

Praxisverkauf: Gut Ding will Weile haben

Johannes G. Bischoff, Sabine Jäger



Bei der Abgabe einer Zahnarztpraxis geht es in den meisten Fällen um nichts weniger als die Weitergabe eines Lebenswerks. Sie stellt einen großen Einschnitt dar und will sorgfältig vorbereitet sein. Im Vorfeld sind zahlreiche Fragen zu klären, für deren Beantwortung man sich – auch in Corona-Zeiten – genügend Zeit nehmen sollte. Natürlich bringt die derzeitige Krise so manchen Verkaufsprozess ins Stocken, lässt mitunter erhoffte Kaufpreisvorstellungen – zumindest vorübergehend – in den Keller rutschen. Aber prinzipiell bleibt das Vorgehen gleich, erfordert vielleicht jetzt nur einen etwas längeren Atem.

Traditionelles Abgabemodell

Nach wie vor sind Zahnärzte überwiegend in Einzelpraxen niedergelassen. Daher überrascht es nicht, dass gerne nach dem traditionellen Abgabemodell verfahren wird: Der Praxisinhaber möchte sich zur Ruhe setzen und begibt sich auf die Suche nach einem Käufer seiner Einzelpraxis. Idealerweise hat der Abgebende bereits ausreichende Rücklagen für seinen Lebensunterhalt im Alter gebildet und neben der berufsständischen Versorgung auch andere Varianten genutzt, um fürs Alter vorzusorgen. Denn der Verkaufserlös wird zwar vielfach noch als fester Baustein der Altersvorsorge eingeplant, kann aber durchaus hinter den Erwartungen des Abgebenden zurückbleiben. Für einen angemessenen Praxiswert sind realistische Vorstellungen also das A und O. Bei sämtlichen Bewertungsmethoden ist der Gewinn eine zentrale Größe. Neben einem Kaufpreis (in der Regel auf Verhandlungsbasis) und der Anzahl der Patienten pro Quartal sind Umsatz und Gewinn selbst in den einschlägigen Onlinebörsen auf den ersten Blick transparent.

Vielfach erfolgt eine erste grobe Bewertung nach der sogenannten Ärztekammermethode. Das Ergebnis eines solchen Praxiswertgutachtens kann aber erheblich von den Vorstellungen des Abgabewilligen abweichen. Hierbei bestimmt sich der Wert einer Praxis – vereinfacht ausgedrückt – aus dem Wert des Inventars (materieller Wert) und dem „Praxisgoodwill“. Für Investoren hingegen gilt als Berechnungsgrundlage ausschließlich der erwartete Geldüberschuss (EBITDA), auf den sie einen Multiplikator anwenden. Um sich über den Praxiswert klar zu werden, sollte idealerweise ein Sachverständigengutachten in Auftrag gegeben werden.

Um schnell und zu einem guten Preis zum Abschluss zu kommen, sollte der Praxisinhaber die wirtschaftliche Situation seiner Praxis und ihre Entwicklungspotenziale darstellen und idealerweise visualisieren können. Ein professionelles Exposé sollte die Entwicklung der Praxis auf einen Blick (auch grafisch) sichtbar machen. Neben Behandlungsschwerpunkten sollte sich u. a. erkennen lassen, wie sich die Einnahmen in den einzelnen Schwerpunkten entwickelt haben, wie rentabel Prophylaxe, Cerec und Labor sind und wie sich der Patientenstamm zusammensetzt.

Bei kieferorthopädischen Praxen ist die Entwicklung der laufenden Fälle zentrales Kriterium für die Beurteilung der Zukunftsfähigkeit.

Recht und Steuern

Was die rechtlichen Aspekte einer Praxisabgabe angeht, reichen die Vorbereitungen vom Mietvertrag und dessen Übertragbarkeit auf einen Nachfolger über die Arbeitsverträge, die auf aktuellem Stand sein müssen, bis hin zur Übernahme weiterer Verträge. Wenn die Rede von einem Praxisverkauf ist, wird eigentlich nicht die ganze Praxis verkauft.

Rechtlich betrachtet handelt es sich um die Veräußerung der Einzelteile („Assets“) der Praxis. Dabei stellen sich Fragen wie diese: Gehören zur Praxis das Auto, noch ausstehende Abschlussraten der KZV und unbezahlte Patientenrechnungen? Ist der Materialbestand im Kauf inbegriffen? Wer zahlt bei Regressen? Wer zahlt noch offene Laborrechnungen? Wofür muss der Verkäufer einstehen? Was geschieht, wenn die Praxiszahlen des Abgebenden falsch waren oder ein Gerät direkt nach der Übergabe nicht mehr funktioniert? Was geschieht, wenn der Käufer die Zulassung durch die KZV nicht (rechtzeitig) erhält? Wann ist der Kaufpreis zu zahlen? Deshalb gehört die Formulierung des Kaufvertrags in die Hand eines erfahrenen Fachanwalts.

