



Meinardus

# Was ist zu prüfen?

In Gebieten mit Zulassungsbeschränkungen kann ein gründungswilliger Zahnarzt nur durch den Kauf einer bereits bestehenden Vertragszahnarztpraxis eine Zulassung erwerben. Schon dies verdeutlicht, dass allein ein Praxiskaufvertrag zur Niederlassung als Vertragszahnarzt nicht ausreicht. Regelungen des Sozialrechts sind mit zu beachten. Zahnärzte, die diese Regelungen nicht kennen, aber auch nicht spezialisierte Anwälte, die den Kauf der Zahnarztpraxis wie einen normalen Unternehmenskauf abwickeln, müssen erkennen, dass man an den sozialrechtlichen Regelungen scheitern kann. Der Käufer einer Zahnarztpraxis muss Vieles prüfen.

Die Übernahme einer Zahnarztpraxis ist zivilrechtlich als Unternehmenskaufvertrag einzuordnen, für den die Regelungen des Bürgerlichen Gesetzbuches gelten. Zivilrechtlich geht es um die Frage, für welche Sach- und Rechtsmängel der Verkäufer einzustehen hat, und damit um die zentrale Frage der „Beschaffenheit“ einer Zahnarztpraxis. Zu den Sachmängeln gehören z. B. defekte Geräte oder die Ertragsfähigkeit der Praxis. Rechtsmängel können vorliegen, wenn Gegenstände mit verkauft werden, die dem Praxisverkäufer gar nicht gehören. Daneben sind im gesperrten Gebiet auch die Nachfolgeregelungen des § 103 Abs. 4 und 5 SGB V zu beachten. Hier müssen vernünftige Regelungen zum Zulassungsverzicht des Praxisverkäufers und zur Ausschreibung des Vertragsarztsitzes gefunden und in den Praxiskaufvertrag aufgenommen werden. Besondere Bedeutung kommt auch dem Verkehrswert der Praxis zu: Nach § 103 Abs. 4 Satz 6 SGB V sind die wirtschaftlichen Interessen des ausscheidenden Vertragsarztes oder seiner Erben nur insoweit zu berücksichtigen, als der Kaufpreis die Höhe des Verkehrswertes der Praxis nicht übersteigt. Hiervon unabhängig sollte der Praxiskäufer nur so viel zahlen, dass der Kauf für ihn wirtschaftlich sinnvoll bleibt.

## Mehrere Stufen

Vor Abschluss eines Praxiskaufvertrags ist zu prüfen, ob die öffentlich rechtlichen Voraussetzungen für die Zulassung des Nachfolgers erfüllt werden können, welchen ideellen und materiellen Wert die Praxis hat, und ob der Käufer die Chance hat, diese Werte fortzuführen. Hierbei gilt es, eventuelle Sach- und Rechtsmängel aufzuklären. Vom ersten Kontakt zwischen Verkäufer und Käufer bis zur Übergabe der Praxis sind mehrere Stufen zu begehen, die mit erheblichen Kosten verbunden sind. In einer ersten Stufe sollte deshalb nur eine grobe Vorprüfung erfolgen, die Klarheit darüber erbringt, ob mit einem sinnvollen Vertragsabschluss zu rechnen ist.

## 1. Vorprüfung

Dabei sollte geprüft werden:

- Passt der vom Verkäufer mitgeteilte Kaufpreis grob mit den Vorstellungen des Praxiskäufers überein? Kann die Praxis mit oder ohne nennenswerte Investitionen fortgeführt werden? Hinsichtlich des Praxiswertes kann es hierbei sinn-

**DENTALMAGAZIN**  
**Lesetipp: Auch wenn keine Zulassungsbeschränkungen bestehen, muss der Käufer die allgemeinen zulassungsrechtlichen Regelungen erfüllen. RA Thomas Bischoff erläuterte sie im DENTAL MAGAZIN 2/2006 ab Seite 120.**

