Wer kommt als Käufer in Frage?

Praxisnachfolger: Eine erfolgreiche Praxisabgabe muss aktiv gestaltet werden

Der demografische Wandel zeigt sich auch im Gesundheitssystem. Und so werden auch in der Zahnärzteschaft in den kommenden Jahren zahlreiche Praxisinhaberinnen und Praxisinhaber das Rentenalter erreichen, während zugleich die Zahl übernahmewilliger Zahnärztinnen und Zahnärzte abnimmt. Eine Folge dieser Entwicklung ist, dass bereits heute rein rechnerisch nicht mehr für jede zur Übernahme anstehende Praxis ein Übernehmer vorhanden ist. Damit ist klar: Eine erfolgreiche Praxisabgabe muss aktiv gestaltet werden. Zurücklehnen war gestern.

Zur aktiven Gestaltung der Praxisabgabe gehört, dass man sich frühzeitig die Frage stellt, wer als potenzieller Nachfolger in Frage kommt. In diesen Zusammenhang sind auch die Fragen zu beantworten, ob nur ein Praxisanteil oder die gesamte Praxis verkauft werden soll und wie viele Nachfolger überhaupt erforderlich sind, um die Praxis realistisch fortführen zu können. Gerade bei größeren Praxen wird es häufig so sein, dass der entstehende Kaufpreis eine Investition darstellt, die ein Käufer alleine nicht schultern kann oder schultern möchte.

Die Frage nach dem potenziellen Nachfolger ist also komplex. Grundsätzlich kommen als Nachfolger in erster Linie in Betracht

- ein Familienmitglied,
- eine bereits in der Praxis angestellte Zahnärztin oder ein bereits angestellter Zahnarzt,
- ein Zahnärztin oder ein Zahnarzt, die bisher nicht mit der Praxis in Kontakt standen oder
- eine Zahnarztkette.

Es liegt auf der Hand, dass abhängig davon, wer als Nachfolger in Betracht kommt, die Nachfolge im Wege einer vorweggenommenen Erbfolge, als Schenkung oder als Verkauf zu vollziehen ist. Die Planung fällt jeweils gänzlich unterschiedlich aus. Egal, welcher Weg letztlich gewählt wird, hat der jeweilige Weg eine Vielzahl rechtlicher, steuerlicher und wirtschaftlicher Fragestellungen zur Folge, die im Vorfeld des Praxisverkaufs beantwortet werden sollten.

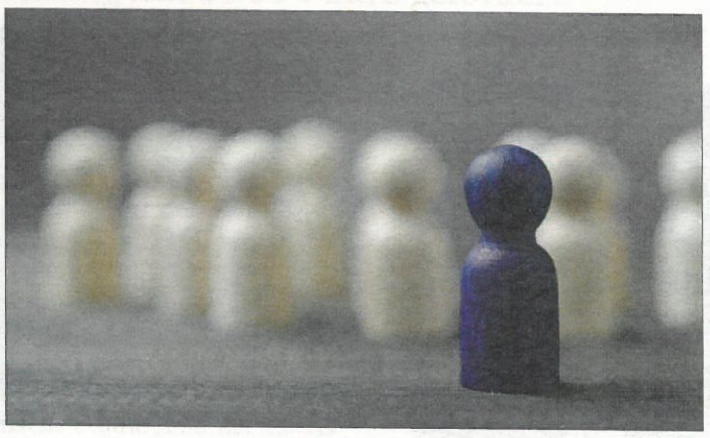

Foto: © Prot - stock.adobe.com

Nachfolger aus der Familie

Wenn ein Kind selbst Zahnärztin oder Zahnarzt geworden ist, kann es nahe liegen, die Praxis innerhalb der Familie weiterzugeben. Aber auch dann gibt es steuerliche und rechtliche Rahmenbedingungen, die zu beachten sind. Vor allem dann, wenn es weitere Kinder gibt, die nicht an der Praxis beteiligt werden können oder sollen. Keinesfalls sollte man bei dem Praxisverkauf ausschließlich auf ein Kind setzen, dass sich noch in der zahnmedizinischen Ausbildung befindet. Denn oft ist es so, dass sich die privaten Pläne der Kinder im Laufe der Ausbildung doch von denen der Eltern unterscheiden und dass dies aber erst kurz vor der geplanten Praxisübergabe ausgesprochen wird. Dies führt zu unnötigen Enttäuschungen und letztlich dann auch dazu, dass die Praxisabgabe nur noch unter Zeitdruck vollzogen werden kann. Daher sollte in einem solchen Fall neben der gewünschten Übergabe an das eigene Kind immer ein Plan B vorbereitet werden.

