

Viele Faktoren spielen beim Verkauf der Zahnarzt-Praxis eine wichtige Rolle

Experten raten dazu, die Planungen für die Abgabe sorgfältig und rechtzeitig zu beginnen

Text: Thomas Mochnik, Steuerberater

Wer als Zahnarzt zum Ende seines Berufslebens die eigene Praxis veräußern möchte und sich erst ab diesem Zeitpunkt darum kümmert, hat bereits einen entscheidenden Fehler begangen: Experten raten dringend dazu, mit den entsprechenden Vorbereitungen schon zwei bis vier Jahre vor dem geplanten Übergabetermin zu beginnen.

Am besten erstellt man sich dazu eine Checkliste, die dann sorgfältig abgearbeitet werden kann. Das macht diesen Prozess etwas überschaubarer und es wird nichts Wesentliches vergessen.

Am Anfang der Planung zur Übergabe sollte zunächst immer der aktuelle Praxisvermögenswert ermittelt werden. Parallel dazu ist eine Analyse aller relevanten Praxisparameter nach Ressourcen- und Defizitkriterien unabdingbar. Daraus entsteht eine Basis für die zukünftige Vermögens- und Liquiditätsplanung, aber auch für das rechtzeitige Erkennen von Optimierungs-, Handlungs- und Veränderungsbedarf, um einen möglichst hohen Praxiswert zu erreichen.

Gern vernachlässigt wird häufig die Tatsache, dass die Praxisveräußerung immer im kausalen Zusammenhang mit dem jeweiligen Mietvertrag der Praxisräumlichkeiten steht. Dem Praxismietvertrag kommt deshalb im Zuge einer Praxisveräußerung eine besondere Bedeutung zu. Wer dabei wesentliche Dinge übersieht, erschwert den Praxisverkauf oder macht ihn sogar unmöglich. Experten schätzen, dass in etwa Dreiviertel aller Fälle in diesem Punkt akuter Handlungsbedarf vor einer Veräußerung besteht.

Das beginnt mit der Restlaufzeit. Nicht selten wird bei solchen Verträgen die sogenannte stillschweigende Verlän-

gerung praktiziert. Sowohl der Vermieter als auch der Mieter können den Vertrag unter einer Kündigungsfrist von beispielsweise sechs oder zwölf Monaten kündigen. Das schließt aber eine ausreichende Restvertragslaufzeit aus, die mindestens bei zwölf bis fünfzehn Jahren liegen sollte.

Die Übertragung des Mietvertrages auf einen Rechtsnachfolger bedarf der Zustimmung der Vermieterseite. Ohne diese Zustimmung sind eine Übertragung des Mietvertrages und damit die Veräußerung der Praxis schlicht nicht möglich.

Dieses Risiko darf nicht unterschätzt werden. Deshalb sollte man heute bereits bei Abschluss des Mietvertrages die Zustimmung zur Übertragbarkeit auf Dritte durch eine entsprechende Vertragsvereinbarung regeln. Eine solche Übertragungsklausel sollte nicht nur beim Praxisverkauf, sondern auch bei Berufsunfähigkeit oder Tod greifen. Eine Vielzahl der Praxen, die heute auf den Markt kommen, sind 30 Jahre und älter.

In der Praxisgründungszeit hat man es oftmals mit der Betriebserlaubnis nicht so genau genommen. Da wurden gern mal zwei Wohnungen angemietet und als Praxis umgebaut - allerdings ohne bau- und ordnungsrechtliche Genehmigung. Wenn nun heute die Praxis veräußert werden soll, stellt sich plötzlich das Problem der fehlenden Betriebserlaubnis.

Das macht die Veräußerung der Praxis praktisch unmöglich. Helfen kann einem in einem solchen Fall allenfalls eine behördenseitige Bestandsschutzgarantie oder dergleichen. Die Zahl unveräußerbarer Praxen wird weiter wachsen. Der Grund kann neben den



Thomas Mochnik

bereits erwähnten Aspekten auch in der wirtschaftlichen Struktur der Praxis und dem daran gekoppelten Zukunftsnutzenwert für den Praxiserwerber liegen. Der Praxiserwerber muss zu Beginn mit höheren Kosten rechnen, die der Praxisabgeber nicht oder nicht in der Höhe hatte. Das sind etwa Finanzierungs- und Tilgungskosten für das Praxisdarlehen und möglicherweise für erforderliche Sofort- und Ersatzinvestitionen.

