

Alles was Sie über die Praxisabgabe wissen müssen

Ein Beitrag von Dieter Dressel, Diplom-Ökonom und Inhaber der Dressel Unternehmensberatung GmbH.

Es könnte so einfach sein: Sie möchten Ihre aktive Berufszeit beenden, ein Käufer für Ihre Praxis steht schon bereit und Sie genießen den wohlverdienten Ruhestand mit den Hobbys, denen Sie schon immer hauptberuflich nachgehen wollten. Doch, wie eigentlich alles im Leben, ist das Ganze natürlich viel komplexer und komplizierter. Worauf es bei einer Praxisabgabe im Kern ankommt, führt der folgende Beitrag mit fünf Hinweisblöcken auf.

1

Entscheidungsfindung: Der richtige Zeitpunkt für den Verkauf

Zu wann sollten Sie Ihre Praxis verkaufen? Ganz klar: Sie verkaufen zu einem Termin, den Sie (und kein anderer) festlegen, der natürlich auch für den Übernehmer funktioniert, und solange, wie Ihre Praxis einen guten Wert hat. Wenn Umsätze, Gewinne und der Personalstand erfolgreich und solide performen, sollten Sie in den Verkauf gehen und sich nicht der Versuchung hingeben, das Ganze wieder aufzuschieben. Hören Sie auf, wenn es am schönsten ist! Und verkaufen Sie im Idealfall an einem 2. Januar des Jahres, denn zu diesem Termin ist die Steuerlast auf den Kaufpreis mutmaßlich am geringsten.* Einhergehend mit dem Entschluss, Ihre Praxis abzugeben, sollten Sie einen Kassensturz machen und anhand Ihrer Kontoauszüge ermitteln, wie viel Geld Sie monatlich benötigen. Fragen Sie auch Ihren Versicherungsmakler, welche Versicherungen zur Auszahlung kommen, was umgestellt wird und was wegfällt.

2

Verkaufsgegenstände klären: Was wird verkauft, was nicht?

In einem nächsten Schritt sollten Sie notwendige und nicht notwendige Betriebs- bzw. Praxisvermögen identifizieren. Was bedeutet das? Beispielsweise dass Ihr Auto – sofern es über die Praxis läuft – nicht zum notwendigen Praxisvermögen gehört. Denn Sie können Patienten auch behandeln, wenn Sie mit dem Fahrrad zur Praxis fahren. Auch teuer erworbene Kunstwerke für die Praxis zählen zum nicht notwendigen Praxisvermögen und könnten Gegenstände sein, die der Übernehmer nicht erwerben möchte. Die Praxisübernahme gilt als Gesamtrechtsnachfolge. Das bedeutet, alle Verträge, Rechte, Verpflichtungen usw. werden abgegeben und gehen auf den Nachfolger über. Wenn Ihr Auto auf der Inventarliste steht und Sie vergessen, es dort auszustreichen, haben Sie auch Ihr Auto verkauft! Am besten fertigen Sie eine Auflistung als Anhang zum Kaufvertrag an, auf der die Gegenstände erfasst sind, die Sie nicht verkaufen wollen, die aber (noch) in der Praxis zu finden sind.

3

Handhabe mit dem Vermittler

Sobald Sie in Ihrer Stadt einen Vermittler gefunden haben, schaut sich dieser detailliert die Praxis an und klärt, welche Dokumente für die Abwicklung unmittelbar und im Laufe des Prozesses benötigt werden. Bei der Besichtigung der Praxis durch den Vermittler geht es darum, alle Besonderheiten der Praxisräumlichkeiten, einschließlich Röntgenbereich, Steri und gegebenenfalls Eigenlabor, und des Inventars zu ermitteln. Denn: Die Ausstattung bestimmt entscheidend über die Höhe des Kaufpreises. Sie sollten aber in keinen falschen Aktivismus verfallen und noch schnell in Neues investieren, womöglich entspricht das am Ende nicht den Vorstellungen und dem Geschmack des Käufers. Der Vermittler benötigt Angaben zu Umsätzen, Kosten und Gewinnen der letzten drei bis fünf Jahre, aktuelle KZV-Abrechnungen und ein Inventarverzeichnis. Des Weiteren sichtet er Unterlagen wie Mietvertrag, Lohnjournal, Leasingverträge, Versicherungsverträge und Ähnliches. Wichtig ist: Schließen Sie nur Vermittlungsverträge ohne Vorkasse für Leistungen wie Exposé-Erstellung ab. Gleichzeitig seien Sie fair und beauftragen Sie nicht alle Praxisvermittler und Immobilienmakler Ihrer Stadt, sondern lassen Sie einen exklusiv arbeiten. Wenn alle Vermittler einem möglichen Käufer die gleiche Praxis anbieten, wirkt das verdächtig – rar sein und exklusiv angeboten werden, das macht neugierig.

