

Risikoabsicherung im Praxisverkauf

Das Thema unseres Fachvortrags "Risikoabsicherung beim Praxiskauf/ -verkauf" ist eine Thematik, die nicht nur während der Vorträge, sondern auch im anschließenden Diskurs dazu geführt hat, dass wir Ihnen gerne ein paar weitere Informationen zur Verfügung stellen möchten, denn vielen ist das hohe Risikopotential nicht bewusst.

Risikoabsicherung im Praxisverkauf

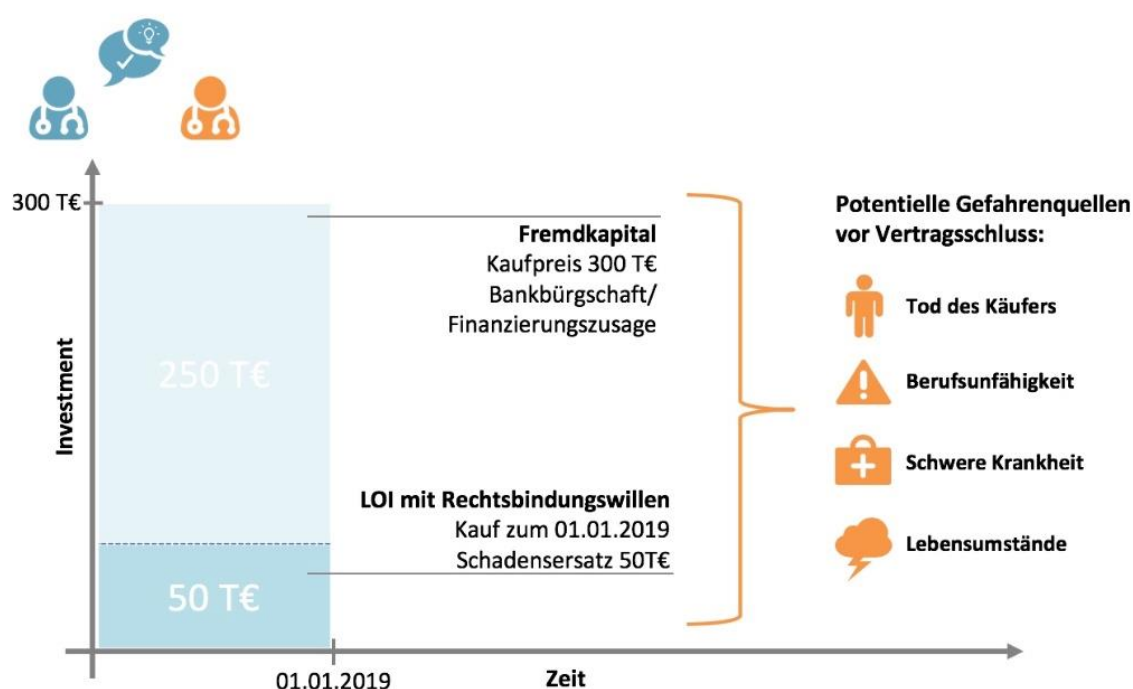
Das Ziel sollte es sein, dass sobald ein Nachfolger für die eigene Praxis gefunden wurde oder die Existenzgründung vor der Tür steht, der Übergang ohne finanzielles Risiko gestaltet wird. Hierbei ist es wichtig potentielle Gefahrenherde frühzeitig zu erkennen und vorbeugende Maßnahmen zu ergreifen.

Potentielle Gefahrenquellen können z.B: folgende sein:

