

Praxiskauf/ Praxisverkauf: Über welche Themen und Problemfelder müssen sich sowohl Käufer als Verkäufer Gedanken machen?

D. Klinkenberg

CURATOR GmbH, Bergisch-Gladbach

*Praxiskauf – Praxisverkauf – Praxiswert-
ermittlung – Existenzgründung – Tragfähig-
keitsberechnung*

pädiatrische praxis 91, 338–345 (2019)
Mediengruppe Oberfranken –
Fachverlage GmbH & Co. KG

■ Einleitung

Im Vorfeld einer Praxisübertragung müssen sich der existenzgründende Arzt (Käufer) sowie auch der abgebende Arzt (Verkäufer) über die gleichen Themen und Problemfelder Gedanken machen – sowohl aus eigener Sicht als auch aus Sicht des Verhandlungspartners – damit eine erfolgreiche Übergabe erreicht werden kann. Für beide Beteiligten handelt es sich häufig um einen einmaligen Vorgang in ihrem Berufsleben. Deshalb fehlt es oft trotz der Bedeutung des Themas an Erfahrungen und Kenntnissen. Dieser Grundlagenbeitrag spricht deshalb die wichtigsten Themen an, mit denen sich beide Beteiligten beschäftigen sollten.

■ Praxisübertragungen sind ein Langfristprojekt

Als Verkäufer sollten Sie die ersten Überlegungen und Gespräche mit Ihrem Steuerberater ca. fünf Jahre vor dem geplanten Verkaufszeitpunkt starten. Beim Thema Praxisverkauf gilt:

Zeit ist Geld – aber diesmal umgekehrt gedacht. Wenn Sie am Ende des Berufslebens zu wenig Zeit haben, um in Ruhe und ohne Zeitdruck einen Nachfolger zu finden, entsteht Verkaufsdruck, den ein potentieller Käufer nutzen kann, um einen niedrigeren Kaufpreis auszuhandeln. Und viel schlimmer: Je nach Standort, Fachrichtung und Größe der Praxis kann es eine lange Zeit brauchen, um überhaupt einen potentiellen Nachfolger zu finden. Für den Käufer gilt ähnliches: Natürlich ist hier der zeitliche Vorlauf deutlich kürzer. Gehen Sie aber davon aus, dass für das Finden einer geeigneten Praxis, Verhandlungen, Mitarbeit in der Praxis zum Zwecke der reibungslosen Übergabe auch unter kassenrechtlichen Gesichtspunkten usw. ein mehrjähriger Zeitraum nötig ist. Beginnen Sie deshalb mit der Suche nicht erst dann, wenn Sie selbst zeitlich unter Druck geraten.

■ Ermittlung des Praxiswertes

Ein entscheidender Punkt für beide Seiten ist die Findung eines Praxiswertes, der nachvollziehbar, angemessen und finanzierbar ist.

	übertragbarer jährlicher Umsatz
minus	übertragbare jährliche Kosten
<hr/>	
gleich	übertragbarer Gewinn
minus	alternatives Arztgehalt (idR Oberarztgehalt)
<hr/>	
gleich	nachhaltig erzielbarer Gewinn
mal	Prognosemultiplikator (Einzelpraxis: 2; Gemeinschaftspraxis: 2,5)
<hr/>	
gleich	ideeller Wert (Goodwill)
plus	Verkehrswert Sachanlagevermögen
<hr/>	
Praxiswert	

Abb. 1 | Neue Bundesärztekammermethode

Die Ermittlung des Praxiswertes im Sinne eines konkreten Verkaufspreises erfolgt in drei Schritten:

1. Objektivierte Praxisbewertung: Dazu stehen verschiedene mögliche Bewertungsverfahren zu Verfügung.
2. Grenzpreisberechnung von Verkäufer und Käufer: Jeder Verkäufer hat eine – meist emotionale – Vorstellung über einen Praxiswert, den er »mindestens haben will«. Der Käufer hingegen wird eine sog. Tragfähigkeitsberechnung anstellen, die neben den Finanzierungskosten auch die private Finanzsituation berücksichtigt.
3. Einfluss der konkreten Verhandlungssituation: Hier spielen insbesondere die Faktoren Zeit und Käufer- versus Verkäufermarkt eine Rolle.

