© photowahn/fotolia

Steht der Plan für Ihre Praxisabgabe?

Die Abgabe der eigenen Praxis zum Berufslebensende sollte langfristig geplant sein. So wird regelmäßig ein Zeitraum von ca. 5 bis 10 Jahren empfohlen, damit alle Formalitäten sorgfältig erledigt werden können. Wir zeigen mit dem nachfolgenden Beitrag auf, welche Punkte Praxisabgeber und etwaige Mitgesellschafter beachten müssen, damit die Abgabe reibungslos klappt.

Bevor an die Praxisabgabe zu denken ist, empfehlen wir, dass Sie sich weit vor dem eigentlichen Ruhestand Gedanken machen, wann und in welcher Art Sie die Praxis abgeben möchten. Planen Sie eine Teilabgabe, um sich schrittweise mit einer zunächst halben Stelle aus dem Berufsleben zu verabschieden? Oder planen Sie bis 67 oder länger in Vollzeit zu behandeln und danach nahtlos in den Ruhestand zu wechseln? Jeder Berufsträger hat individuelle Vorstellungen darüber, wieviel und wie lange er arbeiten möchte oder eventuell muss. Hier ist es sinnvoll, sich extern beraten zu lassen, damit die Vor- und Nachteile des jeweiligen Modells – sowohl in Bezug auf Ihre Versorgungsansprüche als auch in sonstiger finanzieller Hinsicht – aufgezeigt werden.

Mitarbeiter weiter fördern

Sie haben Ihren Ruhestand geplant und wissen, dass Sie in den nächsten Jahren ausscheiden werden. Dies gilt aber nicht zwingend für Ihre Mitarbeiter! Überlegen Sie gemeinsam mit Ihren Mitarbeitern, welche Fortbildungen sinnvoll sind und welche Innovationen in Ihrer Praxis eingeführt werden können. Eine moderne Praxis, deren Mitarbeiter mit der neusten Technik arbeiten, stellen ein deutlich attraktiveres Verkaufsobjekt dar. Schließen Sie gedanklich nicht schon mit 55 Jahren ab, sondern erweitern Sie kontinuierlich Ihr Wissen. Das praxiseigene Humankapital steigert maßgeblich den Wert Ihrer Praxis und grenzt Sie von Wettbewerbern ab. Dadurch verhindern Sie zusätzlich Mitarbeiterabwanderungen auf Grund von Unzufriedenheit.

Praxisinventar aktuell halten

Ebenso verhält es sich mit Ihrer Praxisausstattung und Ihren Praxisräumlichkeiten. Eine moderne und gepflegte Praxis zieht nicht nur eine größere Anzahl von potenziellen Käufern an, sondern auch eine finanzstarke Klientel an Kaufinteressenten. Selbst wenn Ihre Praxis viel Potenzial hat: der erste Eindruck zählt und kann nicht wiederholt werden. Mit einer modern ausgestatteten Praxis signalisieren Sie, dass sowohl Sie als auch Ihre Mitarbeiter einen hohen Versorgungsanspruch gewährleisten. Nicht digitalisierte Praxen halten Experten im Jahr 2020 für nicht mehr verkäuflich. Daneben empfiehlt es sich auf externe Beratungsleistungen zurückzugreifen, um sogenannte Profitcenter aus Ihrer Praxis herauszuholen. Ein solches könnte beispielsweise eine umfassende Regel-PZR und andere Vorsorgeleistungen sein, um die sich MitarbeiterInnen kümmern.

Kennen Sie Ihre Altverträge?

Praxiskäufer möchten in eine aufgeräumte Praxis eintreten. Sprich: Verträge sollten aktuell und gut sortiert sein. Gehen Sie Ihre Anstellungsverträge durch und lassen Sie diese auf den neusten Stand bringen. Möglicherweise haben Sie Mitarbeiter vor über 15 Jahren eingestellt und die Verträge weder auf Datenschutz noch auf die neuste Rechtsprechung im Arbeitsrecht hin aktualisiert. Im Arbeitsrecht gilt: unzulässige Regelungen sind unwirksam und werden ausnahmslos gestrichen. Unzulässige Passagen fallen daher zu Lasten des Arbeitgebers aus. Kaufinteressenten werden Ihre Praxis automatisch als wertvoller wahrnehmen, weil

keine risikobehafteten Altverträge in den Regalen liegen. Gleichzeitig gilt: Risikoreiche Verträge mindern den Kaufpreis nachhaltig.

