

Praxisverkauf – Was ist meine Praxis wert und wie stärke ich meine Verhandlungsposition?

Der Verkauf der eigenen Praxis beziehungsweise des Praxisanteils an einer Gemeinschaftspraxis ist für jeden Arzt ein wichtiges Thema, dass frühzeitig genug angegangen werden muss.

Die ersten Überlegungen und Gespräche zum Praxisverkauf sollten mindestens fünf Jahre im Voraus beginnen.



1. Der Praxisverkauf ist ein Langfristprojekt

Die ersten Überlegungen und Gespräche mit Ihrem Steuerberater sollten Sie mindestens fünf Jahre vor dem geplanten Verkaufszeitpunkt starten.

Beim Thema Praxisverkauf gilt:

„Zeit ist Geld“ – aber mal umgekehrt gedacht. Wenn Sie am Ende des Berufslebens zu wenig Zeit haben, um in Ruhe und ohne Zeitdruck einen Nachfolger zu finden, entsteht Verkaufsdruck, den ein potenzieller Käufer nutzen kann, um einen niedrigeren Kaufpreis auszuhandeln.

Und viel schlimmer: Je nach Standort, Fachrichtung und Größe der Praxis kann es eine lange Zeit brauchen, um überhaupt einen potenziellen Nachfolger zu finden.

2. Ermittlung des Praxiswertes

Die Ermittlung des Praxiswertes im Sinne eines konkreten Verkaufspreises erfolgt in drei Schritten:

1. Objektivierter Praxisbewertung:
Dazu stehen verschiedene mögliche Bewertungsverfahren zur Verfügung.
2. Grenzpreisberechnung von Verkäufer und Käufer
Jeder Verkäufer hat eine – meist emotionale – Vorstellung über einen Praxiswert, den er „mindestens haben will“. Der Käufer hingegen wird eine sogenannte Tragfähigkeitsberechnung anstellen, die neben den Finanzierungskosten auch seine private Finanzsituation berücksichtigt.¹
3. Einfluss der konkreten Verhandlungssituation

Hier spielen insbesondere der Faktor Zeit und Käufermarkt versus Verkäufermarkt eine Rolle.

2.1. Ermittlung eines objektivierte Praxiswertes

Allen Verfahren zur Praxisbewertung gemeinsam ist der Gedanke, dass ein Gesamtpreis für materielle und immaterielle Werte ermittelt wird, der zu einem fairen Interessenausgleich zwischen Verkäufer und Käufer führt. Dieser wird gerne als Verkehrswert bezeichnet.

In der Praxis existieren viele verschiedene Methoden:

Neue und alte Bundesärztekammermethode; modifizierte Ertragswertmethode;

¹ Ausführlich dazu Klinkenberg, Dirk „Praxisfinanzierung – so mache ich es richtig (Teil 1)“ in Wirtschaftsmagazin für den Hautarzt 2/2016, Rubrik Wirtschaft

Multiplikatorverfahren (Umsatz/Ertrag) um nur die wichtigsten zu nennen.

Wir wollen uns in diesem Artikel auf die sogenannte neue Bundesärztekammermethode konzentrieren, weil diese vereinfachte Methode sowohl für den verkaufenden als auch den erwerbenden Arzt gut nachvollziehbar ist.

Neue Bundesärztekammermethode
Übertragbarer jährlicher Umsatz
minus Übertragbare jährliche Kosten

gleich übertragbarer Gewinn
minus alternatives Arztgehalt
(idR Oberarztgehalt)

gleich nachhaltig erzielbarer Gewinn
mal Prognosemultiplikator
(Einzelpraxis: 2; Gemeinschaftspraxis: 2,5)

gleich Ideeller Wert (Goodwill)
plus Verkehrswert Sachanlagevermögen

Praxiswert

a) Übertragbarer jährlicher Umsatz

Grundsätzlich kann nicht der bisherige Umsatz der Praxis angesetzt werden, sondern es muss eine differenzierte und realistische Umsatzprognose erstellt werden. Mit Recht

darf hier nur der übertragbare Umsatz unter Beachtung der Qualifikation des übernehmenden Arztes berücksichtigt werden. Wenn zum Beispiel Zusatzqualifikationen fehlen, wird ein Käufer Umsätze, die er nicht mehr erzielen können, auch nicht bezahlen wollen. Allein hier wird schon klar, warum die Suche nach einem Nachfolger ein Langfristprojekt ist. Je passgenauer der fachliche Hintergrund des potenziellen Nachfolgers, desto höher der übertragbare Umsatz.

b) Übertragbare jährliche Kosten

Hier sind insbesondere die laufenden Dauerverträge der Praxis anzuschauen wie Raummiete, Personal und zum Beispiel Leasing- und Wartungsverträge für medizinische Geräte.