Ermittlung eines objektivierten Praxiswertes

Allen Verfahren zur Praxisbewertung gemeinsam ist der Gedanke, dass ein Gesamtpreis für materielle und immaterielle Werte ermittelt wird, der zu einem fairen Interessenausgleich zwischen Verkäufer und Käufer führt. Dieser wird gerne als Verkehrswert bezeichnet. In der Praxis existieren viele verschiedene Methoden: Genannt seien hier beispielhaft die neue und die alte Bundesärztekammermethode; die modifizierte Ertragswertmethode und das Multiplikatorverfahren (Umsatz/Ertrag). Wir wollen hier die sog. neue Bundesärztekammermethode darstellen, weil diese vereinfachte Methode sowohl für den

verkaufenden als auch den erwerbenden Arzt gut nachvollziehbar ist (► Abb. 1).

Übertragbarer jährlicher Umsatz

Grundsätzlich kann nicht der bisherige Umsatz der Praxis angesetzt werden, sondern es muss eine differenzierte und realistische Umsatzprognose erstellt werden. Mit Recht darf hier nur der übertragbare Umsatz unter Beachtung der Qualifikation des übernehmenden Arztes berücksichtigt werden. Wenn z. B. Zusatzqualifikationen fehlen, wird ein Käufer Umsätze, die er nicht mehr erzielen können, auch nicht bezahlen wollen. Allein hier wird schon klar, warum die Suche nach einem Nachfolger bzw. einer passenden Praxis ein Langfristprojekt ist. Je passgenauer der fachliche Hintergrund des potentiellen Nachfolgers, desto höher der übertragbare Umsatz.

Übertragbare jährliche Kosten

Hier sind insbesondere die laufenden Dauerverträge der Praxis zu betrachten wie Raummiete, Personal und z. B. Leasing- und Wartungsverträge für medizinische Geräte. Die Sonderprobleme bei einer Praxis in der eigenen Immobilie des Verkäufers und bei der Personalübernahme werden in den Punkten »Auswirkungen bei Verkauf der Praxis mit Sitz in der eigenen Immobilie« sowie »Personalübernahme« behandelt.

Die Erstellung einer guten Prognoserechnung für Umsatz und Kosten und damit im Ergebnis auch für den zukünftigen Gewinn, bedarf Erfahrung und sollte angesichts der grundsätzlichen Bedeutung von einem hinzugezogenen Experten (z. B. Steuerberater) begleitet werden.

Alternatives Arztgehalt

Hier wird regelmäßig ein durchschnittliches Oberarztgehalt berücksichtigt. Letztlich wird ein potentieller Erwerber nur in der Höhe einen immateriellen Praxiswert bezahlen, soweit dieser ihm einen Mehrgewinn gegenüber einem »risikolosen« Arbeitnehmergehalt ermöglicht. Im Jahr 2016 lag das durchschnittliche Oberarztgehalt bei ca. 80.000 Euro im Jahr, aber es müssen auch Alter, Erfahrung und Kompetenz des Erwerbers berücksichtigt werden, so dass es sich hier nur um einen ersten Anhaltspunkt handelt.

Prognosemultiplikator

Damit soll die Zeit abgebildet werden, in der sich die Bindung der Patienten an den abgebenden Arzt »verflüchtigt« und durch die Bindung an den Erwerber ersetzt wird. Der Prognosemultiplikator bei Gemeinschaftspraxen liegt höher, weil hier durch den »weicheren« Übergang eine höhere Patientenfortführung zu erwarten ist. Die Patientenbindung an die »alte« Gemeinschaftspraxis verflüchtigt sich langsamer, weil für die Patienten weniger Veränderung stattfindet. Durch die Vereinbarung einer weiteren Mitarbeit des Praxisverkäufers für eine Übergangszeit (ggfs. auch als angestellter Arzt), kann insbesondere bei Einzelpraxen die Übertragung der Patientenbindung unterstützt werden.

