

KAUF EINER PRAXIS-AG – WAS GIBT ES AUS BETRIEBSWIRTSCHAFTLICHER SICHT ZU BEACHTEN?

Hanriet Tamazian (FEDERER & PARTNERS)

Wer sich heutzutage mit der Übernahme einer Arztpraxis auseinandersetzt, wird viel häufiger mit einer Kapitalgesellschaft konfrontiert, als dies noch vor zehn Jahren der Fall war. In den vergangenen Jahren haben sich mehr Ärzte denn je für die Gründung einer Kapitalgesellschaft entschieden – dies meist aus steuerlichen Überlegungen. Doch was gilt es zu beachten, wenn man eine Praxis übernehmen möchte, die in Form einer Kapitalgesellschaft, beispielsweise einer Aktiengesellschaft, geführt wird?

Praxisverkauf Einzelunternehmen versus Kapitalgesellschaft – was übernehme ich?

Im Falle der Übernahme einer Arztpraxis als Einzelunternehmen erwirbt der Praxisnachfolger das Inventar (materieller Wert) und

das Patientengut, den sogenannten Goodwill (immaterieller Wert). Der bisherige Praxisinhaber ist verpflichtet, die laufenden Verträge zu kündigen – ausser die Anstellungsverträge und den Mietvertrag. Der Nachfolger ist verantwortlich dafür, neue Verträge abzuschliessen. Die Buchhaltung wird ab dem Zeitpunkt der Praxisübernahme neu geführt.

Besteht jedoch die Absicht, eine Praxis zu erwerben, die in Form einer Kapitalgesellschaft geführt wird, übernimmt der Nachfolger alle Bestandteile der Gesellschaft, dies bedeutet, alle Aktiven und Passiven (wie beispielsweise Schulden, Konten inklusive Guthaben usw.) sowie alle Rechte und Pflichten werden auf den neuen Inhaber übertragen. Ebenfalls tritt der Nachfolger auch in sämtliche laufenden Verträge ein.



Share Deal versus Asset Deal

Beabsichtigt man die Übernahme einer Praxis, die als Kapitalgesellschaft geführt wird, bestehen grundsätzlich zwei Möglichkeiten:

1. Die gesamte Kapitalgesellschaft wird übergeben und vom Nachfolger nahtlos weitergeführt. In diesem Fall wird ein Share Deal realisiert, d. h. sämtliche Aktien werden dem Nachfolger mit der Praxis übertragen.
2. Ist das Risiko für den Nachfolger nicht klar einschätzbar, so besteht auch die Möglichkeit eines Asset Deals, in diesem Fall werden nur bestimmte Teile der Aktiven übergeben. Dies bedeutet, dass das bestehende Inventar und das Patientengut übertragen werden, jedoch verbleibt die Kapitalgesellschaft im eigentlichen Sinne beim bisherigen Praxisinhaber. Dieser führt die Gesellschaft entweder weiter oder liquidiert diese.

Da sich die meisten Praxisinhaber aufgrund steuerlicher Aspekte für die Gründung einer Kapitalgesellschaft entschieden haben, müssen sie ihre Kapitalgesellschaft im Rahmen eines Share Deals verkaufen (d. h. sie müssen die gesamte Kapitalgesellschaft übergeben), um von den steuerlichen Vorteilen profitieren zu können. Aufgrund der betriebswirtschaftlichen Unerfahrenheit von vielen jungen Ärzten besteht aber oft Angst vor der Übernahme einer Kapitalgesellschaft, da das Konstrukt für sie eine grosse Blackbox darstellt. Erfahrungsgemäss ist Angst ein schlechter Begleiter, daher gilt es Massnahmen zu treffen, um das Risiko so gut wie möglich zu minimieren.

