

# Unternehmens- verkauf

Unsere Leistungen | 2024

**PRAXISVERKAUF -  
MEHRWERT SCHAFFEN  
DURCH PROFESSIONELLE  
BERTATUNG**

# Gute Gründe

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. Für viele ein entscheidender Punkt ist, die Praxis und somit die Mitarbeiter und die Patienten an einen geeigneten Nachfolger zu übergeben. Doch was tun, wenn es keinen internen Nachfolger gibt?

In diesem Fall bleibt nur der Verkauf an einen Dritten. Dies kann und wird in vielen Fällen ein Arzt sein, der die Praxis nach den Vorstellungen des bisherigen Inhabers weiterführen soll. 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 Zahlen in der Regel einen (deutlich) attraktiveren Preis für die Praxis als dies 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. Der Gesetzgeber sieht nämlich vor, dass die verkaufenden Ärzte in der Regel noch für drei Jahre in dem, spätestens zum Verkauf zu gründenden, medizinischen Versorgungszentrum, tätig sein müssen. Ein entsprechender Zeithorizont muss von den Praxisinhabern eingeplant werden.

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

# für einen Verkauf



## 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.



## 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.



## Investitionen

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



## Risikoteilung

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



## Recruiting

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

# 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 vorliegen zu haben, 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 den oder 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 Komponenten. So gibt es zwar regelmäßig Earn-Out-Regelungen, wonach der Verkäufer auch nach dem Praxisverkauf von der weiteren Entwicklung profitiert, 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 Capitalmind 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 Capitalmind Investec im Verkaufsprozess ausgesprochen hat, eingetroffen sind. Wir empfinden Capitalmind 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 Capitalmind Investec ist es uns gelungen – trotz COVID – ein hervorragendes Gesamtergebnis und -konstrukt zu erzielen.“* - **Dr. Josef Wolff, Augenzentrum Heppenheim**

# Eine Auswahl unserer aktuellen Referenzen

 <b>MLD</b> <small>MEDIZINISCHE LABORATORIEN DÜSSELDORF</small>  sold to  <b>SONIC HEALTHCARE</b>	  sold to  <b>Sanoptis</b>	 <b>Augenzentrum Heppenheim</b>  sold to  <b>ARTEMIS</b> <small>AUGENKLINIKEN und med. Versorgungszentren</small>  backed by  <b>Montagu</b> <small>private equity</small>	  sold to   <b>MEDICOVER</b>	 <b>AUGENZENTRUM DREILÄNDER</b>  sold to  <b>ARTEMIS</b> <small>AUGENKLINIKEN und med. Versorgungszentren</small>  backed by  <b>Montagu</b> <small>private equity</small>
Labormedizin	Ophthalmologie	Ophthalmologie	Zahnmedizin	Ophthalmologie
 <b>augenzentrum</b> <small>Bahnhof Basel</small>  sold to  <b>Sanoptis</b>  <b>JACOBS HOLDING</b>	 <b>PHILIPS</b> and <b>sana</b>  acquired a stake in  <b>Med360°</b>	 <b>DermaClin</b>  acquired  Gesellschaft für Mikroneurochirurgie mbH Praxis Dr. Heinz Joachim Klein  funded by  <b>UFENAU</b> <small>CAPITAL PARTNERS</small>	 <b>CORIUS</b> <b>UFENAU</b> <small>Gruppe CAPITAL PARTNERS</small>  acquired  <b>SanaSkin</b> <small>ÄSTHETISCHE MEDIZIN   SEIT 1984 FÜR SIE DA</small>  (Dr. Würsch)	 <b>Dr. CHRISTIAN WEHR</b> <small>Facharzt für Kieferorthopädie</small>  sold to   <b>swiss smile</b>  <b>JACOBS HOLDING</b>
Ophthalmologie	Radiologie	Dermatologie	Dermatologie	Kieferorthopädie
 <b>UFENAU</b> <small>CAPITAL PARTNERS</small>  acquired a majority stake in   <b>DOKTORHUUS</b>	 <b>OPZentrum eichgut</b>  sold to  <b>ARTEMIS</b> <small>AUGENKLINIKEN und med. Versorgungszentren</small>	 <b>EYE PARC</b>  sold to  <b>Sanoptis</b>  <b>JACOBS HOLDING</b>	 <b>uroviva</b> <small>SPEZIALISTEN FÜR UROLOGIE</small>  sold to  <b>E   C   M</b>	 <b>AUGENZENTRUM ZYTGLOGGE</b>  sold to  <b>ARTEMIS</b> <small>AUGENKLINIKEN und med. Versorgungszentren</small>
Hausarztpraxen	Ophthalmologie	Ophthalmologie	Urologie	Ophthalmologie
 <b>radio-onkologie amsler ag</b> <small>AERZTEHAUS ALLSCHWIL UND LIESTAL</small>  sold to   <b>atrys</b>	 <b>UFENAU</b> <small>CAPITAL PARTNERS</small>  acquired   <b>Röntgeninstitut Baden</b>	 <b>UFENAU</b> <small>CAPITAL PARTNERS</small>  acquired  <b>Ambulante Gastroenterologie Baden</b>	 <b>KammannEye AG</b>  sold to  <b>Sanoptis</b>  <b>JACOBS HOLDING</b>	 <b>WATERLAND</b> <small>PRIVATE EQUITY INVESTMENTS</small>  acquired   <b>VivaNeo</b>
Radio-Onkologie	Radiologie	Gastroenterologie	Ophthalmologie	Fertilitätsmedizin



# Kontakt



**Matthias Holtmeyer**

Managing Partner

+49 30 278 909 15

[matthias.holtmeyer@capitalmind.com](mailto:matthias.holtmeyer@capitalmind.com)



**Marcel Deutschmann**

Manager

+49 30 278 909 16

[marcel.deutschmann@capitalmind.com](mailto:marcel.deutschmann@capitalmind.com)



**Markus Decker**

Managing Partner

+41 44 575 28 22

[markus.decker@capitalmind.com](mailto:markus.decker@capitalmind.com)



**Yanik Costa**

Manager

+41 44 575 28 2

[yanik.costa@capitalmind.com](mailto:yanik.costa@capitalmind.com)



Capitalmind Investec verfügt über umfangreiche Expertise im Gesundheitswesen u.a. bei der Beratung von Praxisverkäufen.

Wir freuen uns über Ihre Kontaktaufnahme, wenn Sie mehr über Capitalmind Investec und Ihre Möglichkeiten im aktuellen Marktumfeld erfahren möchten.