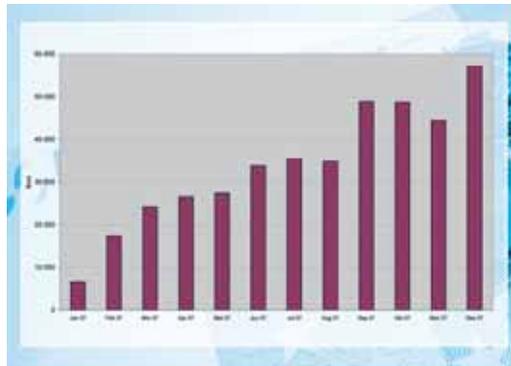


Abb. 1: Entwicklung der Einnahmen im ersten Jahr

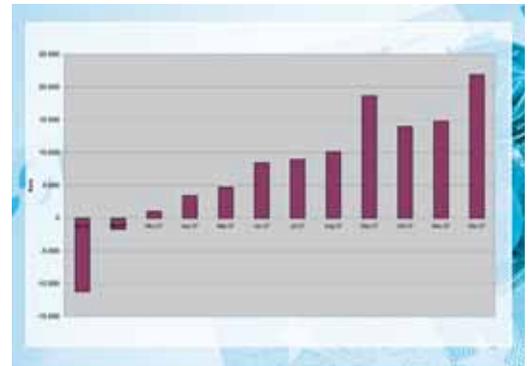


Abb. 2: Entwicklung des Praxisergebnisses im ersten Jahr

voll sein, den Goodwill anhand der Ärztekammermethode grob zu überprüfen (siehe Infokasten „Praxisbewertung“). Hierdurch erhält man Klarheit, ob eine halbwegs realistische Kaufpreishöhe mitgeteilt wurde.

- Bestehen überhaupt Chancen, dass der Kaufpreis finanziert wird, und gelingt es, die notwendige Vorfinanzierung der Praxis darzustellen?
- Können die zulassungsrechtlichen Voraussetzungen geschaffen werden?

Nur wenn diese zentralen Dinge positiv beantwortet werden, sollte man sich weiter mit der zu übertragenden Praxis beschäftigen. Diese Fragen lassen sich häufig durch ein Gespräch mit der Hausbank und durch ein Gespräch mit der Geschäftsstelle des Zulassungsausschusses oder einem versierten Anwalt klären. Häufig lassen Abgeber eine Praxisbewertung erstellen, in welcher die Praxis hinsichtlich Umsatz, Gewinn und Inventar gut beschrieben wird. Der Käufer muss die Unterlagen des Praxisverkäufers aber überprüfen. Schließlich war der Abgeber Auftraggeber des Gutachters, und daher wird das Gutachten regelmäßig abgeberfreundlich erstellt.

## 2. Betriebswirtschaftliche und rechtliche Fragen

In der zweiten Stufe sind die betriebswirtschaftlichen und rechtlichen Grundlagen abzuklären. Dabei geht es um die Frage, ob der Praxiskäufer ein angemessenes Einkommen erwirtschaften kann. Hierfür sind folgende Unterlagen anzufordern und zu prüfen:

### Jahresabschlüsse der letzten drei Jahre und aktuelle betriebswirtschaftliche Auswertungen

Anhand dieser Unterlagen sind Umsatz, Kosten und Gewinn zu ermitteln. Es ist die Frage zu stellen, welche Kosten beim Praxiskäufer wegfallen bzw. neu entstehen und welchen Umsatz er erwirtschaften kann.

### Abrechnungen der KZV für den gleichen Zeitraum

Die Abrechnungen ergänzen die Jahresabschlüsse. Zudem zeigen Sie, in welchen Bereichen der Praxisverkäufer tätig ist (z. B. Schwerpunkt in der Implantologie).

### Steuererklärungen und Steuerbescheide des Praxisverkäufers für den gleichen Zeitraum.

Hiermit werden die zuvor erzielten Umsätze, Kosten und Gewinne nochmals auf Plausibilität geprüft.