Zahnärztinnen und Zahnärzte als Nachfolger

Kommen eigene Kinder als Nachfolger nicht in Betracht, ist es erforderlich, einen potentiellen Nachfolger extern zu suchen. Hierbei sollte jedoch sehr sorgsam vorgegangenen werden. Keinesfalls sollte es sich allzu früh herumsprechen, dass die Praxis verkauft werden soll. Denn wenn sich dies erst einmal herumgesprochen hat, liegen die möglichen Konsequenzen auf der Hand: Patienten beginnen bereits jetzt, sich eine neue Praxis zu suchen, was schnell zu Umsatz- und Gewinnrückgängen und damit zu einem sinkenden Kaufpreis führen kann. Gerade in den letzten drei Jahren vor dem gewünschten Verkaufstermin ist aber auf stabile oder sogar steigende Zahlen zu achten, weil eben diese drei Jahre am Ende kaufpreisbestimmend sein werden.

Zudem ist auch mit einer schwindenden Mitarbeiterloyalität zu rechnen, wenn der geplante Praxisverkauf ungeplant und zu früh bekannt wird. Auch dies kann zu einem sinkenden Wert der Praxis führen, weil ein gutes Praxisteam in heutigen Zeiten ein echter Unternehmenswert ist. Daher kann das breite Streuen des Abgabeplans über die Hausbank, das Depot und mehrere Praxisbörsen kontraproduktiv sein.

Zugleich ist es aber auch wichtig das Praxisteam gezielt und rechtzeitig über die laufende Nachfolgeplanung zu informieren. Es ist also eine gezielte und zeitlich gut platzierte Kommunikation gefragt, um das Team über den eigenen Exit hinaus an die Praxis zu binden. Denn für einen potenziellen Nachfolger ist ein funktionierende Team ein wichtiges Kaufargument.

Angesichts der beschriebenen Marktverhältnisse ist es ratsam, einen externen Nachfolger sehr früh zu suchen und gegebenenfalls zunächst als angestellten Zahnarzt in die Praxis zu integrieren. Wichtig ist es hierbei, einen zeitlichen Puffer für den Fall einzuplanen, dass sich während dieser Erprobungsphase herausstellt, dass Praxis und der vermeintliche Nachfolger doch nicht zusammen passen. Wer mit diesem Prozess zu spät beginnt, setzt sich später selbst unter Zeitdruck.

Eventuell will man einem so eingebundenen Nachfolger auch stufenweise seine Anteile übertragen. Auch hierbei sind aber rechtliche und steuerliche Rahmenbedingungen zu beachten. Denn gerade bei der stufenweisen Übertragung von Praxisanteilen, können viele Fehler gemacht werden, die letztlich zum Verlust von Steuervorteilen führen können die man üblicherweise bei der Praxisabgabe in Anspruch nehmen kann.

Praxiskette/Investor als Nachfolger

Sollte die Praxis über mindestens drei Behandler verfügen und einen Gewinn von mindestens 400.000 Euro nach Arztgehältern abwerfen, kann es sinnvoll sein, das Gespräch mit einer Zahnarztkette zu suchen. Die Gespräche mit einer solchen Kette respektive dem dahinterstehenden Investor, sind jedoch gänzlich anders zu führen, als dies bei einem Verkauf an einen Berufskollegen der Fall ist. In einem Gespräch mit einem Investor wird der Kaufpreis anders bestimmt. Die Kaufvertragsentwürfe sind bei Zahnarztketten meist deutlich ausführlicher gehalten. Investoren machen ihr Geschäft seriös und sehr professionell. Umso wichtiger ist es, dass Gespräche mit Investoren gut vorbereitet werden und von Anfang an ebenfalls professionell geführt werden.

Wer meint, diese Gespräche selbst führen zu können, sollte mindestens wissen, was ein EBITDA ist, wie Earn-Out-Klauseln funktionieren, was ein Pay-Out oder ein Trigger-Event ist. Zudem sollte man die steuerlichen Risiken von Earn-Out-Regelungen kennen und wissen, wie man sie umgehen kann. Wer einen der genannten Begriffe nicht kennt, sollte unbedingt mit einem Berater in solche Gespräche gehen, der mit diesen Begriffen vertraut ist.