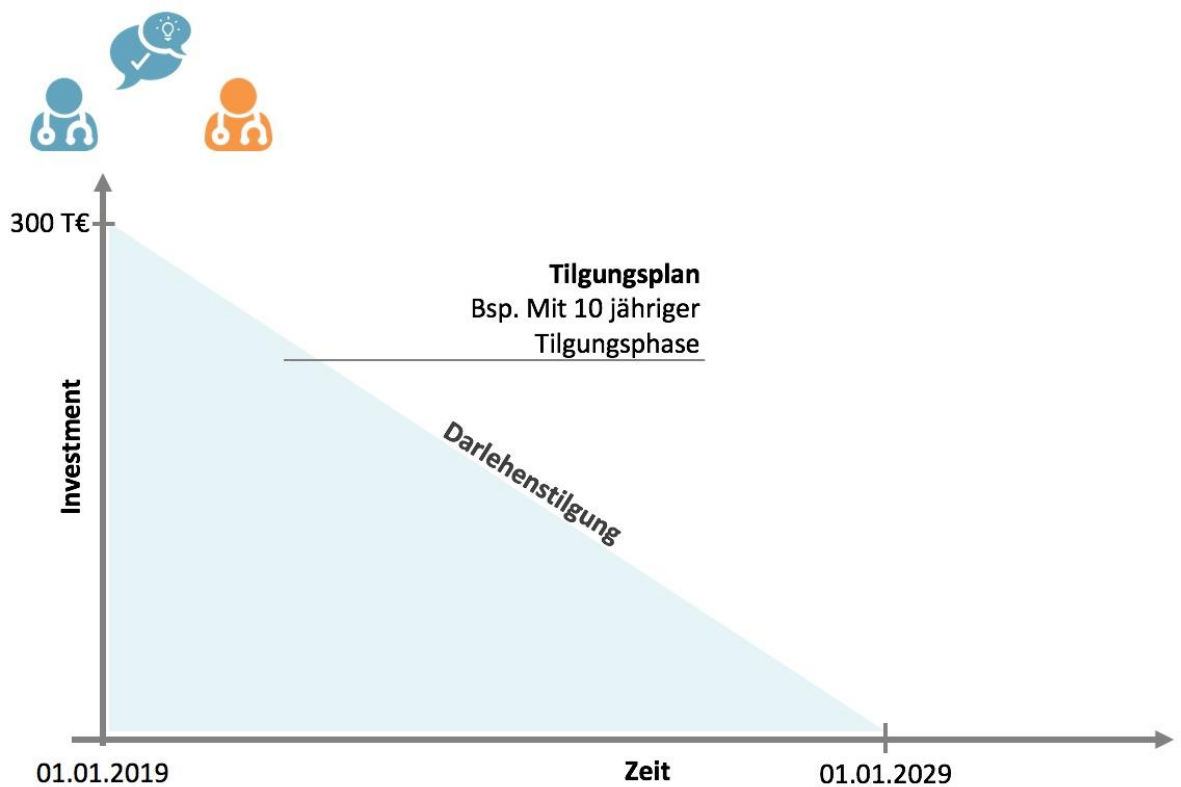
- Tod des Käufers/ Verkäufers
- Berufsunfähigkeit
- Schwere Krankheiten
- Lebensumstände, die sich plötzlich ändern (Scheidung, Pflegefälle, ...)

Diese Gefahren sollten auch schon vor Vertragsschluss und während der Übergangsphase betrachtet werden.

Nehmen wir exemplarisch an, die zu veräußernde Praxis soll zum 01.01.2019 übertragen werden und man beginnt zum heutigen Tag mit den Verhandlungen und einigt sich auf einen vorvertraglichen Letter of Intent.











Ab dem 1.1. geht die Praxis über an den neuen Inhaber und der Praxisabgeber scheidet aus. Der Kaufpreis ist somit am 01.01.2019 fällig und soll in diesem Beispiel über die kommenden Jahre finanziert werden. Es sind auch alternative Finanzierungsmöglichkeiten denkbar, wie z.B. eine endfällige Tilgung, bei der man eine Beitragsbefreiung bei Berufsunfähigkeit so gestalten kann, dass, im Falle einer BU, die Tilgung gesichert ist. Um den Rahmen dieses Newsletters nicht allzu sehr auszudehnen, beschränken wir uns jetzt rein auf die Absicherungsmodalitäten in der Übergangs- bzw. Finanzierungsphase.



Wie kann man sich also absichern?

Grundsätzlich empfehlen wir eine Orientierung an vier Kernbausteinen:

<p> Krankheit</p> <ul style="list-style-type: none"> - Monetären Bedarf ermitteln - Vertretungskosten - Gestaffelte Gewinnreduzierung <p style="text-align: right;"></p>	<p> Tod</p> <ul style="list-style-type: none"> - Abfindung für Erben mit fester Summe - Erbschaftssteuer bedenken (VN-Eigenschaft) <p style="text-align: right;"></p>
<p> Berufsunfähigkeit</p> <ul style="list-style-type: none"> - Leistungsumfang ZÄV/ ÄV prüfen - Ggfls. private Anpassung - Regelung bei Teil-BU <p style="text-align: right;"></p>	<p> Lebensumstände</p> <ul style="list-style-type: none"> - Betriebliche Auswirkungen durch private Ereignisse - Bsp. Scheidung <p style="text-align: right;"></p>

Ergänzend hierzu sollten Themen wie Inhalt, Betriebsunterbrechung, Datenschutz sowie Employer Branding Maßnahmen in das Risikokzept mit aufgenommen werden.

Denn zusätzlich zum Personenrisikopotential, dass sich auf Ebene der Eigentümer bzw. Nachfolger lokalisieren lässt, sind betriebliche Risiken oft nicht adäquat abgesichert bzw. wurden über die Jahre nicht angepasst. Man sollte also initial das Risikokzept und die bestehenden Versicherungen genau durchleuchten und sich Vorschläge unterbreiten lassen.



Jan Siol

www.auxmed.de

M.A. Management
Financial Planner&Consultant
Finanzfachwirt (FH)

Haben Sie noch Fragen?

Wir beraten Sie gerne!