Die Sonderprobleme bei einer Praxis in der eigenen Immobilie und bei der Personalübernahme werden in einem Folgeartikel behandelt.

Die Erstellung einer guten Prognoserechnung für Umsatz und Kosten und damit auch für den zukünftigen Gewinn, bedarf Erfahrung und sollte angesichts der grundsätzlichen Bedeutung von einem hinzugezogenen Experten (z.B. Steuerberater) erstellt werden.

c) Alternatives Arztgehalt

Hier wird regelmäßig ein durchschnittliches Oberarztgehalt berücksichtigt. Letztlich wird ein

potenzieller Erwerber nur in der Höhe einen immateriellen Praxiswert bezahlen, soweit dieser ihm einen Mehrgewinn gegenüber einem „risikolosen“ Arbeitnehmergehalt ermöglicht.

Im Jahr 2016 lag das durchschnittliche Oberarztgehalt bei circa 80.000 Euro im Jahr. Hier muss auch Alter, Erfahrung und Kompetenz des Erwerbers berücksichtigt werden, so dass es sich hier nur um einen ersten Anhaltspunkt handelt.

d) Prognosemultiplikator

Damit soll ein Zeitraum abgebildet werden, den der Verkäufer dafür erhält, dass er den Patientenstamm aufgebaut und damit eine Patientenbindung erreicht hat. Der Prognosemultiplikator bei Gemeinschaftspraxen liegt höher, weil hier durch den „weicheren“ Übergang eine höhere Patientenfortführung zu erwarten ist, denn es gibt für die Patienten keinen so harten Bruch in der persönlichen Wahrnehmung.

Durch die Vereinbarung einer weiteren Mitarbeit des Praxisverkäufers für eine Übergangszeit (ggf. auch als angestellter Arzt) kann insbesondere bei Einzelpraxen die Übertragung der Patientenbindung unterstützt werden.

e) Verkehrswert Sachanlagevermögen

Hier ist nicht der Buchwert, sondern der Wiederbeschaffungswert der Einrichtung und der Geräte zu beurteilen. Gerade bei der Übernahme von Arztpraxen im Wege der Nachfolge zum Renteneintritt existiert zudem häufig ein Investitionsstau, der berücksichtigt werden muss. Vorteil der neuen Bundesärztekammermethode ist neben dem einfachen und nachvollziehbaren Aufbau der Berechnung die Berücksichtigung von Ertragskraft und Substanzwert.

Nachteile dieser Methode sind die fehlende Berücksichtigung der Praxisgröße, der Bewertung des Arbeitseinsatzes des abgebenden Arztes, der Zusammensetzung des Patientenstamms und der Qualität des Praxisstandorts. Diese Faktoren werden alle nur indirekt über die Größen übertragbarer Umsatz und übertragbare Kosten berücksichtigt.

Auch ist die Festlegung des alternativen Arztgehaltes und des Prog-

Je passgenauer der fachliche Hintergrund des potenziellen Nachfolgers, desto höher der übertragbare Umsatz.



FOTO: DMYTRO ZINKEVYCH - SHUTTERSTOCK



nosemultiplikators nur eine Richtschnur, die an die persönlichen Vorstellungen von Verkäufer und Käufer angepasst werden müssen.

2.2. Grenzpreisermittlung von Verkäufer und Käufer

Mit der oben genannten Bewertungsmethode (oder einer anderen) wird ein „objektiver“ Wert in die Welt gesetzt. Neben diesem praxisbezogenen Wert spielen aber auf beiden Seiten weitere persönliche Aspekte eine Rolle.

Jeder Verkäufer hat eine – meist emotionale – Vorstellung über einen Praxiswert, den er „mindestens haben will“. Diese Preisvorstellung hat oft etwas mit dem Thema „Lebenswerk“ und einer emotionalen Bindung an Personal und Patienten zu tun.

Auch die persönliche Finanzsituation des Verkäufers kann hier eine Rolle spielen. Welchen Erlös benötigt der Verkäufer, um damit seine Altersvorsorge zu sichern bzw. schuldenfrei in Rente gehen zu können?

Zusätzlich kann die Kenntnis von Verkaufspreisen vergleichbarer Praxen eine Rolle spielen. Dabei muss hinterfragt werden, ob die andere Praxis wirklich vergleichbar ist. Meist existiert hier nur eine oberflächliche Kenntnis und es ist auch nicht immer klar, ob die andere Praxis wirklich zu dem vom „Hören-Sagen“ bekannten Preis verkauft wurde oder ob der tatsächliche Preis ein anderer war.