Zudem sollte man sich im Vorfeld informieren, wie verlässlich der Investor ist, mit dem man dort ins Gespräch geht. Denn meist verlangen diese, dann der Abgeber für mindestens fünf Jahre in seiner Praxis weiterarbeitet und dann sollte man wissen, mit wem man die nächsten fünf Jahre zusammen arbeiten wird.

Praxisexposé stellt mehr als nur die Praxis dar

Um den geeigneten Nachfolger zu finden, ist es auch wichtig, die Praxis attraktiv darzustellen. Ein Exposé, das die Rahmendaten der Praxis enthält, ist hierbei hilfreich. Ein zeitgemäßes Exposé geht jedoch deutlich über die üblichen Angaben zur Praxis hinaus. Mindestens ebenso wichtig ist es, die Attraktivität des Praxis-Standortes darzustellen. Ein Exposé sollte mithin immer auch attraktive Daten zum Praxisstandort enthalten. Gerade im ländlichen Bereich sind häufig erhebliche Standortvorteile gegeben, die aber auch dargestellt werden sollten. Informationen zu Grundstückspreisen, Schulen und Kindergärten und Beschäftigungsmöglichkeiten für den Partner des Nachfolgers können wichtige Argumente zu Gunsten der abzugebenden Praxis sein. Eine Standortanalyse gehört also nicht nur zur Vorbereitung einer Praxisgründung, sondern eben auch zur Vorbereitung der Praxisabgabe und der Suche nach einem geeigneten Nachfolger.

Das alles macht deutlich, dass auch die Nachfolgeplanung eine unternehmerische Aufgabe und Herausforderung ist, die eine ausführliche Planung verlangt. Und diese Planung sollte rechtzeitig beginnen.

RA Jens Pätzold, Bad Homburg

Foto: Lyck+Pätzold

Über den Autor

Jens Pätzold ist Rechtsanwalt, Fachanwalt für Medizinrecht und Gründungspartner der Kanzlei Lyck+Pätzold. healthcare.recht. Er hat sich auf das Medizinrecht als ein Spezialgebiet des Wirtschaftsrechts konzentriert und betreut nationale und internationale Healthcare-Unternehmen. Niedergelassene (Zahn-)Arztpraxen berät er bundesweit bei der strategischen und rechtlichen Optimierung und hat dabei zahlreichen Praxen zu einem weit überdurchschnittlichen Wachstum und Ertrag verholfen. Dazu gehört auch die gesellschaftsrechtliche Gestaltung von Praxis- und Kooperationsverträgen. Er ist gefragter Keynote-Speaker, publiziert Bücher und regelmäßig Artikel in Fachliteratur für den Gesundheitsmarkt. Er gehört als Justiziar dem Gründungsvorstand des DGPL e.V. an.

Online-Seminar

Rechtssicher in den Ruhestand – Praxisabgabe, aber richtig

Melden Sie sich jetzt zum Online-Seminar an:
26. Oktober 2022, 18 bis 20 Uhr

Wenn Sie in absehbarer Zeit Ihre Praxis oder Anteile an Ihrer Praxis abgeben möchten, dann stellen sich Ihnen vermutlich zahlreiche Fragen, zum Beispiel:

- Wie gestalte ich den Praxisverkauf und die Zeit bis dahin möglichst optimal?
- Wo finde ich einen Käufer?
- Ist Ihre Praxis für Investoren interessant und, wenn ja, mit welchem Investor sollten Sie sprechen?
- Welche Berater brauche ich und wann?

Diese und weitere Fragen werden am **26. Oktober 2022** von **18 bis 20 Uhr** im Webinar beantwortet. **Jens Pätzold** ist Rechtsanwalt und Fachanwalt für Medizinrecht und gibt einen Überblick über das Marktumfeld 2022, die fünf üblichen Fehler bei der Praxisabgabe, Kaufpreisbestimmung, arbeitsrechtliche Besonderheiten der Praxisabgabe, den geeigneten Übernehmer finden sowie die Rolle der Investoren bei der Praxisabgabe. Mehr Informationen und Anmeldung: **bit.ly/3f5XWXC**