



Prof. Dr. Johannes Bischoff

© Andrey Saprykin/PureSolution/Shutterstock.com

Gemeinsam eine neue Praxis gründen

PRAXISMANAGEMENT – BERUFS AUSÜBUNGSGEMEINSCHAFT (BAG) – TEIL 1 Für den Zusammenschluss in Form einer Berufsausübungsgemeinschaft (BAG) gibt es viele gute Gründe: Gegenüber Einzelkämpfern profitieren die Mitglieder einer BAG von fachlichen, organisatorischen und wirtschaftlichen Synergieeffekten. Am Beispiel von fünf Fällen erläutert Steuerberater Prof. Dr. Bischoff aus Köln in dieser und den nächsten vier Ausgaben von ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis steuerliche und wirtschaftliche Aspekte. Im ersten Teil der Reihe geht es um die sogenannte „Bargründung“.

Die drei Gründer in unserem ersten Fall hatte es zum Studium der Zahnmedizin an die Universität einer Großstadt gezogen. Während des Studiums bereiteten sie sich in derselben Lerngruppe auf das Physikum vor und schmiedeten ambitionierte Zukunftspläne: Sollten alle drei es tatsächlich schaffen und ihre Approbation zum Zahnarzt erlangen, würden sie zusammen eine Praxis nach einem völlig innovativen Konzept gründen.

Eigene Erfahrungen sammeln

Nach ihrer Approbation arbeiteten alle drei als angestellte Zahnärzte entsprechend ihrer beruflichen Neigungen. Dr. Simon P. fand eine Stelle in einer

großen Praxis mit implantologischem Schwerpunkt. Fortgebildet hat er sich vor allem auf dem Gebiet der chirurgischen Parodontologie und Implantologie. Lea F. kennt sich inzwischen gut mit Angst- und Phobiepatienten aus und interessiert sich vor allem für Ästhetische Zahnmedizin, Endodontie und die craniomandibuläre Dysfunktion (CMD). Sie arbeitet gerade an ihrer Promotion. Hannah L. interessiert sich neben der allgemeinen Zahnmedizin außerdem für die Endodontie und ganz besonders für die Kinderzahnheilkunde. Dr. Simon P. erhielt das Angebot, sich an der Großpraxis zu beteiligen. Aber die Preisvorstellung hielt er für überzogen, und vor allem hatte er den Eindruck, dort auch dauerhaft nur sehr

geringe Mitspracherechte eingeräumt zu bekommen. Auch die beiden früheren Kommilitoninnen suchten noch nach ihrem Weg in die Niederlassung. Also warum nicht mit den anderen zusammen die Praxis gründen, von der sie schon zu Studienzeiten geträumt hatten?

Von langer Hand geplant

Nach einigen Recherchen entschieden sie sich für die Großstadt, in der sie studiert hatten. Da keine geeignete Praxis für eine Übernahme zu finden war, suchten und fanden sie mit Unterstützung eines Depots geeignete Räume. Der Standort in einem Stadtteil, der gleichzeitig von Babyboomern,



Ich bin Endo. Ich finde bei Komet für jede Anwendung die perfekte Lösung. Ich kann mich hundertprozentig auf die Qualität, die Einfachheit und die Sicherheit jedes einzelnen Instruments verlassen. Ich bin Dr. Marco Neumann, Zahnarzt aus Düsseldorf. www.ich-bin-endo.de

Grafik 1

Die Gründung einer BAG, bei der jeder der Gesellschafter seine vereinbarte Einlage in Geld erbringt, ist steuerlich und rechtlich der unproblematischste Fall einer Gesellschaftsgründung.



Senioren und jungen Familien bewohnt wird, war für sie perfekt.

Eine Steuerberatungsgesellschaft für Zahnärzte erstellte ihnen eine detaillierte Planung: den sogenannten „Businessplan“. Dieser war auch Grundlage für die Finanzierungsgespräche mit der Bank. Er enthielt nicht nur die erwarteten Kosten, Erträge und Gewinne, sondern kalkulierte auch den Finanzbedarf. Außerdem wurde darin berechnet, wie schnell die Gewinne ausreichen würden, um nicht nur die Kosten der Praxis abzudecken, sondern auch den Lebensunterhalt der Gesellschafter sowie Zinsen und Tilgungen der Praxisdarlehen.

