

So gelingt die Praxisübergabe

Teil 2: Steuerliche und rechtliche Aspekte

Die Praxisübergabe sollte gut geplant sein und frühzeitig vorbereitet werden. In der Serie „So gelingt die Praxisübergabe“ gibt das BZB Tipps für eine erfolgreiche Übergabe der Praxis an einen Nachfolger. Der zweite Teil befasst sich mit steuerlichen und rechtlichen Aspekten.

Kaufpreis, Vertragsgestaltung und steuerliche Fragen – vor einer Praxisübergabe sehen sich sowohl der Verkäufer als auch der Käufer mit einer Vielzahl von Fragestellungen konfrontiert. Die nachfolgend aufgeführten Punkte sollten bei der Praxisübergabe besonders beachtet werden.

Ermittlung des Kaufpreises

Haben sich Käufer und Verkäufer gefunden, gilt es zu Beginn der Verhandlungen, sich zunächst über den Kaufpreis für die Praxis zu einigen. Häufig greift man dabei auf sogenannte Praxiswertgutachten zurück, die sowohl für den materiellen Wert der Praxis – also Inventar und Verbrauchsmaterialien – als auch für den immateriellen Wert – weitestgehend der zu übernehmende Patientenstamm – einen Betrag ausweisen. Insbesondere der immaterielle Wert wird bei einer Zahnarztpraxis den überwiegenden Anteil des Kaufpreises ausmachen. Ermittelt wird dieser in aller Regel nach der sogenannten modifizierten Ertragswertmethode. Grundlage sind die Umsätze beziehungsweise Gewinne der Praxis in den vergangenen drei Jahren. Nicht auszuschließen ist jedoch, dass der Verkäufer in Voraussicht auf den Praxisverkauf zuletzt seine Leistungsvolumina ausgeweitet hat, um die wirtschaftliche Situation der Praxis gut dastehen zu lassen. Als Käufer sollte man daher die Ermittlung dieses immateriellen Wertes detailliert nachvollziehen können und sich vom Verkäufer sämtliche Unterlagen, wie zum Beispiel Jahresabschlüsse und Abrechnungen der Kassenzahnärztlichen Vereinigung, vorlegen lassen, um etwaige Unregelmäßigkeiten erkennen zu können. Weiterhin sollte sich der Käufer vertraglich zusichern lassen, dass keine Wirtschaftlichkeits- oder Plausibilitätsprüfungen anhängig sind. Auch wenn Praxiswertgutachten eine fundierte Grundlage für die Kaufpreisfindung darstellen,

beinhalten diese einige Variablen. So kann der Käufer nicht zwingend davon ausgehen, dass sämtliche Patienten des Verkäufers auch zukünftig zu ihm zur Behandlung kommen. Letztlich obliegt es daher dem Verhandlungsgeschick der Beteiligten, Einvernehmen über den Kaufpreis zu erzielen.

Definition des Kaufgegenstands

Um für beide Seiten Rechtssicherheit über die zu übergebenden Gegenstände der Praxis zu schaffen, sollte im Rahmen einer gemeinsamen Praxisbegehung sämtliches Inventar, das der Käufer erwerben will, erfasst werden. Diese Inventarliste ist dem Kaufvertrag als Anlage beizufügen und definiert den Kaufgegenstand abschließend. Greift man hierfür auf das Anlageverzeichnis aus dem steuerlichen Jahresabschluss zurück, sollte der Verkäufer prüfen, ob in diesem gegebenenfalls private Gegenstände aufgelistet sind, die nicht übergehen sollen. In diesem Zusammenhang stellt sich auch die Frage, wer für Mängel am Praxisinventar haften soll. Während der Verkäufer daran interessiert ist, von jeglicher Verantwortung entbunden zu werden, wird der Käufer nur eine funktionsfähige Praxis übernehmen wollen. Dieser Punkt sollte daher frühzeitig besprochen und eine faire Lösung für beide Seiten gefunden werden.

Übernahme der Patientenkartei

Da der Käufer die bisherigen Patienten der Praxis nahtlos weiterbehandeln will, wird ihm auch die bisherige Patientenkartei übergeben. Zwingend zu beachten ist, dass der Käufer aufgrund der zahnärztlichen Schweigepflicht nur Einblick nehmen darf, wenn der betroffene Patient zugestimmt hat. Handelt es sich um eine elektronisch geführte Patientenkartei, ist wegen des Bundesdatenschutzes sogar eine schriftliche Zustimmung der Patienten erforderlich. Einen rechtssicheren Leitfaden für den Umgang mit der Patientenkartei stellen die „Münchener Empfehlungen zur Wahrung der ärztlichen Schweigepflicht bei Veräußerung einer Arztpraxis“ dar. Werden diese nicht im Vertrag beachtet, kann dies nach der Rechtsprechung des Bundesgerichtshofes die Nichtigkeit des gesamten Kaufvertrags zur

Folge haben, sodass die Übergabe rückabgewickelt werden müsste. Dies sollte man keinesfalls riskieren.

