

BEWERTUNG EINER ARZTPRAXIS

Claudine Achermann

Betriebsökonomin FH, MAS Managed Health Care



FMH Consulting Services

Burghöhe 1

6208 Oberkirch

Tel. 041 925 00 77

E-Mail claudine.achermann@fmhconsulting.ch

VOR- & NACHTEILE DER PRAXISÜBERNAHME

😊 Kürzere Anlaufzeiten

eingeführter Name; bestehender Patientenstamm; bestehendes (Zuweiser-) Netzwerk zu Kolleg/innen, Krankenhäuser, anderen Berufsgruppen und Einrichtungen des privaten und öffentlichen Rechts (z.B. Schularzt)

😊 Eingearbeitetes Personal

😊 Funktionierende Organisation

😊 Geringerer Finanzierungsbedarf

☹️ Festgelegter Standort

☹️ Vorgegebene Arbeitsabläufe

☹️ Mitgestaltung der Räumlichkeiten

☹️ Verhaltenskonformitäten zu Praktiken des Vorgängers

PRAXISWERT – BESTANDTEILE

➤ **Materieller Wert (→ Inventarwert)**

- Einrichtung (feste Einbauten) → **NICHT ZU EIGENTUM (bei Miete)**
- Mobiliar (freistehend)
- Medizintechnische Geräte
- Medikamente & Verbrauchsmaterial

➤ **Immaterieller Wert (→ Goodwill)**

Beurteilung der weichen Faktoren

(Standort der Praxis; Konkurrenzsituation; Praxisgebäude & -räume;

Praxiseinrichtung; Praxisorganisation; Patientenfrequenz & -struktur;

Leistungsspektrum der Praxis)*

* Basis → Empfehlungen DV der FMH vom 31. Januar 2008 (basierend auf Empfehlung Präsidentenkonferenz von 1991)

MATERIELLER WERT – VORGEHEN

➤ **Inventarliste erstellen**

➔ **bildet wichtigen Bestandteil für Übernahmevertrag**

➤ **Bewertungsmodell festlegen**

(Going-concern-Prinzip ➔ Fortführungswerte)

Wiederbeschaffungs- oder Anschaffungswert

./. Abschreibung (z.B. degressiv)

= Restwert

IMMATERIELLER WERT – VORGEHEN

Berechnungsbasis!

20 % vom durchschnittlichen Jahresumsatz der letzten 3 bis 5 Jahren

(Jahresumsätze müssen einen konstanten Verlauf aufweisen, ansonsten wird u.U. vom zuletzt erzielten Jahresumsatz ausgegangen)

Beurteilung und Gewichtung der weichen Faktoren

- + Zuschlag für positive Kriterien**
(z.B. langfristige günstige Mietbedingungen, welche übernommen werden können)
- Abschlag für negative Kriterien**
(z.B. vertragliche Verpflichtung, die Mieträume in den ursprünglichen Zustand zurückzusetzen)

WERT EINER ARZTPRAXIS

Unternehmenswert = Inventarwert + Goodwill

Inventarwert (Annahme) CHF 50'000

Umsatzbeispiel: CHF 550'000.00

Goodwill (Basis 20 %) CHF 110'000 (ohne Zu-/Abschläge)

Praxiswert CHF 160'000

Wert ≠ Preis

→ Angebot und Nachfrage bestimmen den Preis

(Grob-)Beurteilung / Plausibilisierung

→ Gesamtkosten ins Verhältnis zum Umsatz setzen

(GROB-)BEURTEILUNG PRAXISWERT

Inventarwert (Annahme)	CHF	50'000
Goodwill (Basis 20 %)	CHF	<u>110'000</u>
Kaufpreis (Praxiswert)	CHF	160'000

Umsatz	CHF	550'000
Kosten gemäss ER (Annahme: 70 %)	CHF	385'000
Abschreibung Kaufpreis (auf 5 Jahre)	CHF	32'000
Zusätzliche \emptyset Kapitalkosten (5 % Verzinsung)	CHF	<u>4'800</u>
Reingewinn	CHF	128'200

HINWEISE / EMPFEHLUNGEN

- Vollständige **Jahresabschlüsse der letzten 3 – 5 Jahre** (Bilanzen/ER), Trustcenter Statistiken etc. vom Praxisverkäufer verlangen (→ konkrete Zahlen für die Banken)
- Bei Verhandlungen den **Praxisübernahmevertrag der FMH** als Basis verwenden
→ entspricht einer ausformulierten Checkliste
→ Vertrag unbedingt prüfen lassen z.B. durch FMH Consulting Services (FMH CS)
- Bei **frühzeitiger Vertragsunterzeichnung** evtl. Kaufpreis mit Variablen ausstatten (z.B. bei Umsatzrückgang in % arbeiten)
- Praxissuche → **SAeZ / www.fmhprax.ch**
- Dienstleistung **Individuelle Begleitung Praxiseröffnung/-übernahme** der FMH CS
- Dienstleistung **Praxis- resp. Praxispartnervermittlung** der FMH CS