Verkehrswert Sachanlagevermögen

Hier ist nicht der Buchwert, sondern der Wiederbeschaffungswert der Einrichtung und der Geräte zu beurteilen. Gerade bei der Übernahme von Arztpraxen im Wege der Nachfolge zum Renteneintritt existiert zudem häufig ein Investitionsstau, der berücksichtigt werden muss.

Vorteil der neuen Bundesärztekammermethode ist neben dem einfachen und nachvollziehbaren Aufbau der Berechnung, die Berücksichtigung von Ertragskraft und Substanzwert. Nachteile dieser Methode sind die fehlende Berücksichtigung der Praxisgröße, der Bewertung des Arbeitseinsatzes des abgebenden Arztes, der Zusammensetzung des Patientenstamms und der Qualität des Praxisstandorts. Diese Faktoren werden alle nur indirekt über die Größen übertragbarer Umsatz und übertragbare Kosten berücksichtigt.

Auch ist die Festlegung des alternativen Arztgehaltes und des Prognosemultiplikators nur eine Richtschnur, die an die persönlichen Vorstellungen von Verkäufer und Käufer angepasst werden muss.

Grenzpreisermittlung von Verkäufer und Käufer

Mit der genannten Bewertungsmethode (oder einer anderen) wird ein »objektivierter« Wert in die Welt gesetzt. Neben diesem praxisbezogenen

$$\begin{aligned} & \text{Prognostizierter Gewinn der Arztpraxis} \\ \cdot / & \cdot \text{ Zins und Tilgung für die Praxisfinanzierung} \\ \cdot / & \cdot \text{ Steuern auf den zu versteuernden Praxisgewinn} \\ = & \text{ Liquidität, die aus der Praxis zur Verfügung steht} \\ \cdot / & \cdot \text{ persönliche Zwangsausgaben} \\ & \text{(Krankenvers., Ärzteversorgung etc.)} \\ = & \text{ **Liquidität, die zum Leben übrig bleibt**} \end{aligned}$$

Abb. 2 | Kurzdarstellung der Liquiditätsebene

Wert spielen aber auf beiden Seiten weitere persönliche Aspekte eine Rolle.

Jeder Verkäufer hat eine – meist emotionale – Vorstellung über einen Praxiswert, den er »mindestens haben will«. Diese Preisvorstellung hat oft etwas mit dem Thema »Lebenswerk« und einer emotionalen Bindung an Personal und Patienten zu tun. Auch die persönliche Finanzsituation des Verkäufers kann hier eine Rolle spielen. Welchen Erlös benötigt der Verkäufer, um damit seine Altersvorsorge zu sichern, schuldenfrei in Rente gehen zu können etc.? Zusätzlich kann die Kenntnis von Veräußerungspreisen vergleichbarer Praxen eine Rolle spielen. Dabei sollte aber hinterfragt werden, ob die andere Praxis wirklich vergleichbar ist. Meist existiert hier nur eine oberflächliche Kenntnis und es ist auch nicht immer klar, ob die andere Praxis wirklich zu dem vom Hören-Sagen bekannten Preis verkauft wurde oder ob der tatsächliche Preis ein anderer war. Diese genannten Aspekte sind persönlich und emotional sehr nachvollziehbar, dürfen aber grundsätzlich im Verkaufsprozess keine entscheidende Rolle spielen.

Der Käufer hingegen wird eine sog. Tragfähigkeitsberechnung anstellen, die neben den Finanzierungskosten auch die private Finanzsituation berücksichtigt. Der Käufer muss für sich ermitteln, ob die Liquidität nach Praxisfinanzierung ausreicht, seinen zukünftigen Lebensunterhalt zu bestreiten und eine angemessene Entlohnung für das Unternehmerrisiko beinhaltet (► Abb. 2).

