



Ärztebrief 02/13

www.vpmed.de

Die strategische Praxisabgabe – Kooperation oder Verkauf – aktuelle Nachfolgestrategien für Einzelpraxen



Quelle: Lesenumfrage „Ärzte Zeitung“ 09.05.2011

In den aktuellen Arztlzahlstudien der KBV wird immer wieder festgestellt, dass in der wichtigen Versorgung vor Ort ein Ärztemangel droht. Auch das Versorgungsstrukturgesetz und die damit einhergehende Neuordnung der Bedarfsplanung, die zum 01.01.2013 eingetreten ist, hat hieran nichts Wesentliches geändert. Auf Grund des Ärztemangels wird es für Ärzte immer schwieriger, geeignete Nachfolger zu finden und ihre Praxis zu veräußern – und das, obwohl ein solcher Praxisverkauf bei den meisten Ärzten ein wesentlicher Bestandteil der Altersvorsorge ist.

Was heißt das für Sie?

Eine der größten unternehmerischen Herausforderungen der nächsten Jahre besteht darin, eine gute und sinnvolle Nachfolgeplanung zu erreichen!

Mit der Nachfolgeplanung sollten Sie nicht erst beginnen, wenn Sie Ihre Praxis in einem Jahr veräußern wollen. Eine solche Nachfolgeplanung sollten Sie vielmehr bereits im Alter von 50 bis 55 Jahren beginnen, damit Sie genug Zeit haben, alles Mögliche für eine erfolgreiche Praxisveräußerung vorbereiten zu können.

Eine gute Nachfolgeplanung besteht aus folgenden Phasen:

1. Standortbestimmung
2. Wert der Praxis ermitteln
3. Nachfolgersuche
4. Finanzplan und Altersvorsorge

1. Standortbestimmung

Bevor Sie sich weitere Gedanken um eine Nachfolgeplanung machen, müssen Sie eine Standortbestimmung vornehmen. Denn nur so können Sie Defizite feststellen und analysieren. Diese Standortbestimmung können Sie in zwei Teile untergliedern: Check-Up der eigenen Praxis und Analyse der heilberuflichen Versorgung vor Ort. Für die Bestimmung könnten Sie zum Beispiel folgende Unterlagen zusammenstellen:



Check-up der eigenen Praxis,

z. B. in Bezug auf

- Patientenstruktur (Relation KV-/Privatpatienten)
- Behandlungsangebot (Bieten Sie z. B. IGEL-Leistungen an? Nehmen Sie an Direktverträgen teil?)
- Wirtschaftliche Situation (Wie ist die Umsatzrendite – auch im Vergleich zu Konkurrenzpraxen?)
- Ausstattung (Muss ein Nachfolger erst investieren oder sind das Mobiliar und die Ausstattung auf dem neuesten Stand?)
- Vernetzung vor Ort (Haben Sie Zuweiser vor Ort? Würden diese auch mit einem Nachfolger zusammenarbeiten?)

Analyse der heilberuflichen Versorgung am Ort

- Struktur von Praxen gleicher Fachrichtung (Wie ist die Konkurrenzsituation?)
- Alter der Kollegen (Sind die Kollegen im Ort ungefähr so alt wie Sie und wollen alle zum gleichen Zeitpunkt die Praxis veräußern?)
- Neue Anbieter in den letzten fünf Jahren (Wer hat sich in den letzten Jahren niedergelassen und wie erfolgreich sind die Kollegen?)
- Übergänge vergleichbarer Praxen in den letzten zwei Jahren (Wurden in den letzten beiden Jahren Praxen in der Umgebung veräußert? Falls ja: zu welchen Konditionen?)

2. Wert der Praxis ermitteln

Wenn Sie diese Standortbestimmung vorgenommen haben, können Sie nun den Praxiswert bestimmen. Der Praxiswert ergibt sich aus zwei Komponenten:

1. Dem Wert des Anlagevermögens
2. Dem immateriellen Wert (Goodwill)

Für beide Komponenten gibt es verschiedene Bewertungsansätze. Im Regelfall wird – mit Ausnahme von beispielsweise radiologischen Großpraxen, bei denen auch die Substanz eine bedeutsame Rolle spielt – der wesentliche Wert in dem sogenannten Goodwill enthalten sein.