Due Diligence

Mittels einer Due Diligence beispielsweise kann die Kapitalgesellschaft detailliert überprüft werden. Anhand einer vertieften Ana-

lyse durch einen unabhängigen Treuhänder oder Juristen werden unter anderem die betriebswirtschaftlichen, rechtlichen sowie steuerlichen Aspekte der Kapitalgesellschaft überprüft. Ziel der Due Diligence ist es, möglichst viele Informationen über die Chancen sowie auch Risiken zu gewinnen. Eine Due Diligence erleichtert einem jungen Arzt, einen Kaufentscheid zu fällen. Somit läuft der Nachfolger nicht Gefahr, dass er plötzlich grosse Nachsteuern übernehmen oder für unbezahlte hohe Sozialversicherungsbeiträge usw. aufkommen muss.

Die Durchführung einer Due Diligence liegt auch im Interesse des Praxisinhabers, der die Kapitalgesellschaft übergeben möchte. Sie ermöglicht einen rationaleren und effizienteren Ablauf der Verhandlungen.

Vorgehen beim Erwerb einer Kapitalgesellschaft

Möchten Sie eine Praxis als Kapitalgesellschaft übernehmen? Dann empfiehlt sich folgende Vorgehensweise (nicht abschliessend zu beurteilen).

1. Lassen Sie sich die Unternehmensbewertung vom Inhaber aushändigen und überprüfen Sie diese.
2. Holen Sie sich Unterstützung für die Beurteilung einer Unternehmensbewertung, damit die Bewertung für Sie auch wirklich nachvollziehbar ist.
3. Bestehen Sie nach wie vor Interesse Ihrerseits, die Kapitalgesellschaft zu übernehmen, und liegt der Kaufpreis in einem für Sie tragbaren Rahmen, so lassen Sie sich sämtliche Verträge und Unterlagen aushändigen, damit Sie eine Due Diligence in Auftrag geben können. Prüfen Sie auch die Verträge. Liegt beispielsweise ein langjähriger Mietvertrag vor, sodass Sie sich während der Amortisationszeit

des Bankkredits nicht um weitere Investitionen rund um den Umzug in neue Räumlichkeiten kümmern müssen?

4. Lassen Sie sich vom Inhaber klar darlegen, welche Verbindlichkeiten (z. B. Privatdarlehen) zum Übergabezeitpunkt bereinigt sein werden und welche noch verbleiben werden und von Ihnen zu übernehmen sind.
5. Ist die Due Diligence positiv ausgefallen und liegen Ihnen somit keine Stolperfallen im Weg, lässt der Praxisinhaber einen Aktienkaufvertrag ausarbeiten. Am besten werden Sie bei der Ausgestaltung des Vertrags involviert, damit sämtliche Vertragsbestandteile für Sie ebenfalls nachvollziehbar sind.
6. Nach der Unterzeichnung des Aktienkaufvertrags können Sie sich um die Sicherstellung der Finanzierung kümmern, damit die Übernahme zum gewünschten Zeitpunkt realisiert werden kann.

Bei der Übernahme einer Kapitalgesellschaft sind verschiedene Hürden und Stolperfallen zu überwinden. Daher ist es für Sie als künftigen Unternehmer von existenzieller Bedeutung, professionelle Unterstützung beizuziehen, damit Sie aufgrund einer klaren Faktenlage einen Entscheid fällen und der Zukunftsplanung entspannt entgegenblicken können, ohne sich dabei auf eine Blackbox mit undefinierbarem Verlauf einzulassen.



Hanriet Tamazian

Mitglied der Geschäftsleitung
FEDERER & PARTNERS

FEDERER & PARTNERS ist seit zwanzig Jahren in der Unternehmensberatung im Gesundheitswesen tätig. Die Beratungsschwerpunkte liegen in den Bereichen Praxis-/Zentrumsgründungen, Optimierung bestehender Praxen sowie Praxisverkauf. Hanriet Tamazian begleitet seit 2008 Ärzte auf ihrem Weg in die eigene Praxis und betreut verschiedene Mandate mit Schwerpunkt Praxiseröffnung und -übernahme, Strategieberatung sowie Marketing.

FEDERER & PARTNERS
Unternehmensberatung
im Gesundheitswesen AG
Mitteldorfstrasse 3
5605 Dottikon
056 616 60 60
hanriet.tamazian@federer-partners.ch
www.federer-partners.ch