



Gut Ding braucht Weile

Die Praxisabgabe ist ein großer und nicht ganz leichter Schritt für einen Zahnarzt, der viele Jahre seines Lebens erfolgreich in eigener Praxis tätig war. Das Thema wird daher gerne immer wieder aufgeschoben. Steuerberater Professor Bischoff aus Köln erläutert im ersten von insgesamt drei Gesprächen mit dem Dental Barometer, warum es so wichtig ist, frühzeitig in die Vorbereitung einzusteigen.

Interview von Stefanie Ullmann



Professor Bischoff, wann ist der richtige Zeitpunkt, um mit den Vorbereitungen für eine Praxisabgabe zu beginnen?

PROF. DR. JOHANNES G. BISCHOFF Ich halte es für sinnvoll, sich zwei oder drei Jahre vor dem gewünschten Abgabetermin grundsätzlich zu informieren, zum Beispiel im Rahmen eines Abgabeseminars. In der Zeit

danach kann sich ein Praxisinhaber über seine eigenen Vorstellungen Klarheit verschaffen und diese konkretisieren. Die meisten Zahnärzte sind seit vielen Jahren in einer Einzelpraxis niedergelassen. Sie kennen ihre Patienten sehr gut und fühlen sich in gewisser Weise für sie verantwortlich. Ähnlich verbunden sind sie auch ihren langjährigen Mitarbeitern. Es geht also um die Abgabe eines Lebenswerkes, das sie in guten Hände wissen möchten.

Welche unterschiedlichen Interessenlagen gibt es?

PROF. DR. JOHANNES G. BISCHOFF Die sind so vielfältig wie das Leben selbst. Da gibt es Zahnärzte, bei denen einfach alles glatt gelaufen ist. Sie haben sich sehr gründlich auf die Abgabe vorbereitet und Rücklagen fürs Alter gebildet. Sie freuen sich auf mehr Zeit für sich, die Familie oder ihre Hobbies. Manche haben sogar das große Glück, dass jemand aus der Familie die Praxis übernimmt. Andere müssen „nur noch“ einen Übernehmer

finden. Das kann ein Kollege sein, aber heutzutage auch ein Investor. Es gibt aber auch Zahnärzte, die Brüche in ihrem Leben hatten, deren Folgen sie auch im Alter noch finanziell belasten. Sie haben keine andere Wahl, als möglichst lange zu arbeiten. Die Praxis geben sie erst ab, wenn es nicht mehr anders geht. Wieder andere könnten sich zwar finanziell gut abgesichert zur Ruhe setzen. Aber ihr Beruf ist ihr Lebenselixier. Von diesen Zahnärzten höre ich nicht selten die Frage: „Was soll ich den ganzen Tag zu Hause?“ Sie räumen zwar ein, dass weniger Arbeit ganz gut wäre, aber komplett aussteigen möchten sie einfach noch nicht. Hier gibt es Konzepte für eine Übergangs-BAG mit einer Kollegin oder einem Kollegen, die oder der aus familiären Gründen nur begrenzte Arbeitszeit zur Verfügung hat.

Wie geht es weiter, wenn man weiß, welchen Weg man gehen möchte?

PROF. DR. JOHANNES G. BISCHOFF Ich empfehle, sich dann damit zu beschäftigen, was ein angemessener Praxiswert sein könnte. Dabei sollte man sich vor unrealistischen Vorstellungen hüten. Fordert man zu wenig, verschenkt man Vermögen. Fordert man zu viel, so bleibt die Praxis auf dem Markt und nach einer gewissen Zeit vermuten Interessenten, dass etwas mit der Praxis nicht stimmt – sonst hätte man ja einen Käufer gefunden – und setzen sich mit dem Abgeber schon deshalb nicht mehr in Verbindung. Eine Praxis ist den Preis wert, zu dem der Praxisinhaber bereit ist sie abzugeben und den ein

Übernehmer bereit ist zu zahlen. Der Wert ist also subjektiv – allenfalls anhand einiger Kriterien objektivierbar. Das erfordert Erfahrung und regionale Kenntnisse.

Wie gewinnt ein Zahnarzt eine erste grobe Vorstellung vom Wert?

PROF. DR. JOHANNES G. BISCHOFF Hier wird gerne die sogenannte Ärztekammermethode angewandt. Demnach bestimmt sich, stark vereinfacht gesagt, der Wert einer Praxis aus dem Wert der Einrichtung (materieller Wert) und dem „Praxisgoodwill“. Investoren dagegen nehmen als Berechnungsgrundlage ausschließlich den erwarteten Geldüberschuss (EBITDA) und multiplizieren diesen mit einem Multiplikator (meist 4 bis 8). Richtige Klarheit über den Wert gibt ein Sachverständigengutachten. Das hat aber seinen Preis.

Allen gängigen Bewertungen ist gemeinsam: Auf den Gewinn kommt es an! Jedem Abgeber ist zu empfehlen, seine Praxis auch in den letzten Jahren kostenbewusst und patientenorientiert zu führen.

Ein Gefühl für den Praxiswert

Der Praxiswert, den Sie mit Hilfe des Praxiswertrechners (www.bischoffundpartner.de/praxiswertrechner.aspx) kostenlos ermitteln können, eignet sich zur Vorlage bei Ihrer Bank für die jährliche Vermögensaufstellung oder im Rahmen einer Finanzierungsanfrage. Um den tatsächlichen Marktwert Ihrer Praxis zu bestimmen, sind aber noch eine Reihe von Zu- und Abschlägen auf den ermittelten Basiswert vorzunehmen. Dazu gehören Kriterien wie Praxislage, Patientenstamm, Ausstattung etc. Wollen Sie Ihre Praxis verkaufen oder in eine BAG einbringen, empfiehlt sich die Hinzuziehung eines Sachverständigen.