Für die **materiellen Gegenstände** empfiehlt sich in der Praxis entweder ein pauschaler Wert bei alten Geräten oder man orientiert sich an den Anschaffungskosten. Für einzelne Großgeräte (z. B. ein MRT) kann es sich je nach Alter empfehlen, diese Großgeräte durch einen Gutachter einzeln bewerten zu lassen und für die weitere Praxiseinrichtung (z. B. Möbel, EDV etc.) einen pauschalen Wert zu vereinbaren, da Gutachten in der Regel teuer und zeitaufwändig sind.

Der Goodwill stellt die Ertragskraft der Praxis dar. Ein potenzieller Käufer wird bereit sein, für die Praxis mehr zu zahlen als die Geräte der Praxis wert sind, weil er hierdurch höhere Gewinne erzielen kann. Dieser Goodwill wird von vielen Faktoren bestimmt. Einige sind zum Beispiel:

- Wesentlicher Faktor: persönliche Leistungserbringung durch den Arzt (Vertrauensverhältnis)
- Starke persönliche Bindung der Patienten zum Abgeber problematisch
- Gefahr der Abwanderung von Patienten bei Überweiserpraxen weniger groß, da weniger personenabhängig z. B. Radiologie
- Fallzahlen, Sonderleistungen z. B. IGeL-Leistungen – kann der Übernehmer diese erbringen?
- Organisationsgrad der Praxis, Ausbildungsstand der Mitarbeiter



Diese Punkte müssen bereits im Vorhinein geklärt sein, damit einem möglichen Erwerber bewusst wird, welche Möglichkeiten und Risiken er mit Ihrer Praxis erwerben kann. Denn nur mit allen bekannten Möglichkeiten wird er bereit sein, einen hohen Kaufpreis zu zahlen.

Bewertung des Goodwills

Den Goodwill kann man anhand vieler unterschiedlicher Berechnungsschemata ermitteln. Jeder Gutachter vertritt hier eine andere Auffassung – alle Methoden haben Vor- und Nachteile.

In der Praxis hat sich das vereinfachte Ertragswertverfahren bewährt, das vereinfacht dargestellt so aussieht:

Erwarteter nachhaltig zukünftig	
erzielbarer liquider Ertrag aus der Praxis	130.000 €
Anzahl tätiger Ärzte	1
kalk. Arztgehalt	80.000 €
abzgl. kalkulatorische Arztgehälter	80.000 €
Übergewinn	50.000 €

Die 80.000 Euro wird er auch als Angestellter erzielen. Daher wird der Erwerber nur für diesen Übergewinn oberhalb seines Arztgehaltes bereit sein, einen Kaufpreis zu zahlen. Geht man davon aus, dass sich der Goodwill des Veräußerers nach drei Jahren verflüchtigt, würde der Erwerber drei Jahre lang diesen Übergewinn von 50.000 Euro bezahlen, also insgesamt 150.000 Euro.

Die Übergewinne von jeweils 50.000 Euro werden jedoch noch mit Zinssätzen zur Berücksichtigung des unternehmerischen Risikos und zeitlicher Unterschiede im Zuflusszeitpunkt (Ein Euro morgen ist weniger

wert als ein Euro heute) abgezinst, so dass sich im Beispiel ein Kaufpreis von z. B. **128.850 Euro** ergäbe.

Was ist der Marktpreis?

In der heutigen Zeit ist es auf Grund des Ärztemangels immer problematischer, diesen durch ein Gutachten ermittelten „Praxiswert“ auch tatsächlich zu erhalten. Denn viele Erwerber sind trotz des eigentlichen Wertes nicht bereit, in beispielsweise strukturschwachen Gebieten überhaupt einen Kaufpreis zu zahlen. Letztlich ist aber genau dieser Marktpreis entscheidend. Es kommt immer häufiger vor, dass auch Praxen mit hohen Gewinnen nicht veräußert werden können. In Ballungszentren kann es aber in einzelnen Fachrichtungen umgekehrt möglich sein, sehr hohe Kaufpreise zu erzielen, die deutlich über dem eigentlichen „Praxiswert“ liegen. Die Praxisbewertung dient hierbei letztlich nur als Diskussionsgrundlage.

