

Praxisverkauf – Mehrwert schaffen durch professionelle Beratung

Unternehmensverkauf

Unsere Leistungen | 2025



Gute Gründe *für einen Verkauf*

In der Vergangenheit waren insbesondere große Praxisstrukturen nahezu unverkäuflich oder konnten nur gegen eine geringe Ablöse an einen Nachfolger verkauft werden. Durch den Eintritt von Investoren hat sich dies grundlegend geändert.

Es gibt viele Gründe für einen Praxisverkauf. Ein entscheidender Punkt für viele ist, die Praxis und somit die Mitarbeiter und die Patienten an geeignete Nachfolger zu übergeben. Doch was tun, wenn es keine internen Nachfolger gibt?

In diesem Fall bleibt nur der Verkauf an Dritte. Dies können und werden in vielen Fällen Ärzte sein, die die Praxis nach den Vorstellungen der bisherigen Inhaber weiterführen sollen. Hat die Praxis aber eine gewisse Größe erreicht, sehen sich die wenigsten Ärzte auch im Stande, einen angemessenen Kaufpreis zu zahlen. Hier können größere Gruppen die Lücke füllen.

In vielen Facharztbereichen sind heute bereits von Investoren finanzierte Gruppen aktiv und konsolidieren den Markt. Diese bezahlen in der Regel einen (deutlich) attraktiveren Preis für die Praxis als andere Ärzte könnten und bieten darüber hinaus Unterstützung in vielen administrativen Bereichen. Die Versorgung der Patienten jedoch obliegt weiterhin vollständig den Ärzten.

Neben den finanziellen Aspekten ist auch die Auswahl des „richtigen“ Partners für das Lebenswerk entscheidend. Laut gesetzlicher Vorgabe müssen die verkaufenden Ärzte in der Regel für drei Jahre in dem medizinischen Versorgungszentrum tätig bleiben, das spätestens mit dem Verkauf gegründet wird. Ein entsprechender Zeithorizont muss von den Praxisinhabern eingeplant werden.

Zudem werden in den Kaufverträgen in aller Regel Kaufpreiskomponenten vereinbart, die erst nach zwei oder mehr Jahren der Zusammenarbeit zum Tragen kommen.



Fehlender Nachfolger

Wenn es keinen internen Nachfolger für die Praxis gibt, muss eine externe Nachfolgeregelung gefunden werden. Dies gestaltet sich insbesondere in großen Praxisstrukturen oft sehr schwierig.



Investitionen

Investorengestützte Gruppen können zudem bei der Beschaffung von Kapital für (Ersatz-) Investitionen unterstützen und so die Attraktivität der Praxis für Patienten und Mitarbeiter erhöhen.



Recruiting

In Zeiten von Fachkräftemangel kann eine größere Gruppe durch gezieltes Personalmarketing bei der (Nach-) Besetzung offener Stellen unterstützen.



Arbeitslast

Ständig steigende regulatorische Anforderungen erhöhen die Arbeitslast von Praxisinhabern bspw. bei der Dokumentation. Hier können größere Gruppen durch zentralisierte Lösungen administrative Aufgaben bündeln und die Ärzte entlasten.



Risikoteilung

Durch den Verkauf der Praxis wird das unternehmerische Risiko auf mehreren Schultern verteilt. Zudem kann ein signifikanter Teil des Unternehmenswertes realisiert werden.



Unsere *Leistungen*

Bewerten heißt Vergleichen: Wir führen in enger Abstimmung mit Ihnen einen strukturierten Verkaufsprozess mit allen relevanten Marktteilnehmern durch. Ziel ist es, möglichst viele verschiedene Angebote zu erhalten, um das attraktivste Angebot auswählen zu können.

Der Verkauf einer größeren Praxis oder einer Praxisgemeinschaft stellt in der Regel einen mehrmonatigen Prozess dar. Auch bei optimaler Vorbereitung sollten Sie hierfür mindestens vier bis sechs Monate einplanen. Wir übernehmen hierbei die vollständige Projektorganisation. Dies schließt die Koordinierung mit Ihren Rechts- und Steuerberatern ein.

Wir unterstützen Sie dabei, eine angemessene Transaktionsstruktur zu entwickeln, die auf Ihre individuellen Bedürfnisse zugeschnitten ist. Dies betrifft z.B. den Umfang und Dauer der zukünftigen Tätigkeit für die Praxisinhaber. Dabei sind auch die rechtlichen und steuerlichen Rahmenbedingungen zu berücksichtigen.

Auf die richtige Vermarktung kommt es an: Wir entwickeln gemeinsam mit Ihnen die notwendigen Marketingdokumente wie Teaser (anonyme Erstansprache), Informationsmemorandum, welches einen vollständigen Businessplan enthält, sowie die Management-Präsentation.

Die Angebote enthalten oftmals verschiedenste Kaufpreiskomponenten. So gibt es zwar regelmäßig Regelungen, wonach die Verkäufer auch nach dem Praxisverkauf von der weiteren Entwicklung profitieren, deren Vorteilhaftigkeit jedoch stark von der konkreten Ausgestaltung abhängig ist. Wir nehmen eine wirtschaftliche Bewertung vor und stellen Vergleichbarkeit her.

Auf das Angebot folgt die Verhandlung eines sogenannten Letter of Intent (LOI). In diesem werden neben dem Kaufpreis auch regelmäßig erste Konditionen des späteren Kaufvertrags festgelegt, bspw. Bewertungsannahmen, Grundlagen der zukünftigen ärztlichen Tätigkeit, Entwicklungs- und Wachstumsmöglichkeiten, Erfolgsbeteiligung, Optionsrechte auf ggf. verbleibende Anteile etc.