Im Gegensatz zur Situation des Verkäufers müssen hier die persönlichen Grenzen des potenti-

$$\frac{\text{Veräußerungserlös} \\ \text{minus Buchwert von Gebäude und Grundstück}}{\text{zu versteuernder Veräußerungsgewinn}}$$

Abb. 3 | Ermittlung des Veräußerungsgewinns bei Verkauf der Praxisimmobilie

$$\frac{\text{Entnahmewert} \\ \text{von Gebäude und Grundstück} \\ \text{minus Buchwert von Gebäude und Grundstück}}{\text{zu versteuernder Veräußerungsgewinn}}$$

Abb. 4 | Ermittlung des Veräußerungsgewinns bei Vermietung der Praxisimmobilie

ellen Käufers von diesem nicht nur ermittelt, sondern auch zwingend beachtet werden, weil er sich sonst finanziell übernimmt. Dabei sollte nicht vergessen werden, die Liquiditätssituation auch in den Jahren zu betrachten, in denen noch eine Annuität für die Finanzierung geleistet werden muss, aber keine Abschreibung auf den Praxiswert mehr möglich ist. Idealerweise sollte zwischen diesen beiden Aspekten eine Fristenkongruenz angestrebt werden.

Nur wenn sich eine Schnittmenge zwischen dem Mindestpreis des Verkäufers und dem Höchstpreis des Käufers ergibt, können konkrete Verkaufsverhandlungen aufgenommen werden.

Auswirkungen bei Verkauf der Praxis mit Sitz in der eigenen Immobilie

Viele Praxisinhaber betreiben ihre Praxis in einer eigenen Immobilie, da sie den Kauf und die Tilgung der Finanzierung für die Immobilie im Laufe des Erwerbslebens als Baustein ihrer Altersvorsorge betrachten. Diese Denkweise ist grundsätzlich richtig. Leider kann es hier für den Praxisverkäufer zu einem bösen Erwachen kommen.

Grundsätzlich befindet sich bei dieser Konstellation die Praxisimmobilie im sog. Betriebsvermögen. Während des Erwerbslebens konnten

nicht nur alle Kosten für die Räumlichkeiten im Rahmen des Praxisbetriebs als Betriebsausgaben geltend gemacht werden, es wurden auch Jahr für Jahr Abschreibungen auf den Gebäudewert als Betriebsausgaben in der Steuer berücksichtigt. Durch den Verkauf der Praxisimmobilie wird diese aus dem Betriebsvermögen entnommen. Hier müssen zwei Konstellationen unterschieden werden:

- a) Verkauf der Praxisimmobilie an den Praxiserwerber: Neben dem Preis für die Praxis an sich erhält der Verkäufer auch einen Veräußerungserlös für die Praxisimmobilie. Für Zwecke der Besteuerung wird ein Veräußerungsgewinn ermittelt (► Abb. 3). Da dem Verkäufer in diesem Fall für die Veräußerung der Immobilie Liquidität zufließt, kann die Steuerzahlung aus dieser Liquidität bezahlt werden.
- b) Praxisimmobilie wird im eigenen Besitz gehalten und an den Praxiserwerber vermietet: Diese Konstellation entspringt häufig der Motivation, aus den Mieterlösen einen Teil der Alterseinkünfte zu bestreiten. In manchen Fällen ist es auch so, dass das Investitionsvolumen für den Praxiserwerber inklusive Immobilie zu hoch wäre. Steuerliche Konsequenz: Hier geht die Immobilie in das eigene Privatvermögen über, auch wenn gar kein Verkauf stattfindet. Es handelt sich um eine steuerpflichtige Entnahme aus dem Betriebsvermögen. Die Berechnung des Veräußerungsgewinns ist in ► Abbildung 4 dargestellt.