3. Nachfolgersuche

Heute bieten sich dem Praxisveräußerer viele Möglichkeiten, die über den reinen Verkauf der Praxis hinausgehen. Sie können zum Beispiel über folgende Alternativen nachdenken:

1. Nachfolgeregelung innerhalb der Familie
2. Veräußerung an einen Nachfolger
3. Verkauf an ein MVZ
4. Aufnahme eines Juniorpartners
5. Übernahme durch ein externes Management
6. Anschluss an eine ÜBAG bzw. Einbringung in eine Berufsausübungsgemeinschaft



7. Teilverkauf der Praxis

8. Praxisauflösung

Diese Möglichkeiten stehen Ihnen zur Verfügung – die ersten drei Möglichkeiten sind die „klassischen Veräußerungen“, mit den bekannten Problemen. Die Möglichkeiten 4. bis 7. ergeben aber auch strategisch die Möglichkeit, die Praxis als größere Einheit beispielsweise an den Juniorpartner oder andere Gesellschafter zu veräußern. Die Praxisauflösung sollte als letzter Schritt bedacht werden, denn hier wird die Praxis ohne Nachfolger (und ohne Kaufpreis) eingestellt. Alle Möglichkeiten haben Vor- und Nachteile, aber sollten letztlich frühzeitig durchdacht werden.

4. Finanzplan und Altersvorsorge

Nachfolgeplanung heißt auch Vermögensplanung. Hierzu gehört, sich auch mit den Möglichkeiten zu beschäftigen, die Praxis zu entschulden und zu überlegen, wie der Praxiserlös in Zeiten niedriger Zinsen angelegt werden kann. Ebenso ist eine Ist-Aufnahme erforderlich, wie viel Liquidität Sie im Alter noch benötigen und ob Ihre Alterseinkünfte hierfür ausreichen. Nur wenn Sie sich frühzeitig (zwischen 50 und 55 Jahren) hiermit aktiv beschäftigen, haben Sie noch genug Zeit, eine Bestandsaufnahme zu machen und Maßnahmen zu treffen!

Fazit

Wenn Sie eine erfolgreiche Praxisnachfolge durchführen wollen, empfehlen wir Ihnen folgende Punkte zu beachten:

1. Frühzeitige Praxisanalyse
2. Alle Alternativen einer Praxisnachfolge durchsprechen
3. Zielgerichtete Vorbereitung auf den Verkauf
4. Sorgfältige Mittelverwendungsplanung
5. Überlegtes Nutzen von Gestaltungsspielräumen

Wir helfen Ihnen gerne bei diesen Überlegungen, damit Sie Ihre Praxis gut veräußern können!

Wieder zertifiziert!

Seit der Gründung der Gesellschaft ist unser Qualitätsmanagementsystem nach DIN EN ISO 9001:2008 durch den TÜV Rheinland zertifiziert. Wie in den Vorjahren haben wir unsere Zertifizierung auch in diesem Jahr wieder erneuert. Wir freuen uns, diesen Qualitätsstandard an Sie weitergeben zu können.



Publikation

Ruhestandsplanung für Ärzte und Zahnärzte

Einnahmen und Ausgaben im Ruhestand, Geldanlage passend ausrichten, Praxisverkauf und Nachlass richtig planen

Autoren: Michael Huber,
Thomas Karch

1. Auflage, 2013

ISBN 978-3-9523835-9-9

Preis: 15,00 €

Bei Interesse senden wir Ihnen die Broschüre gerne zu.



Impressum

Herausgeber

VPmed Karch & Kuhnert Partnerschaft
Steuerberatungsgesellschaft
Uerdinger Straße 202, 47799 Krefeld
Telefon: 021 51 / 853 9400 • Telefax: 021 51 / 853 9430
Internet: www.vpmed.de • E-Mail: info@vpmed.de
Partnerschaftsregister Frankfurt am Main PR 2047
USt-Id Nr.: DE286771785

Redaktion

Thomas Karch, Wirtschaftsprüfer / Steuerberater

Erscheinungsweise

Der Ärztebrief erscheint 6× im Jahr.

Layout

DIE FISCHER Werbeagentur • www.die-fischer.net

Druck, Auflage, Stand

Berk Druck, 150 Stück, Mai 2013

Wir freuen uns über Ihre Anregungen zum Ärztebrief. Wenn Sie den Ärztebrief nicht mehr beziehen möchten, senden Sie bitte eine E-Mail an info@vpmed.de.