Jetzt fehlt nur noch der Übernehmer.

Wie findet man den?

PROF. DR. JOHANNES G. BISCHOFF Da gibt es ja verschiedene Möglichkeiten. Man schaltet einen Makler ein, stellt sein Gesuch in eine Praxisbörse ein, sucht selbst über Kleinanzeigen in einschlägigen Publikationen und auf Portalen oder bemüht das eigene „Netzwerk“. Wichtig ist ein professionelles Exposé, das man schnell an einen ernsthaften Interessenten schicken kann. Denn bundesweit gibt es mehr Abgabewillige als Übernahmewillige. Besonders in ländlichen Regionen finden auch viele gute Praxen kaum einen Nachfolger. Wer also einen Ausbildungsassistenten beschäftigt oder einen angestellten Zahnarzt, sollte ihn frühzeitig fragen, bevor es andere tun.

Welche Erwartungen haben Übernahmepotenzialinteressenten an Praxisabgeber?

PROF. DR. JOHANNES G. BISCHOFF Je umfassender und glaubwürdiger ein Praxisinhaber in der Lage ist, die wirtschaftliche Situation seiner Praxis und ihre Entwicklungspotenziale gegenüber einem Interessenten darzulegen, desto besser stehen die Chancen für einen schnellen Abschluss zu einem guten Preis. Interessenten brauchen mehr als die Kopie einer BWA oder

ihrer Einnahmeüberschussrechnungen. Sie möchten Grafiken, die Entwicklung der Praxis auf einen Blick sichtbar machen. Sie möchten nicht nur hören, was die Behandlungsschwerpunkte sind, sondern sehen, wie sich die Einnahmen in den einzelnen Schwerpunkten entwickelt haben, wie rentabel Prophylaxe, Cerec und Labor sind und woher die Patienten kommen, wie deren Altersstruktur ist etc. Aber auch rechtliche Aspekte sind gut vorzubereiten: Wie sieht der Mietvertrag aus? Lässt er sich auf einen Nachfolger übertragen? Sind alle Arbeitsverträge auf aktuellem Stand? Welche weiteren Verträge müssen übernommen werden?

Was ist alles im Praxiskaufvertrag zu regeln?

PROF. DR. JOHANNES G. BISCHOFF Man sagt, man verkaufe „die Praxis“, aber man verkauft nicht die Praxis als Ganzes, sondern rechtlich einzeln alle Assets. Der Teufel steckt im Detail. Gehören zur Praxis das Auto, die noch ausstehenden Abschlussraten der KZV, die unbezahlten Patientenrechnungen? Ist der Materialbestand im Kauf inbegriffen? Wer zahlt bei Regressen? Wer zahlt noch offene Laborrechnungen? Für was muss der Verkäufer einstehen? Was geschieht, wenn die Praxiszahlen des Abgebers falsch waren oder ein Gerät direkt nach der Übergabe den Geist aufgibt? Was geschieht, wenn der Käufer nicht (rechtzeitig) die Zulassung durch die KZV erhält oder nicht (voll) finanziert wird? Wann bekommt der Praxisabgeber sein Geld? Deshalb gehört die Formulierung des Kaufvertrags auch in die Hand eines erfahrenen Fachanwaltes.

Geben Sie uns zum Schluss noch einen Tipp, wie sich beim Praxisverkauf Steuern sparen lassen?

PROF. DR. JOHANNES G. BISCHOFF Da gibt es viele Möglichkeiten, die von Fall zu Fall zu prüfen sind. Der Veräußerungsgewinn kann auf Antrag beispielsweise mit einem niedrigeren Steuersatz von maximal 28,85 Prozent (inklusive Soli, Kirchensteuer und „Reichensteuersatz“) belastet werden, wenn der Praxisabgeber über 55 Jahre alt ist und dieses Steuerprivileg noch nicht in Anspruch genommen hat. Zusätzlich ist ein Freibetrag von maximal 45.000 Euro möglich. Das ist den meisten bekannt. Weniger bekannt ist, dass der Zahnarzt spätestens bei Verkauf der Praxis eine Bilanz erstellen muss. Dies führt regelmäßig zu Übergangsgewinnen, die voll zu versteuern sind. Der „richtige“ Zeitpunkt der Umstellung auf Bilanzierung kann Steuern erheblich reduzieren.

Prof. Bischoff, vielen Dank für das Gespräch.

Prof. Dr. Johannes G. Bischoff

ist Steuerberater und seit 1985 geschäftsführender Mehrheitsgesellschafter der Unternehmensgruppe Prof. Dr. Bischoff & Partner® mit Sitz in Köln, Chemnitz und Berlin. Er lehrt Controlling an der Bergischen Universität Wuppertal. Die Prof. Dr. Bischoff & Partner AG Steuerberatungsgesellschaft für Zahnärzte berät bundesweit mit rund 100 Mitarbeitern mehr als 1.000 Zahnarztpraxen und MVZ in steuerlichen, rechtlichen und wirtschaftlichen Fragen.

www.bischoffundpartner.de