



Foto: pucillustrations – stock.adobe.com

Die Praxisabgabe ist ein einmaliger Prozess im Berufsleben. Daher sollten Zahnärztinnen und Zahnärzte an dieser Stelle nichts dem Zufall überlassen

# Fünf Tipps zur Vorbereitung der Praxisabgabe

**Rechtstipp:** Was Praxisabgeber in ihrer Praxisübergabepfung unbedingt beachten sollten (Teil 1)

Der demografische Wandel ist im Gesundheitssystem spürbar und macht auch vor der hiesigen Zahnärztlandschaft nicht halt. In einigen Teilen des Bundesgebiets geht der Versorgungseingpass sogar so weit, dass bis Ende 2023 57 Prozent der praktizierenden Zahnärzte das Rentenalter erreichen werden. Die Nachfolgeneration potenzieller Praxisübernehmer ist zahlenmäßig unterlegen. Damit ist klar: Eine erfolgreiche Praxisabgabe an den Wunschnachfolger muss aktiv gestaltet werden. Zurücklehnen war gestern.

Wichtiges vorab: Niemand kann den Wert Ihrer Praxis am Ende vorhersagen oder weiß, ob sich ein verantwortungsvoller Wunschnachfolger findet. Überdies wirken sich die Veränderungen im Gesundheitswesen auch auf die Praxisabgabe aus und erfordern eine frühzeitige Vorbereitung. In unserer Beratungspraxis hat sich für Nachfolgesuche und die Übergabe ein Zeitraum von etwa fünf Jahren bewährt.

## Praxisimmobilie im Praxiseigentum?

Steuerliche Fallstricke können sich vor allem dann ergeben, wenn die Praxisimmobilie im Betriebsvermögen gehalten wird. Denn dann muss beim Praxisverkauf die Wertsteigerung, die beträchtlich sein kann, versteuert werden. Hier gilt es rechtzeitig zu prüfen, ob eine Überführung der Immobilie – gegebenenfalls in eine Immobiliengesellschaft – sinnvoll ist. Wer frühzeitig und strategisch die Übergabe plant, wird am Ende das erhalten, was er sich selbst vorgestellt hat.

## Käuferkreis ermitteln

Weiterhin sollte der potenzielle Käuferkreis ermittelt werden. Verkaufe ich einen Gesellschaftsanteil oder eine gesamte Praxis? Wie viele Nachfolger suche ich oder können die Praxis realistisch fortführen? Eignet sich meine Praxis für einen Investor?

## Patientendaten erfassen und auswerten

Wie viele Patienten habe ich? Wie ist der Altersdurchschnitt meiner Patienten? Wie hoch ist der Durchschnittsumsatz pro Pati-

ent? Ist dieser Umsatz auch für einen Nachfolger realistisch darstellbar?

All diese Fragen werden von einem Käufer, der sich gut beraten lässt, gestellt werden. Deshalb sollte der Praxisabgeber darauf die passende Antwort parat haben und die Daten idealerweise bereits zusammen-

## Webinar-Angebot

Am **10. September 2021** bietet die LPS Group in Kooperation mit der Kanzlei Lyck+Pätzold, healthcare. recht und der sbu | Beteiligungs- und Steuerberatungsgesellschaft mbH ein dreistündiges Webinar zum Thema „Partnerschaft + Praxisnachfolge“ an. Viele Zahnärzte wünschten sich Sicht der Veranstalter heute die Sicherheit und Flexibilität eines Angestelltenverhältnisses. Selbstständigkeit und Unternehmertum hingegen fänden insbesondere bei der jüngeren Generation weniger Anklang. Dieser Trend habe sich vor allem in den vergangenen Jahren bei den Zahnärzten, die auf der Suche nach einer geeigneten Praxisnachfolge waren, bemerkbar gemacht. Die Option einer Praxisabgabe wird im Webinar aus rechtlicher Sicht von **Jens Pätzold, Rechtsanwalt und Fachanwalt Medizinrecht**, und aus steuerlicher Perspektive von **Frank Steuer, Steuerberater & Fachberater Gesundheitswesen**, beleuchtet. Darüber hinaus werden Möglichkeiten und Vorteile einer Partnerschaft Diskussions-thema sein.