Das Steuerrecht lockt einmal im Leben mit einem persönlichen Freibetrag und einem tarifbegünstigten Veräußerungsgewinn, sofern der Abgebende über 55 Jahre alt ist. Um in den Genuss dieser Steuervergünstigungen zu kommen, muss er die wesentlichen vermögensmäßigen Grundlagen seiner bisherigen Tätigkeit entgeltlich und definitiv auf einen anderen übertragen und seine freiberufliche Tätigkeit in dem bisherigen örtlichen Wirkungskreis für den Erwerber wenigstens für eine gewisse Zeit einstellen. Grundsätzlich darf der Veräußerer aber als Arbeitnehmer für den Erwerber tätig werden.

Der abgebende Zahnarzt muss übrigens spätestens beim Verkauf der Praxis eine Schlussbilanz erstellen. Das führt regelmäßig zu Übergangsgewinnen, die voll zu versteuern sind. Vor diesem Hintergrund kann der „richtige“ Zeitpunkt der Umstellung auf Bilanzierung helfen, Steuern erheblich zu reduzieren.

Alternativen: Übergangs-BAG und MVZ-GmbH

Wer sich noch nicht vollständig aus dem Berufsleben zurückziehen möchte (oder aus finanziellen Gründen kann), sollte ein anderes Modell in Betracht ziehen: die Berufsausübungsgemeinschaft (BAG) auf Zeit. Sie kann wirtschaftlich sinnvoll sein und berücksichtigt zudem die Interessenlagen des Abgebenden und eines jüngeren Berufsträgers. Denn viele junge Zahnärzte und noch mehr Zahnärztinnen ver-

schieben einen Einstieg in die Selbstständigkeit und möchten nach Abschluss ihrer Assistenzzeit lieber angestellt arbeiten. Im Vorfeld einer BAG-Gründung können sie das zunächst auch weiterhin tun. Wenn die Chemie stimmt und die Vorstellungen über die Berufsausübung harmonieren, wird eine BAG gegründet. Der Abgeber bringt seine Praxis dabei steuerneutral als Einlage in die BAG ein. Die Kollegin oder der Kollege legt im Gegenzug Geld in die BAG ein, das z. B. für die Modernisierung der Praxis verwendet werden kann. Später überträgt er seinen Anteil auf den Kollegen oder die Kollegin. Hinsichtlich des steuerlichen Konzepts, des Einbringungs- und des Gesellschaftsvertrags muss ein solches Konstrukt natürlich rechtlich und steuerrechtlich professionell begleitet werden.

Schließlich ist auch denkbar, dass sich niemand findet, der eine bestehende Praxis zu angemessenen Konditionen übernehmen will, und auch eine BAG-Gründung sich nicht realisieren lässt. Insbesondere Zahnärzte mit Wachstumsambitionen können in diesem Fall noch die Überführung der eigenen Praxis in ein Medizinisches Versorgungszentrum (MVZ-GmbH) in Erwägung ziehen, an der sie als Gesellschafter beteiligt sind. Denn hier können unbegrenzt viele Zahnärzte angestellt werden. Als Trägergesellschaft kommen eine bestehende oder eine neu zu gründende GmbH oder eine BAG (GbR oder Partnerschaft) in Betracht. Unabhängig davon, ob eine Neugründung angestrebt wird oder eine bestehende Praxis umstrukturiert werden soll, ist hierbei eine Reihe steuerlicher, rechtlicher und wirtschaftlicher bzw. betriebswirtschaftlicher Aspekte zu beachten. Eine professionelle Beratung ist unabdingbar, um die Gestaltungsoptionen beleuchten und sich gegebenenfalls bei der Abwicklung von Gründungsformalien und der Ausarbeitung von Anstellungsverträgen unterstützen zu lassen.

Wie auch immer die Entscheidung für einen Ausstieg aus dem Berufsleben ausfällt: Auf jeden Fall sollte man sich 2 bis 3 Jahre vor dem gewünschten Abgabetermin umfassend informieren. Zu Themen wie „Praxisabgabe“ oder einem „stufenweisen Ausstieg“ werden sogar Seminare angeboten, die helfen, sich über die eigenen Vorstellungen klar zu werden.

Johannes G. Bischoff

Prof. Dr. rer. pol., Steuerberater, vBP

E-Mail: info@bischoffundpartner.de

*Prof. Dr. Bischoff & Partner AG,
Steuerberatungsgesellschaft für Zahnärzte
Theodor-Heuss-Ring 26
50668 Köln
Internet: www.bischoffundpartner.de*

Sabine Jäger

*Dipl.-Oec., Steuerberaterin, Fachberaterin für
Unternehmensnachfolge*

*Prof. Dr. Bischoff & Partner AG,
Steuerberatungsgesellschaft für Zahnärzte
Annaberger Straße 73
09111 Chemnitz*

