

## Was ist besser: Praxis gründen oder übernehmen?

Von: Gastautor

Veröffentlicht am: 25. November 2013

**Wenn schon eine eigene Praxis, dann eine wirklich neue, nach eigenen Wünschen gestaltet. Doch wirtschaftlich ist das nicht unbedingt der Königsweg. Eine Praxisübernahme rechnet sich oft deutlich eher. In seiner zweiten Kolumne zum Thema Praxisgründung belegt unser Sponsorpartner Dr. Andreas Herzog das mit harten Zahlen.**

**Kolumne von Dr. Andreas Herzog ([Vet-Consulting](#))**

In meiner Beratungstätigkeit fragen mich junge Tierärzten häufig: Was ist denn sinnvoller, Praxisübernahme oder Neugründung? Ich habe dazu eine klare Meinung – und kann die auch mit Zahlen belegen. Und dass möchte ich an folgendem Beispiel tun:

**XXXXX**

Zu mir kam eine junge Tierärztin, die sich am Rande einer Großstadt selbständig machen wollte. Zufällig hatten wir gerade eine alteingesessene **Praxis in der Vermittlung**, abzugeben aus Altersgründen. Sie lag nur zwölf Kilometer von ihrem Wohnort in sehr guter Lage einer süddeutschen Großstadt. Es waren zwei Tiermedizinische Angestellte (TFA) in Vollzeit und eine Auszubildende beschäftigt. Die Praxis machte etwas mehr als 300.000 Euro Jahresumsatz netto. Die Ausstattung war in Ordnung, aber technisch nicht mehr auf dem neuesten Stand. Meine Mandantin entschied sich jedoch für eine Neugründung in einem Vorort der 15 Kilometer von diesem Praxisstandort entfernt war. Ich hatte jedoch schnell einen Käufer für die Praxis gefunden, so dass ich beide Vorhaben sehr gut miteinander vergleichen konnte, da beide Projekte eine vergleichbare Größenordnung haben, in derselbe Region liegen und zur gleichen Zeit realisiert wurden.

### Neugründung zunächst 75.000 Euro günstiger

**Die abzugebende Praxis** kostete inklusive Ausstattung und Apotheke 195.000 Euro. Für Umbau und Neuanschaffungen von Digitalem Röntgen und Ultraschall waren nochmals 85.000 angesetzt. **Damit musste der Käufer bei der Übernahme insgesamt 280.000 investieren.**

**Bei der Neugründung** fielen Umbaukosten von 90.000 Euro an. In die Erstausrüstung für Geräte und Einrichtung investierte mein Kunde 100.000 Euro und in die der Apotheke 15.000. **Insgesamt war hier also 75.000 Euro weniger Startkapital notwendig (205.000 Euro).**

### Neugründung mit ambitioniertem Umsatzziel

Bei der Neugründung hatten wir im ersten Jahr einen Umsatz von 100.000 Euro geplant. Der sollte dann im Jahr zwei auf 150.000 (+50%) anwachsen und im dritten Jahr um weitere 30.000 Euro (+20%) steigen. Aus meiner Erfahrung weiß ich, dass ein solcher Plan machbar, aber ambitioniert ist. Bei weitem nicht alle Neugründungen erreichen 180.000 Euro Umsatz im dritten Jahr.

### Übernahme: Umsatz ab dem ersten Tag

Im Vergleich zur Übernahme sind aber auch diese Umsätze einer neugegründeten Praxis eher bescheiden. Wer eine bestehende Praxis übernimmt, erzielt dagegen ab dem ersten Tag üblicherweise ausreichende Umsätze. In diesem Fall knapp 300.000 Euro. Damit steht auch Liquidität zur Verfügung, um neben Zins und Tilgung noch mehr als 3.000 pro Monat aus der Praxis zu entnehmen.

Außerdem ist – so meine Erfahrung – die Höhe der Umsätze und der Gewinn viel genauer vorherzusagen, denn

der Standort hat ja schon bewiesen, dass er "funktioniert". Viele der von mir betreuten Praxisübernahmen hatten eher das Problem, das starke Wachstum zu managen. Sprich: Sie mussten in kurzer Zeit entweder ausreichend viel und gutes Personal finden oder waren durch die langen Arbeitszeiten sehr gefordert.