Weiterhin entstehen Aufwendungen für den Kontokorrentbedarf, da im Besonderen zu Beginn die Ausgaben vor den Einnahmen laufen und noch keine ausreichende Liquidität zur Eigenfinanzierung besteht. Hilfreich ist eine Mindestumsatzkalkulation, die im Rahmen einer Praxiswertermittlung erstellt werden sollte. Dabei gilt es, den sogenannten Leistungsstundensatz zu ermitteln, der etwas über die Profitfähigkeit der Praxis aussagt.

Fällt das Ergebnis, gemessen am benötigten Unternehmer-Nettogewinn (ungefähr ca. 60.000 Euro), negativ aus, wird es mit der Praxisveräußerung schwer.

Vielfach vernachlässigt wird auch die optische Erscheinung einer Praxis. Ein Zahnarzt, der 25 Jahre in seiner Praxis gearbeitet hat, übersieht vielleicht einfach das eher schäbige Erscheinungsbild des Inventars oder des Treppenhauses, weil er sich daran gewöhnt hat. Jeder weiß aber, dass der erste Eindruck zählt. Also können auch solche „Nebensächlichkeiten“ zum Erfolg beitragen. Darüber hinaus bieten sich eine Vielzahl von „wertsteigernden“ Maßnahmen an. Das reicht von einer kritischen Überprüfung der eingespielten Praxisabläufe bis hin zur Verbesserung des Außenauftritts. Ein Effekt unserer IT-Welt: Praxen, die ein Kaufinteressent nicht im Internet findet, landen meist unter „uninteressant“. Ein gut ausgearbeiteter Praxisübergabeordner mit den wesentlichen Facts der Praxis wirkt oft Wunder. Den kann der Kaufinteressent zur Prüfung mit nach Haus nehmen.

Darin befinden sich Mietvertrag, Arbeitsverträge, Inventarliste, Auszug aus dem Stadtplan mit den wichtigen Orten wie Apotheke, S-Bahn-Haltestelle, Konkurrenzpraxen, Parkhaus etc., die dem Erwerber einen umfassenden Überblick verschaffen. Zwar bleibt heute die Übertragung an einen Praxisübernehmer sicherlich immer noch der Normalfall.

Daneben tritt jedoch immer häufiger ein strategischer Ansatz. Die Praxis kann im Vorfeld einer Praxisübertragung alternativ in eine andere, größere Praxis oder in eine Gemeinschaftspraxis eingebracht werden. Gelingt es dem Abgeber einen guten Eindruck zu erzeugen, ist es möglich, seine Praxis als Satelliten durch Fusion hinzuzufügen. Diesen Satelliten nimmt die größere Praxis auf. Der frühere Betreiber kann sich als Angestellter noch eine Zeit um den Erhalt der Patientenbindung kümmern. Nach seinem Ausscheiden kann die aufnehmende Praxis sie dann u.a. nutzen, um dort junge Zahnärzte einzubinden. Das kann auch dazu führen, dass eine solche Satellitenpraxis, die vielleicht nicht so gut liegt, nur an drei oder vier Tagen in der Woche besetzt ist.

Falls es gelingt, den Standort des Abgebers als Filiale führen zu können, kann dies zeitweise auch über angestellte Zahnärzte geschehen. Steuerlich ist das Weiterarbeiten des Praxisabgebers kein Problem.

Denn der sogenannte halbe Durchschnittssteuersatz und der Freibetrag auf die Abgabe können auch dann in Anspruch genommen werden, wenn der Zahnarzt später noch als Angestellter weiter arbeiten will. Maßgeblich ist nur, dass die bisherige Tätigkeit beendet wird, mithin der freiberufliche selbstständige Zahnarztberuf.

www.etl.de/advimed-hamburg

Anzeige

Flexibilität

in Form und Service

Medizin Praxis
Le-IS Stahlmöbel GmbH
Dental Labor



QUALITÄT

Die komplette Fertigung in Deutschland ist einer der wesentlichen Qualitätsmerkmale unserer Möbellinien. Hinzu kommen Langlebigkeit sowie zeitloses und unverwechselbares Design.



FLEXIBILITÄT

Ihre räumlichen Gegebenheiten sind für uns eine Herausforderung. Wir planen mit Ihnen gemeinsam, transportieren und montieren pünktlich zum gewünschten Termin.



SERVICE

Schaffen Sie in Ihrer Praxis ein individuelles Ambiente – unsere Mitarbeiter beraten Sie vor Ort. Wählen Sie aus 180 RAL Farben – nur bei uns und ganz ohne Aufpreis.