Praxisabgabe – **Risiken vermeiden**

Versicherungstipp. Die eigene Praxis ist nicht nur Beruf, sondern Lebenswerk. Doch wie wahrscheinlich ist es noch, die Praxis als vierte Säule des Altersvorsorgemodells betrachten zu können?

Autor: Jan Siol



© stockpics – stock.adobe.com

Wer erst kurz vor dem geplanten Ruhestand beginnt, sich mit Fragen zur Abgabe oder Aufgabe der eigenen Praxis zu beschäftigen, läuft Gefahr, sich existenziellen Risiken auszusetzen. Ein zentraler Punkt sind dabei die Versicherungen: Rechtliche, steuerliche und versicherungstechnische Aspekte müssen überprüft, angepasst und strategisch eingeordnet werden, auch um mögliche Deckungslücken zu schließen. Deshalb sollte man sich schon spätestens fünf Jahre vor der Praxisabgabe mit dem Thema auseinandersetzen.

Vor der Abgabe ist eine vollständige Vertragsinventur Pflicht:

- Sind die bestehenden Policen noch aktuell?
- Decken sie die heutigen Risiken vollständig ab?
- Gibt es Überschneidungen oder Versorgungslücken?

Besonders wichtig: Praxisinhaltsversicherung, Betriebsunterbrechung, Cyberpolice und Rechtsschutzversicherung.

Ein oft unterschätztes Thema betrifft die Mitarbeiter und insbesondere betriebliche Mehrleistungen wie betriebliche Altersvorsorge oder betriebliche Krankenversicherung. Spätestens bei der Praxisübergabe/-abgabe stellt sich die Frage: Wer erhält eine Zuzahlung zur Altersvorsorge, wer eine betriebliche Krankenversicherung und was passiert, wenn eine der Versicherungen Garantien enthält, die zum Rentenalter nicht eingehalten werden? Neben der Frage, wer haftet, ist besonders auf den Gleichbehandlungsgrundsatz zu achten – Unterschiede müssen sachlich begründet sein, sonst drohen juristische Auseinandersetzungen.

Misstrauen vorbeugen

Besonderes Augenmerk gilt Verträgen, die inzwischen in den „Run-off" gewandert sind, also an Abwicklungsgesellschaften verkauft wurden. Zu prüfen ist: Welche Garantien bleiben bestehen? Welche Leistungen sind noch sicher? Unklare Verträge können bei Übernehmern für Misstrauen (während der Verkaufsgespräche) und im Schadenfall für Probleme sorgen.

Besonders im ländlichen Raum oder bei ungünstiger wirtschaftlicher Lage kann der geplante Verkauf scheitern. Für viele Zahnärztinnen und Zahnärzte bedeutet das einen schmerzhaften Einschnitt in die Altersvorsorge, da der Erlös aus der Praxis häufig fest einkalkuliert war.

Hier ist es entscheidend, alternative Strategien zu entwickeln:

- rechtzeitiger Aufbau privater Vorsorgeprodukte
- Investitionen außerhalb der Praxis
- Absicherung über Renten- oder Lebensversicherungen

Wer frühzeitig handelt, kann finanzielle Lücken zumindest teilweise schließen und die Abhängigkeit vom Verkauf reduzieren.

Viele Abgeber und Übernehmer wünschen sich einen fließenden Übergang über drei bis fünf Jahre. Der Übernehmer wird eingearbeitet, während der Abgeber in reduzierter Form tätig bleibt. Doch was passiert, wenn einer der beiden in dieser Phase schwer erkrankt? Eine mögliche Lösung ist eine Dread-Disease-Police in Höhe des vereinbarten Praxiskaufpreises. Diese Versicherung sorgt im Fall schwerer Krankheiten wie Krebs, Herzinfarkt, Schlaganfall dafür, dass beide Seiten abgesichert sind:

- Der Übernehmer erhält die Mittel, um den Kauf trotz Ausfall des Abgebers stemmen zu können.
- Der Abgeber (und dessen Familie) ist finanziell geschützt und kann die Altersvorsorge sichern.

Fazit

Die Praxisabgabe birgt ohne vorausschauende Planung erhebliche Risiken. Doch wer sich rechtzeitig damit auseinandersetzt, kann nicht nur rechtliche und finanzielle Fallstricke vermeiden, sondern auch dafür sorgen, dass das eigene Lebenswerk in guten Händen weitergeführt wird. ■



© privat

Jan Siol
Geschäftsführer auxmed GmbH
www.auxmed.de

Dentsply Sirona

Vertrauen
durch evidenzbasierte Endodontie.

>3 Millionen
Individuelle Qualitätsmessungen werden jährlich in unseren Endo-Werken durchgeführt

>2,000
Fortbildungen im Bereich Endodontie pro Jahr

>1,200
Veröffentlichte Artikel zu unseren reziproken Produkten

Dentsply Sirona ist Ihr zuverlässiger Partner für Endodontie und hat sich klinischer Evidenz, Qualität und Innovation verschrieben. Mit fortschrittlichen Technologien, patentierten Designs und strengen Qualitätskontrollen verbessern wir Ergebnisse und vereinfachen Arbeitsabläufe. Unsere globale Präsenz, unsere Fortbildungspartnerschaften und unsere nachgewiesene Kompetenz – die sich in Zertifizierungen, Patenten und mehr als 140 Millionen produzierten Instrumenten jährlich widerspiegelt – zeigen unser Engagement für die Bedürfnisse von Zahnärzten weltweit.

dentsplysirona.com/trusted-endo-partner



MAILLEFER VDW
Brands of Dentsply Sirona

TRUSTED ENDO PARTNER