Durch diesen Businessplan wussten die drei Zahnärzte auch, dass jeder von ihnen mindestens 208 EUR/Stunde an Honorar erwirtschaften muss. Das erschien ihnen allen gut machbar.

Laut Planung sollte die Praxis in der ersten Ausbaustufe bereits mit fünf Behandlungseinheiten, einem OPG/DVT, einem Zeiss Mikroskop und einer hochwertigen Einrichtung ausgestattet werden – mit der Möglichkeit der Erweiterung um zwei weitere Behandlungsräume und ein Eigenlabor.

Doch von der Investitionssumme waren die drei zunächst geschockt: Allein für Geräte und Einrichtung kamen 650 Tsd. EUR zusammen. Hinzu kamen noch erhebliche Umbaukosten für die Räume in Höhe von 200 Tsd. EUR sowie die Website, die Erstausrüstung mit Material und Instrumenten. Trotz

Zuschuss des Vermieters zu den Umbaukosten blieben 900 Tsd. EUR als Investitionssumme.

Daneben ergab sich aus dem Businessplan noch ein zusätzlicher Finanzbedarf für Anfangsverluste von 150 Tsd. EUR. Über 1 Mio. EUR finanzieren zu müssen, das schreckte vor allem Hannah L. ab, die dann doch lieber weiterhin angestellt arbeiten wollte.

Woher kommt das Geld?

Die Steuerberatungs- und Anwaltskanzlei kannte sich mit Niederlassungsmöglichkeiten für Zahnärzte bestens aus und präsentierte eine pfiffige Idee:

Die drei Zahnärzte finanzierten nicht gemeinsam 1,05 Mio. EUR, sondern jeder von ihnen nahm bei der Bank ein Darlehen für 300 Tsd. EUR persönlich auf und zahlte diesen Betrag dann auf das Konto der gemeinsamen Praxis ein. Mit dieser „Bareinlage“ in die gemeinsame Praxis (BAG) wurden sämtliche Investitionen bezahlt. Die zusätzlichen 150 Tsd. EUR an erwarteten Anfangsverlusten wurden über einen „Kontokorrentkredit“ der Praxis (erlaubte Überziehung des Girokontos) finanziert. Sobald man wüsste, wie hoch der Betrag endgültig ausfallen würde, würde dieser in ein mittelfristiges KfW-Darlehen umfinanziert. Zwar haften dafür dann alle gemeinsam, aber damit haben sie kein Problem.

300 Tsd. EUR Finanzierung für jeden – das braucht man auch für die Finanzierung der Einrichtung einer „normalen“ Einzelpraxis.

Diese Summe schreckt auch keine Bank, wenn ein Vorhaben so gut präsentiert wird wie das von Dr. Simon P., Hannah L. und Dr. Lea F.

Jeder finanziert seinen Anteil selbst

Und der Trick mit den drei persönlichen Darlehen hatte noch einen Vorteil: Die persönlichen Besonderheiten der Gesellschafter konnten bei der Finanzierung berücksichtigt werden.

Hannah L. hatte z.B. Vermögen geerbt. Davon möchte sie 200 Tsd. EUR für die Praxis einsetzen und nur 100 Tsd. EUR finanzieren. Dr. Simon P. hatte sich ein Einfamilienhaus gemeinsam mit seiner Frau für seine junge vierköpfige Familie angeschafft. Die Zinsen für diese Hausfinanzierung kann er steuerlich nicht absetzen. Deshalb vereinbarte er mit der Bank, dass er zunächst nur den Hauskredit tilgt und die Finanzierung der 300 Tsd. EUR tilgungsfrei stellt. Dr. Lea F. hat Schulden nicht gern. Deshalb wählte sie eine öffentliche Finanzierung der 300 Tsd. EUR mit Tilgung über zehn Jahre. Das ist zwar eine sportliche Belastung durch Zins und Tilgung von knapp 3 Tsd. EUR jeden Monat. Aber nach zehn Jahren ist dann auch alles weg. So hatte am Schluss jeder die Finanzierung, die zu ihm passte.

Bargründung ist einfach

Die Gründung einer BAG, bei der jeder der Gesellschafter seine vereinbarte Einlage in Geld erbringt (sog. Bargründung), ist steuerlich und rechtlich der unproblematischste Fall einer Gesellschaftsgründung. Der Wert von den Partnern erbrachten Geldleistungen steht objektiv fest. Die Einlagen können auch unterschiedlich hoch vereinbart werden. Dann sind die Gesellschafter eben am Vermögen der Gesellschaft unterschiedlich beteiligt. Die Grafik verdeutlicht die Vorgehensweise.