4

Bewerbersichtung, Absprachen und Vertragsmodalitäten

Ihr Vermittler hat einen Kandidaten nominiert, die erste Praxisbesichtigung folgt und Sie erläutern im Erstgespräch mit dem Kandidaten Leistungsspektrum, Praxisphilosophie und Patientenstamm, ohne jedoch weitere Einzelheiten preiszugeben. Genaue Angaben zu Miethöhe, Umsatz und Gewinn können später gemacht werden. Sie möchten einen ersten Eindruck von der Praxis vermitteln, den Kollegen kennenlernen, gegenseitiges Vertrauen gewinnen, um am Ende zu matchen. Teilt der Bewerber im Fortgang mit, dass er kaufen möchte, folgen weitere Schritte. Da die Kassenzulassung nicht Gegenstand des Vertrages ist, reicht es aus, die KZV ein paar

Tage nach der Abgabe zu informieren und die Zulassung zurückzugeben. Anders ist es, wenn Sie als angestellter Zahnarzt in der verkauften Praxis arbeiten werden. Dann geben Sie automatisch die Zulassung zurück, sobald der Käufer Sie als Angestellten anmeldet. Ähnliches gilt für Kammer und Kammerversorgung. Der neue Status (Rentner oder angestellter Zahnarzt) ist zeitnah mitzuteilen, damit der Beitrag zur Kammer neu berechnet werden kann und die Anmeldung beim Versorgungswerk – wenn Anstellung erfolgt – vom Steuerberater des neuen Chefs vorgenommen werden kann. Die Umschreibung der Verträge, die auf den Käufer übergehen, kann in der Zeit nach der Übergabe erfolgen. Das Praxisteam muss mindestens einen Monat vor dem Übergabestichtag schriftlich und rechtssicher über den Verkauf und weiteren Verlauf informiert werden. Auch Ihr Vermieter muss frühzeitig ins Boot geholt werden. Der Übernehmer benötigt zur Finanzierung des Kaufpreises bestimmte Konditionen und Laufzeiten im Mietvertrag. Häufig sind alte Mietverträge durch neue Regelungen zu ersetzen oder der Übernehmer möchte die Praxis baulich umgestalten und benötigt dafür eine Vielzahl an Angaben und Dokumente. Für den Kaufvertrag sollten Sie, gemeinsam mit dem kaufenden Kollegen, einen Anwalt bemühen. So wird sichergestellt, dass neben den üblichen Klauseln (wer verkauft was an wen zu welchem Zeitpunkt und zu welchem Preis) auch umfangreiche Regelungen zum Patienten- und Datenschutz, zum Übergang der Arbeitsverhältnisse und den Zahlungsmodalitäten enthalten sind.

5

Es ist so weit: Übergabestichtag

Am Tag der im Kaufvertrag festgelegten Praxisübergabe treffen sich Käufer, Verkäufer, der neutrale Vermittler und eine Helferin, und prüfen, ob die im Anlageverzeichnis der Praxis stehenden Geräte vorhanden und funktionsfähig sind. Dokumentiert wird die Übergabe in einem Protokoll, das von beiden

Parteien unterzeichnet wird. Sehr zu empfehlen ist es zudem, den Hausverwalter zur Übergabe zu bitten. Er kann die Verbrauchsuhr ablesen, ein Protokoll fertigen und die Räumlichkeiten mit einem Federstrich an den Eigentümer zurückgeben (Verkäufer) und vom Eigentümer an den neuen Mieter übergeben (Käufer). Das Rückgabeprotokoll ist dann auch gleich das Übernahmeprotokoll soweit es die Räume betrifft. Symbolisch geben Sie die Schlüssel an den Verwalter, der sie dann an den Käufer weitergibt.

Leider zahlen Sie auf den Kaufpreis bzw. den Veräußerungsgewinn Steuern. Der Veräußerungsgewinn ist in groben Worten der Kaufpreis abzüglich noch vorhandener Buchwerte, abzüglich Kosten, die mit der Veräußerung entstanden sind – also zum Beispiel das Honorar des Vermittlers und des Anwaltes. Für diesen Gewinn gibt es dann noch eine abgesenkte Steuer, die zwischen rund 14 und 24 Prozent liegt.

** Aber: Feiern Sie die Feste wie sie fallen! Wenn Sie einen Käufer finden, der Ihnen zum 1. Oktober einen sehr ordentlichen Preis offeriert, greifen Sie zu! Ein Verkauf zum 2. Januar bringt Ihnen vielleicht einen Steuervorteil – das nützt aber nichts, wenn dann kein Käufer mehr da ist!*



Dieter Dressel



Dieter Dressel

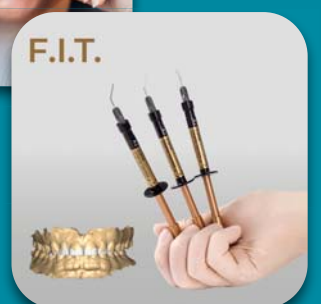
Dressel Unternehmensberatung GmbH
info@dressel-unternehmensberatung.de
zahnarztberatung-berlin.de

THE TRANSFORMATIVE POWER OF DIGITAL DENTISTRY

SYMPOSIUM

2. - 3. MAI 2025

PALACIO DE CONGRESOS
DE IBIZA



13 REFERENTEN
6 WORKSHOPS
1 ROOFTOP-PARTY

- Hochkarätige Referenten
- Innovative Themen
- Spannende Hands-On Kurse
- Networking auf europäischer Ebene



Jetzt noch schnell Early Bird Vorteil sichern.



Weitere Informationen und Anmeldung auf:

www.permadental.de/ibiza-symposium

02822 71330-22 | kundenservice@permadental.de

PERMADENTAL.DE
0 28 22 - 71330