Absicherung des Kaufpreises

Zwar verpflichtet sich der Käufer mit dem Kaufvertrag, den vereinbarten Kaufpreis zu zahlen. Eine Garantie, diesen auch tatsächlich zu erhalten, hat der Verkäufer dadurch aber nicht. Finanzierungsschwierigkeiten oder eine Insolvenz können beispielsweise eine Kaufpreiszahlung vereiteln. Der Verkäufer sollte daher vom Käufer eine Bankbürgschaft über den Kaufpreis verlangen. Damit kann sich der Verkäufer direkt an die ausstellende Bank wenden und von dieser den Kaufpreis – ungeachtet der finanziellen Situation des Käufers – einfordern.

Versteuerung des Kaufpreises

Grundsätzlich unterliegt der Kaufpreis der normalen Besteuerung des Verkäufers. Wie seinen bisherigen laufenden Gewinn hat er diesen mit dem für ihn geltenden Steuertarif zu versteuern. Unter bestimmten Voraussetzungen kann der Kaufpreis allerdings unter eine begünstigte Besteuerung fallen. Hat der Verkäufer das 55. Lebensjahr vollendet oder ist er berufsunfähig und stellt seine Tätigkeit als freiberuflicher Zahnarzt in seinem bisherigen örtlichen Wirkungskreis dauerhaft ein, kann er die Besteuerung mit dem halben Durchschnittssteuersatz beantragen. Die Höhe des Steuersatzes richtet sich nach den konkreten steuerlichen Verhältnissen des Verkäufers und ist daher im Einzelfall zu ermitteln. Maximal kann er 23,2 Prozent betragen. Außerdem ist zu beachten, dass diese Steuervergünstigung nur einmal im Leben gewährt wird und nicht mehrfach in Anspruch genommen werden kann.

Übernahme von Verträgen

Wird die Praxis in angemieteten Räumen betrieben, wird der Käufer die Praxis nur übernehmen wollen, wenn er auch im Anschluss über einen entsprechenden Mietvertrag verfügt. Ein Praxiskauf ohne Praxisräume dürfte wirtschaftlich kaum sinnvoll sein. Auch der Verkäufer wird kein Interesse daran haben, sein Inventar und seinen Patientenstamm zu veräußern und danach auf seinem Mietvertrag „sitzen zu bleiben“. Deshalb sollte man schon frühzeitig mit dem Vermieter Kontakt aufnehmen, um über die Übernahme des bisherigen Mietvertrags oder den Abschluss eines neuen Mietvertrags zu verhandeln. Ferner sollte die Praxisübergabe unter der Bedingung stehen, dass eine entsprechende Vereinbarung mit dem Vermieter zustande kommt.

Auch sollten der Verkäufer und der Käufer vereinbaren, welche sonstigen laufenden Verträge, wie zum Beispiel Telefonanschluss, Versicherungen, Internetdomain oder E-Mail-Adresse der Praxis, übernommen werden sollen und dies vertraglich festhalten.

Vereinbarung eines Wettbewerbsverbots

Da der Käufer einen wesentlichen Teil des Kaufpreises für die Übernahme des Patientenstamms leistet, wird er verhindern wollen, dass der Verkäufer nach der Übergabe im Einzugsgebiet der Praxis weiter tätig wird. Absichern lässt sich dies durch ein sogenanntes Wettbewerbsverbot, das für bis zu zwei Jahre vereinbart werden kann. Verstößt der Verkäufer gegen dieses Verbot, sollte er zur Zahlung einer angemessenen Vertragsstrafe verpflichtet sein. Da aber kein Fall wie der andere ist, sollte die Praxisabgabe gemeinsam mit rechtlichen und steuerlichen Beratern geplant werden, um die optimale Gestaltung zu finden.

Dr. Ralf Erich Schauer
Dr. Matthias Rothhammer
Michael Witschel
München und Murnau

Seminare und Beratung

Bei den Praxisübergabe- und Niederlassungsseminaren von BLZK und KZVB informieren Fachleute zu den wichtigsten Fragestellungen der Praxisübergabe beziehungsweise -übernahme und stehen für individuelle Gespräche zur Verfügung.

Die nächsten Termine:

- 17. März 2018, Regensburg
- 7. Juli 2018, Nürnberg
- 13. Oktober 2018, München
- 17. November 2018, Würzburg

Anmeldung:

eazf

Fallstraße 34, 81369 München

Telefon: 089 72480-440

Fax: 089 72480-188

Internet: www.eazf.de/niederlassung



Außerdem bietet das Referat Berufsbegleitende Beratung der BLZK eine kostenfreie individuelle Erstberatung zur Praxisübergabe oder Existenzgründung an.

Weitere Informationen und Anmeldung:

BLZK

Referat Berufsbegleitende Beratung

Fallstraße 34, 81369 München

Telefon: 089 72480-246, Fax: 089 72480-272

E-Mail: berufsbegleitung@blzk.de