Hier würde kein Problem entstehen, wenn der Entnahmewert dem Buchwert entspricht. Denn dann wäre der steuerpflichtige Veräußerungsgewinn gleich Null. Tatsächlich ist es aber so, dass sich der Entnahmewert am Verkehrswert der Immobilie orientiert und der Buchwert in der Regel deutlich niedriger ist. Dies ergibt sich beim Gebäude allein schon durch die stattgefundene Abschreibung. Hinzu kommen noch die Wertsteigerungen der Immobilie seit dem Kauf. Das Problem verschärft sich dadurch, dass für die auf den Veräußerungsgewinn entfallende Steuerzahlung keine Liquidität vom Käufer fließt. Der

Praxisverkäufer muss die Steuerzahlung aus anderen Quellen begleichen. Ein Rechenbeispiel dazu in ►Abbildung 5. Die darauf fällige Steuer beträgt – selbst unter Berücksichtigung des sogenannten halben Steuersatzes – bei Anwendung des Spitzensteuersatzes ca. 300.000 Euro \times 44,31% (ESt, SolZ) \times 56% (halber Steuersatz) = 74.440 Euro [1]. Dieser Betrag muss an das Finanzamt gezahlt werden, ohne dass ihm ein entsprechender Liquiditätszufluss gegenübersteht. Der Praxisverkäufer sollte sich in diesem Fall rechtzeitig mit seinem steuerlichen Berater in Verbindung setzen, um Lösungsmöglichkeiten für dieses Problem zu besprechen.

Abschreibung des Praxiswerts

Im Interesse des Käufers ist bei der Vertragsgestaltung darauf zu achten, dass nicht nur der KV-Sitz übertragen wird, sondern auch der Patientenstamm in einem einheitlichen Vorgang mit einem einheitlichen Preis. Wenn nur eine Übertragung des KV-Praxissitzes erfolgt, ist dieser dann nicht abschreibbar. Die Abschreibung stellt für den Käufer aber einen so wichtigen Punkt dar, dass andernfalls eine Kaufpreisreduzierung unumgänglich ist. Dagegen kann bei einer einheitlichen Übertragung der gesamte immaterielle Praxiswert bei Übernahme einer Einzelpraxis auf drei bis fünf Jahre und beim Einstieg in eine Gemeinschaftspraxis über einen Abschreibungszeitraum von sechs bis zehn Jahren abgeschrieben werden. Der Wert des Vertragsarztsitzes ist dann im Gesamtpreis untrennbar enthalten [2].

Neben diesen Grundaspekten gibt es weitere Hürden, die zu beachten sind, damit es nicht zu einer Versagung der Abschreibung durch das Finanzamt kommt. Der Käufer sollte allein aus diesem Grund frühzeitig einen Steuerberater mit einbeziehen.

Einfluss der konkreten Verhandlungssituation

Der Einfluss der konkreten Verhandlungssituation spielt eine sehr große Rolle bei der Frage,

Euro 400.000	Verkehrswert der Immobilie
Euro 100.000	Buchwert von Gebäude und Grundstück
<hr/>	
Euro 300.000	zu versteuernder Veräußerungsgewinn

Abb. 5 | Rechenbeispiel zum Veräußerungsgewinn

welcher Verkaufspreis letztendlich erzielt werden kann. Neben menschlichen Aspekten wie persönliche Sympathie und Verhandlungsgeschick sind insbesondere zwei Faktoren zu beachten:

Faktor 1: Zeit

Welche der beiden Parteien hat weniger Zeit, um zum Abschluss zu kommen? Ein Verkäufer der schnell verkaufen muss, ist eher zu Zugeständnissen bereit. Ein Käufer der zeitlichen Druck hat, in eine Praxis einzusteigen um Einkommen zu erwirtschaften, ist eher bereit etwas mehr zu bezahlen.