Vertrag und Verträgen

Bei einer Gründung einer BAG nur mit Bareinlagen der Gesellschafter müssen die Gründer steuerrechtlich keine hohen Hürden nehmen. Den-

noch sollten sie den Blick im Vorfeld auf steuerrechtliche und rechtliche Fragestellungen richten. Auch wenn sich die Partner noch so gut verstehen, eine wichtige Investition in die Zukunft und den Erfolg der Partnerschaft ist das Regelwerk, das die künftige Zusammenarbeit definiert. Dazu gehören Fragen wie diese:

- *Wie soll die BAG heißen und welche Rechtsform soll sie haben (GbR oder Partnerschaftsgesellschaft)?*
- *Wer soll welche Einlage wann leisten und wie beteiligt werden?*
- *Schulden die Gesellschafter die volle Arbeitskraft?*
- *Wie sollen Gewinne und Verluste verteilt werden – nach Honoraren oder nach Köpfen/Vermögensbeteiligung oder in Stufen?*
- *Wer darf wann wie viel Geld aus der Praxis entnehmen?*
- *Wie werden Entscheidungen getroffen (einstimmig oder mehrheitlich)?*
- *Wie soll verfahren werden, wenn einer der Zahnärzte aus der Praxis ausscheiden möchte?*
- *Was passiert, wenn ein Gesellschafter krank wird oder wegen Schwangerschaft/Geburt eines Kindes länger nicht oder nur eingeschränkt arbeiten kann?*
- *Wie sollen in Zukunft Investitionen in die Praxis finanziert werden?*
- *Soll ein Antrag auf Zulassung als MVZ gestellt werden?*

Sobald sich die Gründer über solche grundsätzlichen Fragestellungen im Klaren sind, sollten sie von einem erfahrenen Fachanwalt den Gesellschaftsvertrag erstellen lassen. Die Erfahrung zeigt: Eine Garantie, dass immer alles glattgeht, gibt es nicht. Steuerlich und rechtlich wohlüberlegte Regelwerke in Form von Verträgen bewähren sich vor allem in schwierigen Zeiten.

Ausblick

Deutlich komplizierter wird die Sache bei Sacheinlagen. Das ist beispielsweise der Fall, wenn ein Gesellschafter seine bisherige Einzelpraxis als Einlage einbringt. Was ist diese Praxis wert? Sind steuerlich stille Reserven vorhanden und sollen oder müssen diese aufgedeckt werden? Zahlt der Einbringende also bei Einlage der Praxis in die BAG Steuern? Darum geht es unter anderem im nächsten Beitrag, der den Einstieg einer jungen Zahnärztin in eine bestehende Praxis beleuchtet.



Infos zum Autor

INFORMATION

Prof. Dr. Johannes G. Bischoff, Steuerberater
 Prof. Dr. Bischoff & Partner® AG
 Theodor-Heuss-Ring 26, 50668 Köln
 Tel.: 0221 912840-0
 info@bischoffundpartner.de
 www.bischoffundpartner.de

Unser Aktionsvorteil für Sie: 6 Monate kostenlose Prozesschemie beim Kauf eines Thermo-Desinfektors*



Entscheiden Sie sich für einen Miele Professional Thermo-Desinfektor und profitieren Sie von den Vorteilen der ProCare Dent Prozesschemikalien:

- Effektive Reinigung und Desinfektion von Standard- und Übertragungsinstrumenten
- Sehr gute Materialschonung für die routinemäßige Anwendung gemäß den jeweiligen Herstellerempfehlungen
- Vorbeugung von Verfärbungen und Reduktion von Fleckenbildung
- Verbesserte Trocknung und Verhinderung von Kalkablagerungen

Miele Professional Thermo-Desinfektoren und die ProCare Dent Prozesschemikalien: Ein starkes Team für die optimale Aufbereitung Ihrer Instrumente.

www.miele-professional.de

*6 Monate unter Annahme von 2 Spülgängen pro Tag. Gültig bei Kauf eines Thermo-Desinfektors G 7831, PG 8581 oder PG 8591 im Aktionszeitraum vom 22. September bis 18. November 2017.