

BVS: 5 Tipps für den Praxisverkauf

Wer den Wert seiner Praxis für den Verkauf bestimmen lassen will, sollte auf qualifizierte Sachverständige setzen. Frank Boos, Mitglied im Bundesverband öffentlich bestellter und vereidigter sowie qualifizierter Sachverständiger e.V. (BVS), gibt fünf Branchentipps für den erfolgreichen Verkauf.

1. Rechtzeitige Marktsondierung

Wer seine Praxis verkaufen will, sollte sich frühzeitig Gedanken über die Praxisabgabe machen. Eine rechtzeitige Marktsondierung ist für den Praxisverkäufer oberste Priorität, wenn er einen optimal geeigneten Nachfolger finden möchte.

2. Prüfung des Nachfolgers

Ein Praxisinhaber, der seine Praxis in der Regel aufgrund von baldigem Ruhestand verkaufen möchte, hat sich über einen langen Zeitraum einen festen Patientenstamm, ein Praxisimage und, damit verbunden, eine bestimmte Lebenshaltung erarbeitet. Zum letzten Schritt der Praxisführung gehört es nun, einen passenden Nachfolger zu finden. Im besten Fall sollten die Vorstellungen des Verkäufers kongruent zu dem Übernahmekonzept und den Zielsetzungen des Nachfolgers sein.

3. Realistische Preisvorstellungen

Viele junge Mediziner tendieren immer mehr dazu, das Arbeitsleben in Richtung Festanstellung oder auch Teilzeit einzuschlagen. Die unternehmerische Verantwortung für eine Praxis wollen immer weniger Ärzte eingehen. Auch die Standortgebundenheit ist für einige junge Ärzte ein sehr zu überdenkender Faktor. Aus diesen Gründen ist es besonders wichtig für den Praxisverkäufer, dass er eine realistische Preisvorstellung von seiner Praxis hat und den Fokus nicht ausschließlich auf die eigene finanzielle Lage und künftige Versorgung legt, sondern vor allem darauf, einen geeigneten Käufer zu finden, der bereit dazu ist, unter sämtlichen Prämissen einen fairen und realistischen Kaufpreis zu bezahlen.

4. Darlegung aller relevanten Zahlen

Jeder potenzielle Käufer wird eine Praxis vor einem Kauf sorgfältig prüfen. Hierfür ist es wichtig, dass der Verkäufer alle notwendigen Dokumente und Zahlen offenlegt. Ein Verschweigen von Informationen kann in manchen Fällen nicht nur zu

unangenehmen Situationen führen, sondern auch verhindern, dass ein Verkauf stattfindet. Zu den wichtigen Dokumenten, die ein Verkäufer dem potentiellen Käufer offenlegen sollte, gehören unter anderem:

- die Gewinnermittlung der vergangenen drei Jahre mit Anlageverzeichnis
- die Arbeitsverträge sowie eine aktuelle Gehaltsübersicht der Mitarbeiter
- der Mietvertrag der Praxisräume, sofern diese nicht Eigentum des Praxisinhabers sind
- alle weiteren Verträge wie Leasing, Wartung und Versicherung, außerdem Verträge mit der Abrechnungsgesellschaft
- ein aktuelles Praxiswertgutachten, sofern vorhanden

5. Klarheit und Offenheit

Alle Fakten sollten klar, offen und wahrheitsgemäß präsentiert werden, sodass der Nachfolger mit gutem Gefühl und Gewissen die Praxis übernehmen kann. Gleiches gilt, wenn ein Praxisinhaber einen Kooperationspartner sucht; dieser sollte vollkommen und wahrheitsgetreu über alle Gegebenheiten informiert werden.

Weitere Informationen unter:

Pfeffer & Boos Partnerschaftsgesellschaft
Dipl.-Kaufmann Frank Boos
Ötigheimer Weg 20
76437 Rastatt
Tel.: 07222 48355
Fax.: 07222 49155
info@pfeffer-boos.de

www.pfeffer-boos.de

IHK Karlsruhe: öffentlich bestellt und vereidigt für Bewertung von Unternehmen und Praxen im Gesundheitswesen, Betriebsanalysen und Betriebsunterbrechungen

Bundesverband öffentlich bestellter und vereidigter
sowie qualifizierter Sachverständiger e.V. (BVS)
Willi Schmidbauer, BVS-Präsident
Charlottenstraße 79/80
10117 Berlin
Tel.: 030 255 938-0
Fax: 030 255 938-14
info@bvs-ev.de
www.bvs-ev.de