

Gesellschafterwechsel in der Zahnarztpraxis

Der Wechsel im Gesellschafterkreis einer Zahnarztpraxis ist weit mehr als ein rein wirtschaftlicher Vorgang. Er betrifft Strukturen (Gesellschaftsvertrag), Menschen (Team, Patienten), Infrastruktur (Räume, Geräte) und Finanzen (Kaufpreis, Steuern). Entscheidungen müssen weiter tragfähig sein, Patienten sollen sich gut aufgehoben fühlen und das Team braucht Orientierung. Wer früh beginnt, klar kommuniziert und rechtlich sauber gestaltet, macht den Wechsel zur Chance – nicht zum Risiko.



Ein gut geplanter Gesellschafterwechsel ist eine geordnete Übergabe des „Staffelstabs“, die die Zukunft der Praxis für Team und Patienten sichert.

Unternehmensführung – klare Spielregeln

Am Anfang steht die Unternehmensführung. Der Gesellschaftsvertrag sollte Stimmrechte, Beschlussquoren und Vetorechte so austarieren, dass Handlungsfähigkeit und Minderheitenschutz gleichermaßen gesichert sind. Ein klarer Katalog zustimmungsbedürftiger Geschäfte – etwa größere Investitionen, neue Standorte oder wesentliche Personalentscheidungen – verhindert Kompetenzgerangel. Für den Ausnahmefall gehören praktikable Blockadelöser (Schlichtung, Schiedsgutachten) und Change-of-Control-Klauseln hinein, damit die Praxis auch in Übergangssituationen steuerbar bleibt.

Ausstieg sauber regeln

Der Exit eines Partners braucht klare Leitplanken. Wie wird die Abfindung ermittelt (zum Beispiel Ertragswert), zu welchem Stichtag, in welchen Raten und mit welchen Sicherheiten? Ein angemessenes, räumlich und zeitlich begrenztes Wettbewerbsverbot schützt die Praxis – ein Ausgleich sorgt für Fairness. Garantien, Freistellungen und Nachhaftung regeln, wer für Altlasten, Steuern und schwebende Verfahren einsticht. All das schafft Verlässlichkeit und reduziert Streitpotenzial.

Übergang von Patientenbeziehungen und Infrastruktur

Besonders sensibel ist der Übergang im Alltag der Versorgung. Patienten wollen wissen, wer sie künftig behandelt. Das lässt sich vertraglich und kommunikativ sauber abbilden. Patientenakten dürfen nicht pauschal „mitverkauft“ werden; ohne ausdrückliche Einwilligung ist nur die fallbezogene Übermittlung bei Wiedervorstellung zulässig. Beim Personal greift regelmäßig ein Betriebsübergang: Ar-

beitsverhältnisse gehen automatisch über, die Belegschaft ist vorher ordnungsgemäß zu unterrichten. Räume und Miete wechseln nicht „stillschweigend“ den Vertragspartner – Vermieterzustimmung und Nachträge gehören auf die Roadmap. Für Geräte und Medizinprodukte sind Inventar, Wartungs-/Eichnachweise und der Betreiberwechsel (Einweisungen, Instandhaltung) zu dokumentieren.

Deal-Struktur statt Standardformel: Von Earn-out bis Working Capital

Wirtschaftlich lohnt ein genauer Blick auf Kaufpreis und Steuern. Standardformeln tragen hier selten. Besser sind maßgeschneiderte Mechaniken (Earn-out, Haltefristen, Working-Capital-Ausgleich), die die Praxisrealität abbilden – ohne unzulässige Kopplung an Patientenlisten. Häufig vorteilhaft ist der direkte Anteilserwerb statt einer Anwachsung, weil sich so Buchwerte eher erhalten und gewerbesteuerliche Effekte vermeiden lassen. Zugleich ist die freiberufliche Prägung zu sichern: Alle Mitunternehmer sollten fachlich verantwortlich tätig sein.

Praxistipps für den optimalen Wechsel

- **Rechtzeitig planen:** Mindestens ein Jahr Vorlauf zahlt sich aus.
- **Kaufpreis individuell strukturieren:** Maßgeschneiderte Regelungen werden steuerlich sowie wirtschaftlich belohnt, Standardlösungen genügen selten.
- **Direkter Anteilserwerb statt Anwachsung:** So nutzen Sie steuerliche Gestaltungsspielräume und reduzieren Risiken.
- **Experten einbinden:** Spezialisierte Berater für Medizinrecht und Steuerrecht sichern die Umsetzung.

So wird aus der heiklen Phase ein geordneter Staffelstabmoment – für eine Praxis, die stabil bleibt und dennoch weiterkommt.





Gut gefüllt. Gut gefühlt.

DeltaFil Glasionomer-Füllungsmaterial

Zuzahlungsfreie
Amalgam-Alternative!



Insbesondere für Ihre vulnerablen Patienten –
Kinder, Senioren und Personen mit besonderen
Bedürfnissen – bedarf es einer zeiteffizienten Lösung.



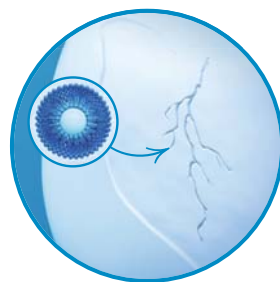
Patientenfreundlich

Ideal bei eingeschränkter
Kooperationsfähigkeit und
erschwertem Zugang zur Kavität



Mitgedacht

Vermeidung von Mikro-
Rissausbreitung durch patentierte
Mizellen-Technologie



Optimal für Kinder und Senioren

Spezielles Farbangebot für Milchzähne
und stark verfärbte Zähne im Alter;
Remineralisationsfördernd durch
unterstützende Fluoridfreisetzung



Einfaches Handling

Selbst-adhäsiv, ohne Lichthärtung,
keine absolute Trockenlegung,
kein Kleben am Instrument



Warum DeltaFil
in Ihrer Praxis den
Unterschied macht?
Finden Sie es heraus!



Zusammen ein Lächeln voraus

