

# BVS: 5 Tipps für den Praxiskauf

**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 Praxiskauf.**

## 1. Angemessener Kaufpreis

Möchte man eine Praxis erwerben, ist es wichtig, eine realistische Vorstellung von dem Preis der Praxis zu haben. Der Käufer sollte niemals lediglich den Zahlen des Kaufpreises Aufmerksamkeit schenken, sondern vor allem der Lage, der Reputation und der zukünftigen Gewinnaussicht der Praxis. Wenn er sich mit diesen Parametern explizit auseinandergesetzt hat, kann er dem Verkäufer einen angemessenen und fairen Kaufpreis anbieten.

## 2. Praxis gemäß eigener Vorstellungen

Der Standort der Praxis spielt eine große Rolle bei der Übernahme. Auch viele weitere Faktoren haben eine Praxis über einen längeren Zeitraum geprägt. Der Käufer sollte von Beginn an klare Vorstellungen haben, auf was er sich einlassen möchte, zu welchen Kompromissen er bereit ist, und welches Konzept er für die Zukunft anstrebt, damit seine Zielsetzung erfüllt wird.

## 3. Rechtzeitige Absprache mit dem Finanzberater

Selbst wenn sich der Verkäufer und Käufer auf einen guten Kaufpreis geeinigt haben, kann die Praxisübernahme daran scheitern, dass die Finanzierung nicht gelingt. Der Käufer sollte sich deshalb frühzeitig im Klaren darüber sein, um welche Höhe des jeweiligen Kredites es sich handelt und im Anschluss die bestehenden Möglichkeiten mit seinem Finanzberater besprechen.

## 4. Gewählte Rechtsform der Praxis

Die gewählte Form der Niederlassung hat Einfluss auf die Möglichkeiten zu wachsen und zusätzliche Kooperationspartner aufzunehmen. Auch hat die Form der Niederlassung erheblichen Einfluss auf die Sicherheiten, die der Käufer künftig stellen kann.

## **5. Marketingstrategie**

Entscheidend für den Erfolg der Praxisfortführung ist außerdem die Marketingstrategie. Es gibt vielfältige Möglichkeiten, wie der Käufer in Zukunft Patienten für sich gewinnen kann. Besonders die webbasierte Patientenansprache darf heutzutage nicht mehr vernachlässigt werden. Wer unternehmerische Verantwortung übernehmen möchte, sollte auch hierfür im Voraus schon klare Vorstellungen haben.

### **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](mailto:info@pfeffer-boos.de)  
[www.pfeffer-boos.de](http://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](mailto:info@bvs-ev.de)  
[www.bvs-ev.de](http://www.bvs-ev.de)