Faktor 2: Verkäufermarkt versus Käufermarkt

Im Verkäufermarkt hat der Verkäufer mehrere Interessenten und kann seine Vorstellungen über den Wert der Praxis eher durchsetzen. Im Käufermarkt gibt es mehr Verkäufer als Käufer und der potentielle Käufer kann mit mehreren Praxisinhabern verhandeln und sich das »beste« Angebot aussuchen. Aktuell besteht in Deutschland ein großer Unterschied zwischen einzelnen Fachrichtungen und unterschiedlichen Standorten als wichtigstem Kriterium. In Ballungsgebieten besteht zurzeit eher ein Verkäufermarkt und es gibt eine gute Nachfrage nach interessanten Praxen. In ländlichen Gebieten fällt es teilweise sehr schwer überhaupt einen Nachfolger zu finden. Hier haben wir also einen ausgeprägten Käufermarkt, der Verkaufspreise stark unter Druck setzt.

Da sich der Standort der Praxis nur eingeschränkt verändern lässt, sollte sich der Verkäufer in einem Käufermarkt (z. B. ländliches Gebiet) sehr frühzeitig mit dem Thema Praxisverkauf beschäftigen. Sonst gerät er unter Zeitdruck und schwächt seine Verhandlungsposition. Für Käufer

	Veräußerungserlös (inkl. immaterieller Praxiswert)
minus	Buchwert der Praxis
minus	Veräußerungskosten
<hr/>	
	Veräußerungsgewinn
minus	Freibetrag [3]
<hr/>	
	zu versteuernder Veräußerungs- gewinn

Abb. 6 | *Versteuerung des immateriellen Praxiswerts*

gilt: Ländliche Gebiete bieten hier typischerweise einen deutlichen Vorteil für die eigene Verhandlungsposition.

■ Voraussetzungen des sog. halben Steuersatzes beachten

Beim Praxisverkauf wird vom Verkäufer faktisch der immaterielle Praxiswert, den er über viele Jahre aufgebaut hat, versteuert. Dies ergibt sich aus der Berechnung in ► Abbildung 6.

Die zusammengeballte Versteuerung des Veräußerungsgewinns innerhalb eines Veranlagungsjahres führt durch den progressiven Steuertarif zu einer höheren Steuerbelastung. Um dies zu verhindern, kann jeder Unternehmer einmal im Leben die Steuervergünstigung des sog. halben Steuersatzes in Anspruch nehmen [4]. Bei der Berechnung des halben Steuersatzes wird zunächst der reguläre Steuersatz ermittelt. Dann wird der Veräußerungserlös mit 56% [4] dieses Steuersatzes besteuert. Die Mindestbesteuerung beträgt 14%.

Diese Regelung hat für den Verkäufer erhebliche steuerliche Vorteile. Deshalb sollte zwingend darauf geachtet werden, die notwendigen Voraussetzungen für die Nutzung zu erfüllen und durch bewusste Steuerung der Gesamteinkommenssituation des Verkäufers den Steuereffekt zu optimieren. Die Grundvoraussetzungen sind:

- a) Mindestalter des Verkäufers: 55 Jahre oder dauernde Berufsunfähigkeit

- b) Verkauf in einem einheitlichen Vorgang; »Einheitlicher Vorgang« bedeutet für einen Praxisverkauf konkret: Aufgabe der Arzttätigkeit im örtlichen Wirkungskreis für eine ausreichende Zeit. Unschädlich sind Nebentätigkeiten wie z. B. Vertretungstätigkeit oder die Mitarbeit als angestellter Arzt in einer Praxis (auch in der gerade verkauften Praxis).

Möglichkeit der weiteren steuerlichen Optimierung

Deshalb kann es bei einer deutlichen Verringerung der Einkünfte nach Beendigung des Berufslebens sinnvoll sein, den Verkaufszeitpunkt bewusst auf den 01.01. des Folgejahres zu terminieren und nicht zum 31.12. zu verkaufen. Damit gewinnt man nicht nur ein Jahr im Rahmen der tatsächlichen Abrechnung der Steuer, sondern kann auch interessante Steuereffekte erzielen. Genauere Berechnungen auch im Vergleich zur alternativen Steuerbegünstigung nach der sog. 1/5-Regelung sind immer sinnvoll und können vom Steuerberater vorgenommen werden.