Diese genannten Aspekte sind persönlich und emotional sehr nachvollziehbar, dürfen aber grundsätzlich im Verkaufsprozess keine entscheidende Rolle spielen.

Der Käufer hingegen wird eine so genannte Tragfähigkeitsberechnung anstellen, die neben den Finanzierungskosten auch die private Finanzsituation berücksichtigt. Der Käufer muss für sich ermitteln, ob die Liquidität nach Praxisfinanzierung ausreicht, seinen zukünftigen Lebensunterhalt zu bestreiten und eine angemessene Entlohnung für das Unternehmerrisiko beinhaltet.

Kurzdarstellung der Liquiditätsebene:

- Prognostizierter Gewinn der Arztpraxis
 - ./. Zins und Tilgung für die Praxisfinanzierung
 - ./. Steuern auf den zu versteuernden Praxisgewinn
-
- = Liquidität, die aus der Praxis zur Verfügung steht
 - ./. persönliche Zwangsausgaben (Krankenvers., Ärzteversorgung etc.)
-
- = Liquidität, die zum Leben übrig bleibt

Im Gegensatz zur Situation des Verkäufers müssen hier die persönlichen Grenzen des potenziellen Käufers von diesem nicht nur ermittelt, sondern auch zwingend beachtet werden, weil er sich sonst finanziell übernimmt.

Nur wenn sich eine Schnittmenge zwischen dem Mindestpreis des Verkäufers und dem Höchstpreis des Käufers ergibt, können konkrete Verkaufsverhandlungen aufgenommen werden.

2.3. Einfluss der konkreten Verhandlungssituation

Der Einfluss der konkreten Verhandlungssituation spielt eine sehr große Rolle bei der Frage, welcher Verkaufspreis letztendlich erzielt werden kann.

Neben menschlichen Aspekten wie persönliche Sympathie und Verhandlungsgeschick sind insbesondere zwei Faktoren zu beachten:

Faktor 1: Zeit

Welche der beiden Parteien hat weniger Zeit, um zum Abschluss zu kommen?

Ein Verkäufer der schnell verkaufen muss, ist eher zu Zugeständnissen bereit.

Ein Käufer der zeitlichen Druck hat, in eine Praxis einzusteigen, um Einkommen zu erwirtschaften, ist eher bereit etwas mehr zu bezahlen.

Faktor 2: Verkäufermarkt versus Käufermarkt

Im Verkäufermarkt hat der Verkäufer mehrere Interessenten und kann seine Vor-

stellungen über der Wert der Praxis eher durchsetzen.

Im Käufermarkt gibt es mehr Verkäufer als Käufer und der potenzielle Käufer kann mit mehreren Praxisinhabern verhandeln und sich das „beste“ Angebot aussuchen.

Aktuell besteht in Deutschland ein großer Unterschied zwischen einzelnen Fachrichtungen und unterschiedlichen Standorten als wichtigstem Kriterium.

In Ballungsbieten besteht zurzeit eher ein Verkäufermarkt und es gibt eine gute Nachfrage nach interessanten Praxen.

In ländlichen Gebieten fällt es teilweise sehr schwer überhaupt einen Nachfolger zu finden. Hier haben wir also einen ausgeprägten Käufermarkt, der Verkaufspreise stark unter Druck setzt.

Da sich der Standort der Praxis nur eingeschränkt verändern lässt, sollte man sich als Verkäufer in einem Käufermarkt (z.B. ländliches Gebiet) sehr frühzeitig mit dem Thema Praxisverkauf beschäftigen. Sonst gerät man unter Zeitdruck und schwächt seine Verhandlungsposition.

3. Fazit

Der Verkauf einer Praxis oder eines Anteils an einer Gemeinschaftspraxis ist ein hochkomplexes Thema, das immer nur in Begleitung eines Steuerberaters angegangen werden sollte, der sich mit der Materie wirklich auskennt.

Im Folgeartikel (in der Ausgabe 5/2017) werden wir uns mit zusätzlichen speziellen Problemfeldern beschäftigen, die jeder Praxisverkäufer kennen sollte.



Diplom-Kaufmann Dirk Klinkenberg,
Steuerberater bei der CURATOR Treuhand- und Steuerberatungsgesellschaft mbH
Schlossstraße 20 51429 Bergisch Gladbach
Tel.: 02204-9508-200

Tätigkeitsschwerpunkt der CURATOR ist die steuerliche und betriebswirtschaftliche Beratung von Ärzten, Zahnärzten und sonstigen Heilberuflern.



Diplom-Kauffrau Andrea Belting-Lachmann
Steuerberaterin bei der CURATOR Treuhand- und Steuerberatungsgesellschaft mbH
Schlossstraße 20 51429 Bergisch Gladbach

Internet: www.curator.de