### Praxisverbindlichkeiten und -forderungen des Praxisverkäufers

Der Praxisverkäufer kann (soweit vorhanden) Ausdrucke aus dem Praxiscomputer oder auch manuelle Auflistungen hinsichtlich seiner Forderungen oder Verbindlichkeiten übergeben. Mit diesen Unterlagen prüft der Käufer ob gewinnerhöhende oder gewinnmindernde Umstände vorliegen. Hat z. B. der Verkäufer seit einem halben Jahr sein Dentallabor nicht bezahlt, so kann dies schnell zu einer Gewinnminderung von 70.000 Euro und mehr führen.

### Alle langfristigen Verträge

Hierzu gehören insbesondere Arbeitsverträge, Leasingverträge und ganz zentral der Praxismietvertrag. Es ist zu prüfen, ob die Verträge wirtschaftlich und rechtlich sinnvoll sind und ob sie fortgeführt oder beendet werden können. Wegen der besonderen Wichtigkeit sollte eine schriftliche

**Jeder Zahnarzt, der für einen Praxiskauf einen Berater hinzuzieht, sollte schon vor Auftragserteilung die genauen Kosten erfragen.**

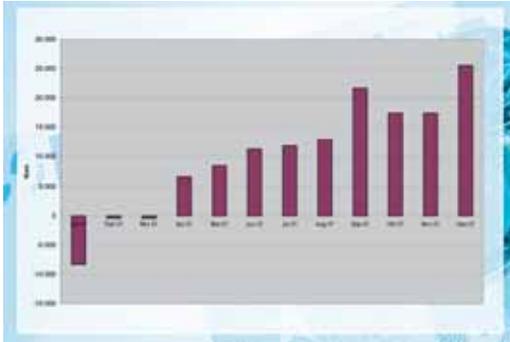


Abb. 3: Entwicklung der entnehmfähigen Liquidität im ersten Jahr



Abb. 4: Entwicklung der Liquidität nach festen Ausgaben im ersten Jahr

*Die Regeln zum Erwerb der Zulassung werden sich möglicherweise durch das Vertragsarzt-rechtsänderungsgesetz noch ändern – in welchem Umfang dies geschieht, ist aber noch nicht absehbar.*

Erklärung des Vermieters verlangt werden, dass er zur Fortführung des Mietvertrages mit dem Praxiskäufer bereit ist.

#### **Inventarverzeichnis**

Es ist zu klären, ob die Gegenstände im Eigentum des Praxisverkäufers stehen, ob Sicherungseigentum von Banken oder Eigentumsvorbehalte von Lieferanten bestehen oder ob Gegenstände geleast

sind. Soweit solche Rechte bestehen, müssen die entsprechenden Verträge geprüft werden, damit geklärt werden kann, unter welchen Voraussetzungen das Eigentum oder eine sonstige Nutzungsmöglichkeit auf den Praxiskäufer übergehen kann. Soweit Unsicherheiten über den Wert der Einrichtung bestehen, und das wird regelmäßig der Fall sein, sollte der Praxiskäufer den Wert über einen



4  
6  
8  
10  
12  
14  
16  
18  
20  
22  
24  
26  
28  
30  
32  
34  
36  
38  
40  
42  
44  
46  
48  
50  
52  
54  
56  
58  
60  
62  
64  
66  
68  
70  
72  
74  
76  
78  
80  
82  
84  
86  
88  
90  
92  
94  
96  
98  
100  
102  
104  
106  
108  
110  
112  
114  
116  
118  
120  
122  
124  
126  
128  
130



