Jeder Traum hat seinen Preis

Was kostet eigentlich eine Arztpraxis? Auf diese einfache Frage gibt es keine einfachen Antworten. Unzählige Faktoren beeinflussen den Preis. Und letztlich entscheiden weniger die Kaufsumme und die zusätzlichen Investitionen, sondern die Effizienz des laufenden Betriebs, ob die Rechnung aufgeht oder der Traum zum Alptraum wird.

Dr. Jakob Walbert, PRAXSUISSE/ACADEMIX Consult AG

Die meisten Menschen haben ihren einen, grossen Traum. Oftmals lässt sich dieser auch in ganz konkreten Zahlen und Vorgaben ausdrücken. Einmal «mit Walen schwimmen» ist schon ab 2000 Franken pauschal realisierbar. Den «Mount Everest zu bezwingen», erfordert etwa fünf bis zehn Jahre intensives Training und eine Besteigungsgebühr von rund 40 000 Franken. Und wer die «Erde vom All aus betrachten» will, muss dank Space Ship Two in Zukunft etwa 200 000 Franken und mindestens vier Jahre Wartezeit investieren.

Nicht «von der Stange»

Etwas anders sieht die Situation bei wesentlich naheliegenderen Zielen aus. Zum Beispiel bei der Realisation einer eigenen Arztpraxis: Ein Traum, den viele angestellte Medizinerinnen und Mediziner hegen und der wesentlich erdverbundener anmutet. Aber was kostet es, eine Arztpraxis zu eröffnen oder zu übernehmen? Die konkrete Antwort auf diese Frage steht leider in den Sternen. Es gibt keine Praxis «von der Stange» und auch keine «Pauschalangebote».

Die Gesamtinvestitionssumme als «Preis einer Praxiseröffnung» hängt neben der rechtlichen Realisierbarkeit – Stichwort Zulassungsstopp – von zahlreichen Faktoren ab. So bestimmt die medizinische Fachrichtung massgeblich den Investitionsbedarf in technisches Gerät. Es ist einleuchtend, dass das Praxisequipment eines Radiologen einen ungleich höheren Kapitaleinsatz erfordert als das eines Psychiaters. Die Investitionen für eine Praxis können somit durchaus zwischen 30 000 Franken bis über 1 Mio. Franken schwanken.

Die Alternative zur Neugründung ist die Praxisübernahme. Beim Eintritt in einen laufenden Praxisbetrieb lassen sich die zu tätigenden Investitionen in der Regel schneller amortisieren als bei einer Neugründung. Allerdings ist hierbei der verlangte Kaufpreis genau zu analysieren. Das gilt für den materiellen Wert (Ausstattung und Geräte) ebenso wie für den sogenannten Goodwill, der für immaterielle Werte wie etwa den zu übernehmenden Patientenstamm oder die Reputation der Praxis veranschlagt wird.

Kauf und Folgekosten

Betrachtet man allein diese Fakten, wird schnell klar, dass pauschalisierte Angaben über die Kosten einer Praxiseröffnung niemals valide sein können. Dennoch sei an dieser Stelle ein aktuelles Bewertungsmuster aus der täglichen Beratungspraxis aufgeführt. Eine allgemeinmedizinische, seit 32 Jahren gut geführte Praxis in einem selbstdispensierenden Kanton mit einem Gesamtumsatz von 950 000 Franken wurde vom standesnahen Praxisbewerter PRAXSUISSE[1] im Jahr 2009 auf einen realistischen Marktwert von 120 000 Franken geschätzt. Davon entfielen 35 000 Franken auf den Bestand an Mobiliar und Technik sowie 85 000 Franken auf den Goodwill. Darüber hinaus waren für den Käufer Investitionen in den Bereichen EDV/Software in Höhe von 25 000 Franken, Renovationen/Malerarbeiten/Möblierung in Höhe von 60 000 Franken sowie in Praxisausstattung und Medikamenten in Höhe von 50 000 Franken zu tätigen. Die gesamten Eröffnungskosten der Praxis beliefen sich damit auf 255 000 Franken (Finanzierung: Eigenkapitaleinsatz 55 000 Franken; Fester Vorschuss 200 000

[1] PRAXSUISSE – der Schweizer PraxenMarkt – www.praxsuisse.ch

Franken; Kontokorrentlinie 75 000 Franken).

Dies ist jedoch nur ein Beispiel, das keine allgemeine Gültigkeit hat. Denn selbst im gleichen Kanton und in der gleichen Lage kann der Eröffnungspreis für ein identisches Praxisobjekt gänzlich anders ausfallen. Die durchschnittlichen Gesamtinvestitionen für Hausarztpraxen lagen im Jahr 2009 bei durch PRAXSUISSE betreuten Praxisübernahmen bei 237 000 Franken.[2]

Effizienz entscheidet

Die Investitionskosten sind sicherlich ein wichtiger Punkt. Der Preis einer Praxis sagt jedoch nichts über ihren Wert aus. Es ist vielmehr die Effizienz der Praxisführung, die nachhaltig ins Gewicht fällt. Eine Eröffnung, die mit hohen Investitionen verbunden war, ist jederzeit gerechtfertigt, wenn die Einnahmen und Gewinne in einer entsprechenden Relation stehen. Andererseits kann ein scheinbares «Schnäppchen», das keine Erträge erzielt, letztlich sogar teuer werden. An dieser Stelle ist der Mediziner als Unternehmer gefragt. Der Geschäftsbetrieb muss nicht nur genug Umsatz erzielen, um die laufenden Kosten inklusive Finanzierungkosten abzudecken, er muss auch Gewinn abwerfen.

Eine wesentliche Vergleichsgrösse zur Beurteilung eines gerechtfertigten Kaufpreises einer Praxis und zur Effizienzmessung stellt hierbei die Umsatzrendite (Quotienten von Gewinn und Umsatz) dar. Hausärzte erzielen im Schnitt etwa 25 bis 42 Rappen Gewinn pro Franken Umsatz. Dies entspricht einer Umsatzrendite von 25 bis 42 Prozent. Ob nun, wie im obigen Beispiel bei einem Umsatz von 950 000 Franken 25 Prozent Rendite (somit 237 500 Franken steuerbarer Erlös) oder 42 Prozent Rendite (399 000 Franken steuerbarer Erlös) realisiert werden, macht einen Unterschied von 161 500 Franken aus.

Die Beratungspraxis zeigt, dass durch fachliche Beratung oder Begleitung von Experten im Bereich der Gesamtinvestitionen Einsparungen in Höhe von 20 bis 40 Prozent realisiert werden können. Dies ist ein ganz entscheidender und einmaliger Startvorteil, der unbedingt genutzt werden sollte. Denn jeder Franken, der am Anfang eingespart wird, muss nicht mit Fremdkapital finanziert werden. Und sparsames sowie wirtschaftliches Handeln ist gerade in der Phase der Praxisgründung das Gebot der ersten Stunde, um die Weichen für den zukünftigen Erfolg zu stellen. Denn die «Erfolgsstory Arztpraxis» ist nicht mehr so selbstverständlich wie noch vor etwa 20 Jahren. ❑

[2] Basis: 57 Praxisgründungen/-übernahmen (Hausarztpraxen)/Schwankungsbreite 85 000 bis 428 500 Franken