■ Kassenrechtliche Aspekte in Überversorgungsgebieten

In sog. überversorgten Gebieten kann die KV die Zustimmung zur Übertragung der Zulassung verweigern und die Zulassung einziehen. Dafür muss sie dann eine Entschädigung in Höhe des Verkehrswertes der Praxis bezahlen [5]. Dann stellt sich aus Sicht des verkaufenden Arztes die Frage: »Ist das schlimm? Ob ich mein Geld vom Käufer oder von der KV bekomme, kann mir doch egal sein.«

Hier sind zumindest folgende Punkte zu beachten:

- a) Die KV entschädigt den Verkehrswert, nicht den Marktpreis. Sonderumstände, die einen Käufer veranlassen, für die Praxis einen Preis oberhalb eines üblichen Verkehrswertes zu bezahlen, werden bei einer Entschädigung nicht berücksichtigt.
- b) Konsequenzen für das Personal: Eine Einziehung beendet die Tätigkeit der Praxis. Das Personal, mit dem man meist viele Jahre

zusammengearbeitet hat, verliert seinen Arbeitgeber. Bei einem Verkauf wird das Personal vom Käufer i. d. R. übernommen und behält seinen Arbeitsplatz. Nur der Chef ändert sich.

- c) Konsequenzen für die Patienten: Auch für die Patienten bedeutet dies, dass sie nicht mehr in die gewohnte Praxis kommen können zu einem Praxisnachfolger, den ihr langjähriger Arzt für sie »ausgesucht« hat.
- d) Durch die Entschädigung gehen Dauerverträge nicht auf den Erwerber über. Wichtige Dauerverträge einer Praxis sind die Arbeitsverträge und der Mietvertrag für die Räumlichkeiten. Hier muss vom Verkäufer darauf geachtet werden, dass die Entschädigung auch die »Nachlaufkosten« durch die Einhaltung von Kündigungsfristen dieser Verträge berücksichtigt.

Deshalb ist es wichtig, dass in gesperrten Gebieten der Inhaber die Übertragung der Zulassung maßgeblich mitgestaltet, um eine Einziehung zu verhindern.

Da der Arzt in der Regel in seinem Berufsleben die eigene Praxis nicht mehrmals verkauft, sollte auch in diesem Fall ein spezialisierter (Steuer-) Berater hinzugezogen werden, der alle kassenrechtlichen Aspekte der Übertragung in Überversorgungsgebieten kennt und zusammen mit dem Praxisverkäufer und dem Praxiserwerber die Übertragung so gestalten kann, dass hier keine Probleme entstehen.

■ Personalübernahme

Wenn eine Praxis übernommen wird, gehen damit auch die Arbeitsverträge des vorhandenen Personals auf den Praxiserwerber über. Da die Ertragskraft und Leistungsfähigkeit einer Praxis nicht nur vom Inhaber, sondern auch von der Qualität, der Motivation und dem Einarbeitungsstand des Personals abhängig sind, kann dieser Punkt für den Erwerber sehr positiv oder im Einzelfall auch negativ sein. Bei der Gestaltung des Übergangs spielen viele psychologische Faktoren eine Rolle, die beachtet werden sollten.

Im positiven Fall ist zwischen Verkäufer und Erwerber darauf zu achten, dass der Übergang unter Einbeziehung des Personals erfolgt, damit sich der Erwerber nach der Übernahme auf eine langfristige Zusammenarbeit mit dem Personal verlassen kann. Sollten einzelne Mitarbeiter aus eigenen Gründen nicht beim Erwerber weiter arbeiten wollen, sollte dies auch ein Thema zwischen Veräußerer und Erwerber sein, damit es hier nicht im Nachhinein zu Problemen kommt. Wenn der Erwerber einzelne Mitarbeiter zum Beispiel nicht übernehmen möchte, sollte auch dies Thema zwischen Veräußerer und Erwerber sein. Wenn der Erwerber selber nach der Übernahme eine Kündigung ausspricht, hat dies sicherlich sehr negative Auswirkungen auf die übrige Belegschaft. Hier ist die Mithilfe des Veräußerers für eine sozialverträgliche Lösung gefordert.