Zudem koordinieren wir die mehrwöchige Due Diligence, in welcher der Interessent alle möglichen Risiken wirtschaftlicher, steuerlicher, rechtlicher, finanzieller und leistungstechnischer Natur identifiziert. Hierfür bereiten wir für Sie einen elektronischen Datenraum mit allen relevanten Dokumenten auf. Dies beinhaltet auch die Organisation des Q&A, bei dem die Verkäufer Fragen zu allen genannten Themenbereichen beantworten müssen.

Auf die erfolgreiche Due Diligence folgen die Vertragsverhandlungen. Auch wenn diese von den rechtlichen Beratern geführt werden, nehmen wir eine wirtschaftliche Bewertung der relevanten Punkte, wie Haftungsregelungen oder Verkäufergarantien, vor.

Mit dem Signing des Kaufvertrages ist erst ein Teil der Transaktion geschafft. Wir begleiten Sie auch bei der Umsetzung möglicher Closing-Konditionen und stehen nach Abschluss des Projektes weiterhin als Ansprechpartner zur Verfügung.

Zielgerichtete Projektorganisation und optimale Vorbereitung

Erstellung der Vermarktungsdokumente

Bewertung & Szenario-Analyse

Preismaximierung durch strukturierten Verkaufsprozess

Wirtschaftliche Vergleichbarkeit unterschiedlicher Angebote

LOI-Verhandlungen & Rahmenbedingungen für den Kaufvertrag

Koordination der Due Diligence mit den käuferseitigen Beratern

Begleitung der Vertrags-Verhandlungen

Unterstützung nach dem Closing





Das sagen *unsere Mandanten*

“Man verkauft seine Praxis nur einmal im Leben. Auf Empfehlung haben wir uns deshalb an Investec gewendet, um von der langjährigen Erfahrung dieser Firma zu profitieren. All unsere Fragen wurden zügig und professionell bearbeitet und geklärt. Zu keiner Zeit wurden wir in eine Richtung beeinflusst, im Gegenteil, es wurden uns wertfrei verschiedene, nach Absprache angeschriebene Investoren vorgestellt und die Unterschiede herausgearbeitet.

Nach nun einem Jahr bei einer investorengeführten Gruppe können wir sagen, dass bisher alle Berechnungen und Vorhersagen, die Investec im Verkaufsprozess ausgesprochen hat, eingetroffen sind. Wir empfinden Investec als einen wertfreien, zuverlässigen, professionellen und schnell arbeitenden Partner im Verkaufsgeschehen und würden sie jederzeit weiterempfehlen.“

– **Dr. Antje Plum & Dr. Frank Plum,**
Augenzentrum Unna

“Vielen Dank für die stets besonnene und sehr gute Zusammenarbeit und das Ausbalancieren der verschiedenen Parteien. Danke für brillante Ideen im Verkaufsprozess. Dank Investec ist es uns gelungen – trotz COVID – ein hervorragendes Gesamtergebnis und -konstrukt zu erzielen.“

– **Dr. Josef Wolff,**
Augenzentrum Heppenheim

Eine Auswahl unserer *aktuellen Referenzen*



verkauft an



Labormedizin



verkauft an



Ophthalmologie



verkauft an



unterstützt von



Ophthalmologie



verkauft an



Zahnmedizin



verkauft an



unterstützt von



Ophthalmologie



verkauft an



JACOBS HOLDING

Ophthalmologie



erwarb eine Beteiligung an



Radiologie



erwarb



finanziert von



Dermatologie



erwarb



(Dr. Würsch)

Dermatologie



verkauft an



JACOBS HOLDING

Kieferorthopädie



erwarb eine Mehrheitsbeteiligung an



Hausarztpraxen



verkauft an



Ophthalmologie



verkauft an



JACOBS HOLDING

Ophthalmologie



verkauft an



Urologie



verkauft an



Ophthalmologie



verkauft an



Strahlentherapie



erwarb



Radiologie



erwarb



Gastroenterologie



verkauft an



JACOBS HOLDING

Ophthalmologie



erwarb



Fertilitätsmedizin

Kontakt



Matthias Holtmeyer
MANAGING PARTNER

T +49 30 278 909 15
matthias.holtmeyer@investec.com



Marcel Deutschmann
DIRECTOR

T +49 30 278 909 16
marcel.deutschmann@investec.com



Melvin El-Khadra
ANALYST

T +49 152 210 254 38
melvin.el-khadra@investec.com



Marc Raquet
ANALYST

T +49 152 084 950 91
marc.raquet@investec.com

Die globale Investec Business Advisory-Gruppe unterstützt Unternehmer und Gründer, Familienunternehmen, Private Equity-Investoren und Konzerne beim Verkauf, Kauf und der Finanzierung zu besten Konditionen. Unser Team aus über 300 Beratern investiert viel Zeit in die folgenden Sektoren, um das bestmögliche Ergebnis für Sie zu erzielen:

Business Services

Konsumgüter

Energie und Infrastruktur

Finanzdienstleistungen

Food & Agro

Gesundheitswesen

Industrie

Technology, Media, Telecom (TMT)

Investec (an den Börsen in London (FTSE-250) und Johannesburg notiert) ist eine internationale Bank- und Vermögensverwaltungsgruppe in Europa, den Vereinigten Staaten, Südafrika und im asiatisch-pazifischen Raum. Investec ist eine spezialisierte Organisation, die sich dem Ziel verschrieben hat, dauerhafte Werte für ihre Kunden zu schaffen und einen sinnvollen Beitrag für Menschen, Gesellschaft und den Planeten zu leisten.

www.investec.com/advisory