Exkurs Praxisübernahmevertrag

Da mit dem Verkauf der Praxis regelmäßig ein Betriebsübergang gem. § 613a BGB einhergeht, muss der Käufer das Personal und die Arbeitsverträge übernehmen. Um etwaige Risiken für den Käufer auszuschließen und den Verkäufer davor zu bewahren, dass der Käufer sich ohne triftigen Grund vom Kaufvertrag lösen kann, ist ein fundiert gestalteter Praxisübernahmevertrag notwendig. Hinzukommen eine Vielzahl von Regelungen, die der Kaufvertrag abbilden muss. Ist z.B. kein eigenständiger Datenschutzvertrag geschlossen worden, könnte der gesamte Praxisabgabeprozess scheitern.
Ein weiterer wichtiger Punkt zu Altverträgen besteht bei Gemeinschaftspraxisverträgen: Gesellschaftsverträge bedürfen z.B. einer Fortsetzungsklausel, damit Ihr Ausscheiden als Gesellschafter nicht zur Auflösung der Gesellschaft führt. Gleichzeitig sollten die Abfindungsregelungen und die Regelungen zu den Kapitalkonten überprüft werden, ob diese noch zeitgemäß und angemessen sind.

Wertermittlung bei Praxisabgabe

Vor der Erstellung eines aussagekräftigen Verkaufsexposés sollte eine umfangreiche und professionelle Praxisbewertung durchgeführt werden. Denn nur so wissen Sie, welchen Kaufpreis sie verlangen können. Dies hilft Verhandlungen mit professionellen Investoren bzw. Kollegen kompetent zu führen. Gleichzeitig fördert eine realistische Wertermittlung den Verkaufsprozess, weil Sie Kaufpreisangebote zügig einordnen können.
Ärzte und Zahnärzte sehen sich häufig primär als Heilberufler. Aber für eine erfolgreiche Praxis müssen Sie gleichzeitig Unternehmer sein. Dazu gehört eine wirksame und ansprechende Außendarstellung Ihres (Praxis-)Unternehmens. Sie müssen Ihre Praxis nicht denknotwendig auf Instagram oder Facebook präsentieren. Doch eine aktuelle Homepage, die Ihr Leistungsspektrum widerspiegelt, Mitarbeiter vorstellt und die Räumlichkeiten präsentiert gehören zur modernen Patientenakquise dazu. Haben Sie bereits ein eigenes Logo? Tragen Ihre Mitarbeiter einheitliche Kleidung? Ist Ihr Praxisschild noch keine 25 Jahre alt? All diese Aspekte sind für jüngere Kollegen ein Indiz, dass Sie um Ihre Werte wissen und diese präsentieren können.

Abschließend zur Praxisabgabe

Die Praxisabgabe beendet ihre berufliche Karriere und sollte daher sorgfältig geplant werden, damit Sie Ihr berufliches Lebenswerk an den oder die Nachfolgerin verkaufen können, den Sie sich wünschen. Für die Praxisabgabe greifen zahlreiche Themengebiete ineinander: hier ist es von Vorteil, alles aus einer Hand betreut zu wissen. So fließen Abläufe reibungslos zusammen und die Verträge können passgenau aufeinander abgestimmt werden. ■

Christian Erbacher, LL.M.

Christian Erbacher ist Rechts- und Fachanwalt.
Seit Beginn seiner anwaltlichen Tätigkeit hat er sich auf Medizinrecht spezialisiert und übernimmt hierbei die gerichtliche sowie außergerichtliche Vertretung von medizinischen Leistungserbringern, insbesondere von niedergelassenen Zahnärzten und Ärzten.
Er ist auf den Gebieten des Gesellschaftsrechts unter Beachtung der vertrags-(zahn)ärztlichen Besonderheiten sowie des Berufsrechts tätig und berät bei der rechtlichen Umsetzung von (zahn)ärztlichen Kooperationen bis hin zu (Z-)MVZ-Gründungen.
Er berät in allen Fragen zu E-Health, Telemedizin und mobiler Gesundheit.

Christian Erbacher, LL.M.
Rechtsanwalt, Fachanwalt für Medizinrecht

Lyck+Pätzold. healthcare.recht
Nehringstraße 2, 61352 Bad Homburg
Tel.: 06172- 13 99 60, Fax: 06172- 13 99 66
www.medizinanwaelte.de