## Personal übernehmen: gut oder schlecht?

Bei einer Praxisübernahme ist der Käufer allerdings verpflichtet das Personal zu übernehmen. Manche empfinden das als Nachteil, weil man sich sein Team nicht aussuchen kann. Ich sehe darin eher einen Vorteil: Ab dem ersten Tag gibt es Mitarbeiter, die die Arbeitsabläufe und vor allem auch die Kunden gut kennen. Sie sind wichtig für die Kundenbindung. Außerdem ist es in manchen Regionen überaus schwierig, geeignetes Personal zu finden.

## Banken mögen Übernahmen

Ein weiterer Vorteil bei einer Praxisübernahme ist die „einfachere Finanzierung“. Ein Käufer kann den Banken belastbare Umsatz- und Gewinnzahlen der Praxis vorlegen. Steht der Kaufpreis dann im vernünftigen Verhältnis zum Gewinn, ist es durchaus möglich, eine günstige Finanzierung ohne Eigenkapital und zusätzlichen Sicherheiten zu bekommen. Bei Neugründungen müssen die Businesspläne gut durchdacht und viel ausführlicher sein. Die Banken sind bei der Vergabe der Kredite vorsichtiger.

XXXXXX

Vergleicht man nun die Zahlen der Beispielpraxen, so gibt es zwei wichtige Unterschiede:

- Die **Praxisübernahme** ist zunächst teurer. Aber auf der anderen Seite addieren sich die **Gewinne in den ersten drei Jahren auf insgesamt über 240.000 Euro**. Die Liquidität – also das, was nach Steuern, Krankenversicherung, Versorgungswerkzahlungen sowie Zins und Tilgung zur Verfügung steht – beläuft sich in dem gezeigten Beispiel auf rund 145.000 Euro.
- Bei der **Neugründung** beträgt der **Gewinn im gleichen Betrachtungszeitpunkt nur 34.000 Euro**. Die Praxis erwirtschaftet noch keine Liquidität. Das bedeutet: Es muss ein anderes Finanzierungskonzept gewählt werden, um die Lebenshaltungskosten zu decken – zum Beispiel mit zunächst zwei tilgungsfreien Jahre und/oder einer längeren Laufzeit von 15 statt zehn Jahren.

## Mein Rat: Wenn möglich übernehmen

**Deshalb rate ich immer allen jungen Tierärzten: Ziehen Sie die Übernahme einer Praxis als erstes in Betracht.** Die Risiken sind viel niedriger, weil sich eine Übernahme in den meisten Fällen besser rechnet. So macht sie am Ende des Tages auch mehr Freude.

Wie ich in [meiner letzten Kolumne](#) schon gezeigt habe: Nie waren die Chancen für die Übernahme von guten Praxen besser. Ich würde mich sehr freuen, wenn die Tierärzte deshalb das Feld nicht nur großen Ketten oder Investoren überlassen.

***In den nächsten Folgen unserer Kolumne geht es u.a. darum ...***

- *Welche fünf Fehler man bei einer Praxisgründung nicht machen sollte*
- *Wie man sich beim Praxisverkauf an Investoren nicht über den Tisch ziehen lässt*

---

**Unser Gastkolumnist Dr. Andreas Herzog** ist Gründer und Inhaber der Praxisberatung [Vet-Consulting](#). Er hat 1994 das Vetmedlabor gegründet und zum europäischen Marktführer ausgebaut, bevor es von Idexx übernommen wurde. Das ebenfalls von ihm gegründete Beratungsunternehmen Vet.netzwerk wurde von der Klinikette-AniCura übernommen.

**Dieser Beitrag entstand im Rahmen einer Werbepartnerschaft. Mehr über unsere [Zusammenarbeit mit Sponsoren und Werbepartnern lesen Sie hier.](#)**

<https://www.wir-sind-tierarzt.de/2019/11/tierarzt-selbstaendig-praxisuebernahme-chancen/>