevor Sie sich für eine Übergabeform entscheiden, informieren Sie sich über die verschiedenen Möglichkeiten, ob Verkauf, Partnerschaft oder Übergabe an einen Mitarbeiter.

- Steuerliche und finanzielle Planung: Beginnen Sie, sich mit einem Finanzberater oder Steuerberater über Optimierungen und steuerliche Vorteile auszutauschen, die Ihnen bei der Praxisübergabe helfen können.

#### (2) 3 bis 2 Jahre vor der geplanten Praxisnachfolge:

- Praxiswertermittlung: Ein professionelles Gutachten gibt Ihnen einen realistischen Überblick über den Wert Ihrer Praxis.

- Start der Nachfolgersuche: Nutzen Sie verschiedene Kanäle, von Anzeigen über Netzwerke bis hin zu Maklern, um den idealen Kandidaten zu finden.

- Präsentationsunterlagen erstellen: Ein ansprechendes Exposé Ihrer Praxis, das Ihre Stärken und Angebote hervorhebt, zieht potenzielle Nachfolger an.

#### (3) Letztes Jahr vor der geplanten Praxisnachfolge:

- Rechtliche und steuerliche Vorbereitung: Koordinieren Sie mit Ihrem Rechts- und Steuerberater alle erforderlichen Dokumente und Vereinbarungen. Gemeinsam gestalten Sie die steuerliche

Struktur für die Übergabe, erstellen den Vertragsstatus und setzen den Kaufvertrag auf.

- Verhandlungsphase: Mit dem richtigen Nachfolger an Ihrer Seite können Sie nun in die konkreten Verkaufsverhandlungen eintreten, um für beide Seiten optimale Bedingungen zu schaffen.

#### (4) Kurz vor der Praxisnachfolge:

- Transparente Kommunikation: Es ist essentiell, dass Ihre Mitarbeiter, Patienten und Partner frühzeitig und offen über den bevorstehenden Wechsel informiert werden.

- Planung eines Übergabe-Events: Ein offizieller Übergabemoment, etwa in Form einer kleinen Veranstaltung oder Feier, hilft, den Prozess positiv und in guter Erinnerung zu gestalten und eventuellen Unsicherheiten entgegenzuwirken.

Mit dieser strukturierten Herangehensweise werden Sie feststellen, dass der Übergabeprozess nicht nur überschaubarer, sondern auch weit weniger stressig wird. Jeder Schritt wird sorgfältig geplant und durchgeführt, wodurch Sie den Übergang Ihrer Praxis mit Zuversicht und Gelassenheit angehen können.

### Emotionale Aspekte der Nachfolgeplanung

Darüber hinaus ist die Planung der Praxisnachfolge nicht nur ein betriebswirtschaftlicher und organisatorischer Pro-



Foto: iStock.com / Nes

Foto: iStock.com / WestLight

## Fortsetzung „Erfolgsfaktor **Timing**“

zess, sondern bringt auch eine Vielzahl von Emotionen mit sich. Es geht um mehr als nur um Zahlen und Fakten; es geht um Ihr Lebenswerk, Ihre Patienten und Ihre Mitarbeiter. Viele Praxisinhaber unterschätzen die emotionale Tiefe dieses Übergangs, weshalb es wichtig ist, diese Gefühle zu erkennen und zu adressieren. Fragen wie „Habe ich die richtige Entscheidung getroffen?“ oder „Wird die Praxis in gutem Zustand weitergeführt?“ sind völlig normal.

### Einbeziehung des Teams in den Prozess

Ihr Team spielt eine zentrale Rolle in der Praxis und hat sich über die Jahre hinweg mit Ihnen und der Einrichtung identifiziert. Es ist wichtig, sie in den Prozess der Nachfolgeplanung miteinzubeziehen, nicht nur aus organisatorischen, sondern auch aus emotionalen Gründen. Durch offene Kommunikation und das Schaffen von Raum für Feedback und Fragen können Sie sicherstellen, dass sich Ihr Team gehört und geschätzt fühlt. Dies kann auch dazu beitragen, mögliche Ängste und Bedenken zu verringern und den Übergang für alle Beteiligten zu erleichtern.