## RA Thomas Bischoff

Jahrgang 1956, praktiziert als Fachanwalt für Medizinrecht in Köln. Er ist Partner der Sozietät Bischoff & Partner GbR, Rechtsanwälte, Steuerberater, vereid. Buchprüfer mit Sitz in Köln und Chemnitz sowie Mitgesellschafter verschiedener Steuerberatungsgesellschaften. Seit 1989 ist er Vorstand der Prof. Dr. Bischoff Unternehmensberatung AG. Seit Beginn seiner beruflichen Tätigkeit beschäftigt er sich schwerpunktmäßig mit der Gründung von Arzt- und Zahnarztpraxen und Privatkliniken, dem Abschluss von Gemeinschaftspraxis- und Praxisgemeinschaftsverträgen sowie der Sanierung von Zahnarzt- und Arztpraxen. Kontakt: Prof. Dr. Bischoff & Partner, Theodor-Heuss-Ring 26, 50668 Köln, Tel. 02 21 / 91 28 40-0, info@bischoffundpartner.de; www.bischoffundpartner.de

von ihm beauftragten Dentalausstatter festlegen lassen. Zu prüfen ist, ob die übernommenen Geräte der Röntgen- und oder Strahlenschutzverordnung entsprechen! Ebenso ist abzuschätzen, wie lange und mit welchen Kosten die Geräte funktionsfähig bleiben, und welche Investitionen der Praxiskäufer, wann vornehmen muss (oder will).

### Schriftliche Erklärung des Praxisverkäufers über Praxisbesonderheiten

Hierzu gehören z. B. besondere Behandlungsmethoden, die der Praxiskäufer ggf. nicht fortführen kann und auch die Frage, wie viele Patienten nur wegen besonderer persönlicher Beziehungen zum Abgeber von diesem behandelt werden, und ob es Patienten gibt, mit welchen besonders hohe (einmalige) Umsätze erwirtschaftet werden. Ist beispielsweise der Verkäufer Mitglied einer Sekte, so ist es realistisch anzunehmen, dass die anderen Mitglieder sich nicht vom Käufer behandeln lassen.

## 3. Betriebswirtschaftliche Praxisplanung

In der dritten Stufe sollte der Praxiskäufer aufgrund der in der zweiten Stufe gewonnenen Informationen eine Praxisplanung erstellen. Möglichst

realistisch sollte sich der Praxiskäufer die Frage beantworten, welche Umsätze er fortführen und wie er ggf. andere, zusätzliche Umsatzquellen erschließen kann. Verfügt er z. B. über einen eigenen Patientenstamm oder kann er (z. B. über eine Gutachtertätigkeit oder eine zusätzliche Spezialisierung) neue Einnahmen erschließen? Sodann hat er die Kosten zu planen, die sich häufig von den Kosten des Abgebers unterscheiden. So stehen vielleicht Kinder oder Ehegatten auf der Gehaltsliste des Abgebers, die vom Praxiskäufer nicht übernommen werden. Der Käufer hat regelmäßig höhere Abschreibungen als der Verkäufer und wegen der Finanzierung des Kaufpreises eine andere Zinsbelastung. Er muss zudem prüfen, ob er aus dem geplanten Gewinn die Tilgung seiner Finanzierung vornehmen kann und ob darüber hinaus genügend Gelder für sein Versorgungswerk, die Krankenversicherung und die privaten Steuern verbleiben. Schließlich muss ein angemessener Lebensunterhalt gewährleistet sein. Die geschätzten Zahlen können und sollen anhand des aktuellen „KZBV-Jahrbuch Statistische Basisdaten zur vertragszahnärztlichen Versorgung“ auf Plausibilität geprüft werden.

**Für die ersten Monate muss der Praxiskäufer mit einer Liquiditätsunterdeckung rechnen: Personal und Miete müssen schon im ersten Monat bezahlt werden, die Zahlungen der KZV kommen erst verzögert. Hierfür sind Eigenmittel oder eine Bankfinanzierung notwendig.**

## Praxisbewertung

Es gibt verschiedene Methoden zur Praxisbewertung, die sich ganz erheblich unterscheiden können. Als Beispiele seien die Ärztekammermethode oder die Ertragswertmethode genannt. Die Ärztekammermethode stellt häufig einen vergleichsweise niedrigen Praxiswert fest. Vereinfacht stellt sie den Wert wie folgt dar:

Durchschnittlicher Honorarumsatz der letzten drei Jahre abzüglich Jahresgehalt eines Oberarztes nach Vergütungsgruppe I b BAT geteilt durch drei.