Vortragsinhalte sind

- Partnerschaft als Option der Praxisnachfolgeplanung aus rechtlicher und steuerlicher Perspektive
- Vorteile eines Verbunds für Wachstum, Praxisentwicklung, Entlastung und Erfahrungsaustausch
- Praxislaborgemeinschaften: Was muss beachtet werden und welche Vorgaben machen Gerichte?
- Vorstellung der zahnheils Gruppe: Partnerschaft in einem erfolgreich wachsenden, bundesweiten Verbund

Die Anmeldung zum kostenfreien Webinar ist möglich unter [lpsgroup.de/online/item/partnerschaft-praxisnachfolge](https://lpsgroup.de/online/item/partnerschaft-praxisnachfolge)

gestellt haben. Je besser die Unterlagen für den Wunschnachfolger vorbereitet sind, desto einfacher wird es werden, den geeigneten Kandidaten zu finden. Bei einem Verkauf an einen Investor gehört die Aufbereitung der Praxiszahlen, neben einer umfangreichen Due Dilligence, ohnehin zum Standardrepertoire.

## Risikofaktor: Arbeitsverträge

Risikobehaftete Arbeitsverträge – wie etwa einige Musterverträge – wirken sich negativ auf den Kaufpreis aus. Der Praxisabgeber verschlechtert somit unnötigerweise seine eigene Verhandlungsposition.

Denn bei einem Praxisverkauf liegt ein „Betriebsübergang“ nach Paragraph 613a BGB vor. Dies hat zur Folge, dass die Arbeitsverträge automatisch 1:1 auf den Praxiskäufer übergehen. Der Käufer tritt gesetzlich in die Rechte und Pflichten der zum Zeitpunkt des Übergangs bestehenden Arbeitsverhältnisse ein. Eine Kündigung des Praxispersonals durch den alten oder neuen Praxisinhaber wegen der Praxisübernahme ist unwirksam.

Für Praxisabgeber bedeutet das: Sorgfältig ausgearbeitete Arbeitsverträge steigern den Wert der Praxis, optimierungsbedürftige Verträge senken ihn. Da auch die Überarbeitung der Arbeitsverträge Zeit in Anspruch nimmt, ist es denklogisch, dass dies frühzeitig erfolgen muss. Wenn bereits Übernahmegespräche mit potenziellen Nachfolgern stattfinden, ist es für eine Überarbeitung der Arbeitsverträge regelmäßig zu spät.

## Investitionen strategisch angehen

Für die vorausschauende Planung ist es notwendig, dass Ihre Praxis für den Wunschnachfolger ordentlich aufgestellt ist. Investitionen und Praxisabgabe passen auf den ersten Blick nicht zusammen. Dennoch kann es im Einzelfall sinnvoll sein, rechtzeitig vor der Praxisabgabe Investitionen vorzunehmen, um die Praxis für den Verkaufsprozess attraktiver zu gestalten. Denn der Käufer bestimmt in der heutigen Zeit den Markt und wird eine Praxis, in der umfangreiche Investitionen erforderlich sind, im Zweifel nicht übernehmen oder den Kaufpreis drücken.

## Über den Autor

Rechtsanwalt **Christian Erbacher, LL.M.**, ist Fachanwalt für Medizinrecht und Partner der Kanzlei Lyck+Pätzold.healthcare.recht. Sein Schwerpunkt der Beratung liegt in regulatorischen Fragestellungen, der Begleitung von M&A-Prozessen und MVZ-Gründungen sowie dem Gesellschafts-, Arbeits- und dem Medizinprodukterecht. Außerdem berät er aufgrund seiner Leidenschaft für digitale Prozesse in allen Fragen zum E-Health.

## Risikofaktor: Mietvertrag

Dem Mietvertrag wird häufig zu wenig Beachtung geschenkt, was oftmals lange Zeit gutgeht – bis zur Praxisabgabe. Im Zuge der Praxisübergabepfung stellen sich regelmäßig Fragen wie:

- Kann ich den Mietvertrag auf den Käufer übergeben? Findet sich hierzu eine Klausel im Vertrag?
- Besteht eine Rückbauverpflichtung? Wenn ja, was bedeutet das finanziell?
- Wie lange läuft der Mietvertrag eigentlich noch?
- Wurden die Mietoptionen korrekt ausgeübt? Wie ist dies im Vertrag geregelt?

Der Mietvertrag sollte deshalb so früh wie möglich im Hinblick auf die Praxisabgabe überprüft werden. Geschieht dies nicht, werden Praxisabgabeverhandlungen unnötig in die Länge gezogen.

## Praxistipp

Die Praxisabgabe ist ein einmaliger Prozess im Berufsleben. Geschehen dort Fehler, sind diese in der Regel irreparabel, und das Lebenswerk hat einen oder mehrere Makel. Daher sollten Zahnärztinnen und Zahnärzte an dieser Stelle nichts dem Zufall überlassen und Berater hinzuziehen, die aufgrund ihrer Ausbildung bestens auf diesen Prozess vorbereitet sind.

**RA Christian Erbacher, LL.M.  
Bad Homburg**

(wird fortgesetzt)