### Die Bedeutung von Abschied nehmen und Loslassen

Abschied nehmen von Ihrer Praxis, die Sie möglicherweise über viele Jahre aufgebaut und geführt haben, ist ein bedeutender Schritt. Es bedeutet, ein Kapitel in Ihrem Leben zu schließen und ein neues zu beginnen. Loslassen kann sowohl befreiend als auch schmerzhaft sein. Es ist wichtig, sich Zeit zu nehmen, um diesen Abschied bewusst zu gestalten, sei es durch ein Abschiedsritual, eine Feier oder einfach durch persönliche Reflektion. Indem Sie sich erlauben, diesen Abschied zu spüren und zu verarbeiten, schaffen Sie Raum für Neues in Ihrem Leben.

### Die Bedeutung von Anpassungsfähigkeit und Flexibilität im Prozess

In der dynamischen Welt der Geschäftsnachfolge sind Anpassungsfähigkeit und Flexibilität unerlässlich. Kein Plan, so gut er auch sein mag, kann alle Eventualitäten berücksichtigen. Indem Sie sich die Fähigkeit bewahren, Ihren Ansatz bei Bedarf zu ändern, stellen Sie sicher, dass Sie auf Herausforderungen reagieren und Ihre Praxis effektiv an den nächsten Inhaber übergeben können.

### Erfolg durch frühzeitige Planung

Eine erfolgreiche Praxisnachfolge erfordert eine kluge und rechtzeitige Vorbereitung. Als Praxisinhaber haben Sie die Möglichkeit, aktiv Einfluss zu nehmen und die Grundlage für eine erfolgreiche Zukunft Ihrer Praxis zu legen. Nutzen Sie die Gelegenheit, Ihre Lebensarbeit in guten Händen fortzuführen, und planen Sie frühzeitig für den Erfolg Ihrer Praxisnachfolge.



### Ralf Jentzen

ist Sportwissenschaftler und Gründer von Coactiv Consulting. Mit über zwei Jahrzehnten Branchenerfahrung und mehr als 700 erfolgreichen Projekten ist Coactiv Consulting auf die verantwortungsbewusste und lösungsorientierte Beratung von Physiotherapiepraxen spezialisiert. Das Hauptanliegen: Praxisinhaber:innen in der komplexen Welt der Gesundheitsdienstleistung zu stärken und auf ihrem Weg zum unternehmerischen Erfolg zu unterstützen.

Neben seiner Beratertätigkeit ist Ralf Jentzen als internationaler Gastdozent an der Zuyd University of Applied Sciences in den Niederlanden tätig und Referent auf diversen Branchenmessen. Zudem fungiert er als Experte bei der IHK Aachen für Gesundheitsdienstleistungskonzepte.

Weitere Informationen und Möglichkeiten zur Kontaktaufnahme finden Sie auf: [www.coactiv.de](http://www.coactiv.de)

NOVENTI Ora

# MOBILER. EINFACHER. BESSER.

BEFREIT HEILEN - PRAXISSOFTWARE, DIE IHNEN DEN ARBEITSALLTAG WIRKLICH ERLEICHTERT.



### JETZT KOSTENLOS TESTEN

Unverbindlich online testen, ohne Software-Download. Keine Pflicht zum Vertragsabschluss. Erst bei Zufriedenheit kaufen. Mehr Infos unter: [go.noventi.de/therapie-praxis-ora](http://go.noventi.de/therapie-praxis-ora) oder +49 89 21 76 82 16

NOVENTI Ora ist die leistungsstarke und effiziente Praxisverwaltungssoftware für die Physiotherapie, Ergotherapie und Logopädie. Profitieren Sie von alltagserprobter Unterstützung auf allen Ebenen:

- ✓ Mobiles Praxismanagement
- ✓ Geräteunabhängiges Arbeiten
- ✓ Einfache und intuitive Nutzung
- ✓ Zukunftsorientiert, eRezept ready und TI startklar
- ✓ Datensicher mit der Deutschen Telekom



NOVENTI HealthCare GmbH  
Berg-am-Laim-Str. 105 | 81673 München

NOVENTI | **azh** **srzh** **zrk**