So gelingt die Praxisabgabe: Fünf praktische Tipps

Ein Beitrag von Christian Erbacher, LL.M.

RECHT /// Der demografische Wandel und die damit einhergehende alternde Bevölkerung macht auch vor der hiesigen Zahnärzteschaft nicht Halt. In einigen Regionen im Bundesgebiet, wie zum Beispiel in Rheinland-Pfalz, geht der Versorgungsengpass sogar so weit, dass bis Ende 2023 57 Prozent der praktizierenden Zahnärzte das Rentenalter erreichen werden. Die Nachfolgegeneration potenzieller Praxisübernehmer ist zahlenmäßig unterlegen.

Infos zum Autor

Doch was heißt dies nur genau für Praxisabgeber? Sicher ist: Eine erfolgreiche Praxisabgabe muss aktiv in die Hand genommen werden.

1. Praxisimmobilie vorhanden?

Ist der Praxisabgeber zugleich Eigentümer der Praxisimmobilie und nutzt diese betrieblich, ist zu klären, wie sich dies auf die geplante Praxisveräußerung auswirkt. Damit es nicht zu einer Aufdeckung der stillen Reserven kommt, muss steuerlich geprüft werden, welche Möglichkeiten sich dem Praxisinhaber eröffnen, um dies zu vermeiden. Ein Lösungsweg könnte darin bestehen, die Praxisimmobilie in eine eigene Gesellschaft zu überführen. Ob dies wirtschaftlich und strategisch sinnvoll ist, hängt von der individuellen Situation des Abgebers ab.

2. Käuferkreis ermitteln und Patientendaten auswerten

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

Darüber hinaus wird der beratene Praxiskäufer um den Patientenstamm einige kritische Fragen stellen, auf die der Praxisabgeber vorbereitet sein sollte. Zu solchen Fragen zählen unter anderem:

- *Wie viele Patienten habe ich?*
- *Wie ist der Altersdurchschnitt meiner Patienten?*
- *Wie hoch ist der Durchschnittsumsatz pro Patient?*
- *Ist dieser Umsatz auch in Zukunft realisierbar?*

3. Arbeitsverträge überprüfen

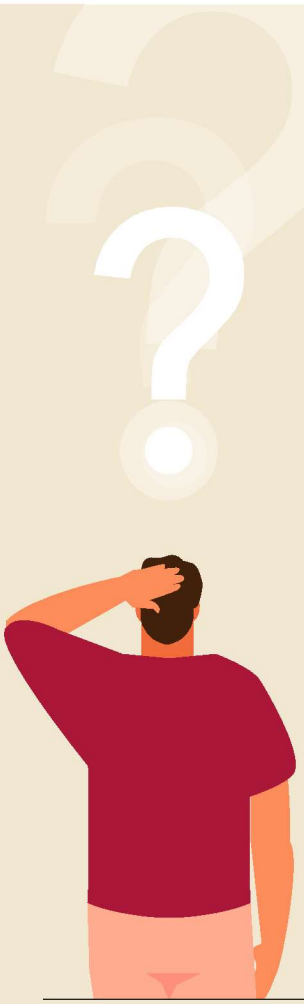
Schlechte Arbeitsverträge wirken sich direkt negativ auf den Kaufpreis aus. Denn durch den Praxisverkauf liegt ein sogenannter Betriebsübergang nach § 613a BGB vor, sodass die Arbeitsverträge bzw. die daraus resultierenden Rechte und Pflichten automatisch 1:1 auf den Praxiskäufer übergehen. Im worst case scheitert sogar die gesamte Praxisabgabe an der arbeitsrechtlichen Situation. In Praxiskaufverträgen wird der Praxisabgeber – gerade dann, wenn der Kaufvertrag einige Zeit vor der realen Übergabe geschlossen wird – nicht selten verpflichtet, die bestehenden Arbeitsverträge zu überarbeiten. Vor diesem Hintergrund sollten die Arbeitsverträge rechtzeitig vor der geplanten Abgabe einer Risikoprüfung unterzogen und ggfs. überarbeitet werden, damit die Kaufpreiserwartungen nicht enttäuscht werden.

4. Investitionen im Blick halten

Die Begriffe der 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 – oder nur zu günstigeren Konditionen – übernehmen.

5. Mietvertrag prüfen

Dem Mietvertrag wird in der Praxis oftmals zu wenig Beachtung geschenkt. Dies geht regelmäßig lange



Illustrationen: © artbesouro – stock.adobe.com

Zeit gut, aber nur bis zur Praxisabgabe. Denn im Zuge der Praxisabgabe stellen sich plötzlich Fragen wie:

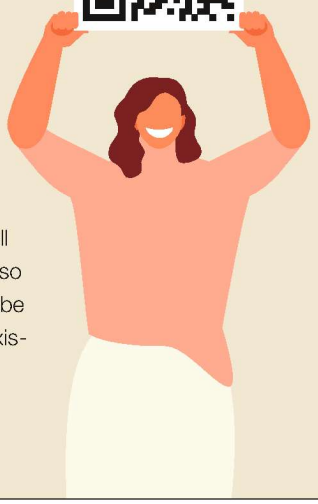
- *Kann ich den Mietvertrag auf den Käufer übergeben? Findet sich hierzu eine Klausel im Vertrag?*
- *Besteht eine Rückbauverpflichtung? Wenn ja, was bedeutet das finanziell für mich?*
- *Wie lange läuft der Mietvertag eigentlich noch?*
- *Wurden die Mietoptionen korrekt ausgeübt? Wie ist dies im Vertrag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

Wenn diese Fragen zum ersten Mal im Praxisabgabeprozess erörtert werden müssen, kann dies zwischen den Beteiligten zu langwierigen Diskussionen und Verhandlungen führen. Der Mietvertrag sollte deshalb so früh wie möglich im Hinblick auf die Praxisabgabe überprüft werden.

Fazit

Die Praxisabgabe ist ein einmaliger Prozess, der deshalb optimal und vor allem rechtzeitig vorbereitet werden sollte. Es ist empfehlenswert, sich bereits viele (circa zehn) Jahre vor der geplanten Abgabe mit dieser gedanklich auseinanderzusetzen. Denn es können bereits in dieser frühen Zeit sinnvolle Weichen für die Zukunft gestellt werden; sei es, wenn es um die Person eines geeigneten Nachfolgers oder um notwendige und finanziell aufwendige Investitionen geht. Dies gilt umso mehr, als etwaige Fehler, die bei der Praxisabgabe unterlaufen, aufgrund der Einmaligkeit der Praxisabgabe in der Regel irreparabel sind.

Infos zum Unternehmen



INFORMATION ///

Christian Erbacher, LL.M. • Rechtsanwalt und Fachanwalt für Medizinrecht | **Lyck+Pätzold. healthcare.recht** • www.medizinanwaelte.de

ANZEIGE