### Beispiel:

Durchschnittlicher Honorarumsatz (ohne Fremdlabor)	450.000 Euro
./. Oberarztgehalt	./. 63.000 Euro
Zwischensumme:	387.000 Euro
387.000 Euro : 3 = Goodwill =	129.000 Euro

Zum Goodwill kommt der materielle Wert, den ein Dentaldepot mit z. B. 150.000 Euro festgelegt hat, hinzu, so dass nach der Ärztekammermethode ein Kaufpreis von 279.000 Euro angemessen wäre. Die anderen Bewertungsmethoden, die deutlich komplizierter sind, können hier nicht dargestellt werden. Sie machen ohnehin die Einschätzung eines Sachverständigen erforderlich.

Anhand der übergebenen Unterlagen und in Abschätzung dieser geprüften Unterlagen sollte der Praxiskäufer eine Gewinn- und Liquiditätsplanung vornehmen, die in dem ersten Jahr nach Übernahme, nach Monaten und für das folgende Jahr, nach Quartalen und im Dritten Jahr für ein Jahr erstellt werden sollte. Diese Aufteilung ist wichtig, da nur so ersichtlich ist, welche genaue Liquidität der Käufer in den Anfangsmonaten benötigt. Nur wenn er hier sauber plant, kann er bei der Bank den Kontokorrentrahmen in der richtigen Höhe beantragen.

Im einem Beispiel wird ein Kaufpreis von 300.000 Euro unterstellt. Zudem wurde unterstellt, dass der Käufer mit einer Abrechnungsstelle zusammenarbeitet, da er ansonsten die Einnahmen der Privatpatienten erst später erhalten dürfte. Eine mögliche Planung ist in den Abbildungen 1 und 2 dargestellt. Aus dem Praxisergebnis ist die Liquidität der Praxis (Abb. 3) und in einer weiteren Stufe die Privatliquidität des Käufers (Abb. 4) zu berechnen.

Die Planung belegt, dass das Vorhaben tragfähig ist. Allerdings sollte aus Sicherheitsgründen ein Kontokorrent von 25.000 Euro mit beantragt werden, da gerade in den ersten drei Monaten die Liquidität deutlich negativ ist. Anders als in der Beispielplanung kann sich nach Erstellung der Planung aber ergeben, dass ein angemessener Lebensunterhalt nach Zahlung des Versorgungswerkes, Tilgung der Kredite und Steuern nicht plausibel dargestellt werden kann. Dann kann der Käufer mit dem Verkäufer nur über die Reduktion des Kaufpreises verhandeln.

#### **4. Finanzierungsanfrage**

Sobald die Planung steht und die Höhe des Kaufpreises ermittelt ist, muss der Praxiskäufer diese Unterlagen seiner Bank vorlegen und die Finanzierung anfragen. Die Bank prüft regelmäßig, ob das Konzept des Praxiskäufers schlüssig ist, und ob er zum Kapitaldienst fähig ist. Gegebenenfalls wird die Bank aus ihren eigenen Erfahrungen heraus z. B. eine Reduktion des Kaufpreises oder Abstriche bei geplanten Investitionen verlangen. Im positiven Falle erteilt sie eine grundsätzliche Finanzierungszusage. Nachdem alle diese Grundlagen erstellt sind, sind in der fünften Stufe der Praxiskaufvertrag auszuhandeln und abzuschließen und in der sechsten Stufe die zulassungsrechtlichen Voraussetzungen zu erfüllen. Dies wird im folgenden Artikel „Praxisübernahme II: Wie wird die Übernahme vertraglich geregelt?“ im DENTAL MAGAZIN 1/2007 dargestellt.