■ Fazit

Die Praxisveräußerung und auch der Erwerb einer Praxis sind hoch komplexe Themen, die immer in Begleitung eines spezialisierten (Steuer-) Beraters umgesetzt werden sollten. Dieser wird helfen steuerliche Fehler zu vermeiden, sollte aber auch die wirtschaftlichen Folgewirkungen beleuchten. In der Begleitung des Verkäufers kann dies insbesondere die Auswirkung auf die Altersvorsorge sein. Bei der Begleitung des Käufers sind die Erstellung einer wirklich plausiblen Tragfähigkeitsberechnung und eine gute Begleitung in Finanzierungsfragen wichtig. Fehler, die bei der Umsetzung gemacht werden, lassen sich oft nicht mehr korrigieren und reichen von finanziellen Nachteilen (z. B. zu hohe Besteuerung) bis zum Scheitern des gesamten Veräußerungsvorgangs.

■ Zusammenfassung

Bei der Praxisübertragung müssen auf beiden Seiten viele Aspekte berücksichtigt werden. Da die Themen teilweise auch einen hohen zeitlichen Vorlauf haben, sollte man sich rechtzeitig damit beschäftigen.

Die zu bedenkenden Themen sind:

- Praxiswertermittlung für den Verkäufer
- Tragfähigkeitsberechnung für den Käufer
- Steuerliche Folgen beim Verkauf einer Praxis, die sich in der eigenen Immobilie befindet (Verkäufer)
- Voraussetzungen für den halben Steuersatz sicherstellen (Verkäufer)
- Kassenrechtliche Aspekte in Überversorgungsgebieten (Käufer)
- Sicherstellung einer reibungslosen Personalübernahme (Käufer)
- Finanzierungsfragen (Käufer)

Weil es sich für die beteiligten Ärzte häufig um einen Vorgang handelt, den sie nur einmal in ihrem Berufsleben umsetzen, ist eine professionelle Beratung wichtig, denn Fehler können steuerlich und wirtschaftlich teuer werden.

Klinkenberg D:
Practice purchase / practice sale:
Which topics and problems need to be
considered by both buyers and sellers?

Summary: In practice transfer, many aspects have to be considered on both sides. Since the topics partially require a long time in advance, also have a high lead time in some cases, one should deal with it in time.

Topics to consider are:

- Estimation of practice value for the seller
- Calculation of sustainability for the buyer
- Fiscal consequences of selling a practice which is located in own property (seller)
- Ensure conditions for half the tax rate (seller)
- Legal aspects in over supply areas (buyers)
- Ensuring a smooth transfer of personnel (buyers)
- Financing issues (buyers)

A professional advice is important because it is about a process physicians usually do once in their professional lives and mistakes can be tax-intensive and economically expensive.

Keywords: practice purchase – practice sale – practice valuation – start-up – sustainability calculation

Literatur

1. § 34 EStG
2. BFH 09.08.2011 Az. VIII R 13/08
3. § 18 Abs. 3 i.V.m. § 16 Abs. 4 EStG
4. § 34 Abs. 3 EStG
5. §103 Abs. 3a S GBV

Interessenkonflikt: Der Autor erklärt, dass bei der Erstellung des Beitrags keine Interessenkonflikte im Sinne der Empfehlungen des International Committee of Medical Journal Editors bestanden.



Dipl.-Kfm. Dirk Klinkenberg
Curator Treuhand- und Steuerberatungsgesellschaft mbH
Schlossstraße 20
51429 Bergisch Gladbach

dirk.klinkenberg@curator.de