

Risiken bei der Praxisabgabe

Versicherungstipp. Die eigene Praxis ist für viele Zahnärzte nicht nur Beruf, sondern Lebenswerk – und gleichzeitig ein wesentlicher Baustein der Altersvorsorge. Doch passt das heute noch?

Autor: Jan Siol

Es lässt sich vorsorgen, ob die eigene Praxis fortbestehen wird oder nicht. Das heißt, die Abgabe oder Aufgabe der Praxis ist zwingend rechtzeitig und strukturiert vorzubereiten. Wer erst kurz vor dem geplanten Übergang beginnt, läuft Gefahr, in existenzielle Risiken zu geraten. Ein zentraler Punkt dabei sind die Versicherungen: Sie müssen strategisch eingeordnet, überprüft und gegebenenfalls angepasst werden.

Vorbereitung ist essenziell

Der ideale Zeitpunkt, um sich mit der eigenen Praxisabgabe auseinanderzusetzen, liegt spätestens fünf Jahre im Voraus. Diese Vorlaufzeit ist notwendig, um rechtliche, steuerliche und versicherungstechnische Fragen zu klären und möglicherweise nötige Anpassungen vorzunehmen. Nur so lassen sich Verträge ordnen, die Versorgungsordnung anpassen und Deckungslücken schließen.

Auf die Gleichbehandlung ist zu achten, um juristischen Streit zu vermeiden.

Versicherungsverträge aktualisieren

Im Laufe vieler Berufsjahre sammeln sich zahlreiche Versicherungsverträge an. Manche laufen parallel, andere sind veraltet oder enthalten Lücken. Vor der Praxisabgabe 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, Cyber-Police und Rechtsschutzversicherung. Eine unklare Absicherungssituation ist nicht nur im Schadensfall ein Problem, sondern macht einen schlechten Eindruck beim potenziellen Übernehmer während der Verkaufsgespräche.



Absicherung der Mitarbeiter

Ein oft unterschätztes Thema betrifft die Mitarbeiter und insbesondere betriebliche Mehrleistungen wie etwa eine betriebliche Altersvorsorge oder eine 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 danach, wer haftungspflichtig ist, ist besonders auf den Gleichbehandlungsgrundsatz zu achten – Unterschiede müssen sachlich begründet sein, sonst drohen juristische Auseinandersetzungen.

Besonderes Augenmerk gilt Verträgen, die inzwischen in den „Run-off“ gewandert sind, also an Abwicklungsgesellschaften verkauft wurden. Hier sind Prüfung und Kommunikation entscheidend: Welche Garantien bleiben bestehen? Welche Leistungen sind noch sicher? Unklare Verträge können bei Übernehmern für Misstrauen sorgen und zu Problemen führen.

Nicht jede Praxis findet einen Käufer

Besonders im ländlichen Raum oder bei ungünstiger wirtschaftlicher Lage kann es passieren, dass der geplante Verkauf scheitert. Für viele Zahnärzte und Zahnärztinnen 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 Praxisverkauf reduzieren.

Fallstricke umgehen durch vorausschauende Planung

Dread-Disease-Police

Viele Abgeber und Übernehmer wünschen sich einen fließenden Übergang über drei bis fünf Jahre. Der Übernehmer wird langsam eingearbeitet, während der Abgeber (reduziert) 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, sodass auch im Fall schwerer Krankheiten wie Krebs, Herzinfarkt, Schlaganfall beide Seiten abgesichert sind:

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

Fazit

Die Praxisabgabe ist ein sensibles und vielschichtiges Projekt, das ohne vorausschauende Planung erhebliche Risiken birgt. Versicherungen spielen dabei eine Schlüsselrolle – von der Überprüfung bestehender Verträge über die Gestaltung von Mitarbeiterzusagen bis hin zur Absicherung in der Übergangsphase. Wer sich rechtzeitig mit diesen Fragen auseinandersetzt, kann nicht nur rechtliche und finanzielle Fallstricke vermeiden, sondern auch dafür sorgen, dass das eigene Lebenswerk in guten Händen weitergeführt wird. ■



Jan Siol

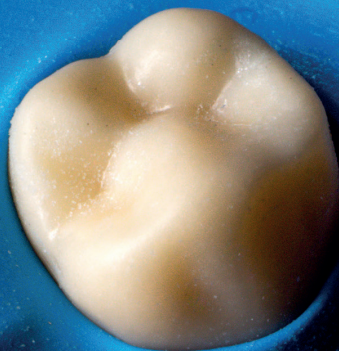
Geschäftsführer auxmed GmbH
www.auxmed.de

ANZEIGE

NEUHEIT

HySolate SyntX Kofferdam

Der neue latexfreie Kofferdam von COLTENE – für schnellere Isolierung und sichere Retraktion.



Zur Produktseite



- ✓ 100% latexfrei
- ✓ Kein Reißen beim Anlegen
- ✓ Zuverlässige Isolierung bei jedem Einsatz
- ✓ Vordruckt für schnelleres Stanzen



coltene.com

COLTENE