



DIE PRAXISABGABE

Aspekte, die es zu beachten gilt !

Von Prof. Dr. Bischoff & Partner®

Bei der Abgabe Ihrer Praxis geht es auch um die Weitergabe eines Lebenswerkes. Sie stellt daher einen großen Einschnitt im Berufsleben einer Zahnärztin/eines Zahnarztes dar und will sorgfältig vorbereitet sein. Die folgenden Aspekte sollten Sie dabei im Auge behalten, damit eine mögliche Praxisübernahme erfolgreich durchgeführt werden kann.

Zeitpunkt

Eine Praxis abzugeben kann die verschiedensten Gründe haben. Einen idealen Zeitpunkt dafür gibt es jedoch nicht. In den meisten Fällen stimmt die Praxisabgabe in der Regel mit dem geplanten Ruhestand überein. Sie sollten jedoch rechtzeitig mit den Vorbereitungen dafür beginnen, um unliebsamen Überraschungen vorzubeugen.



Planen Sie, wenn möglich, langfristig und vor allem mit ausreichend Vorlaufzeit für die eigentliche Übergabe. Eine Praxisabgabe in wenigen Wochen ist regelmäßig unrealistisch und kann Sie unbefriedigt zurücklassen.

Eigentum

In den meisten Fällen wird das Eigentum an Praxisgegenständen bzw. dem Praxisinventar mit übertragen. Erstellen Sie hierzu eine Übersicht der zu übertragenden Gegenstände und gehen Sie dazu systematisch vor.



Stimmen Sie in diesem Zusammenhang Regelungen zur Gewährleistung, eventuellen Gewährleistungsausschlüssen oder etwaigen Funktionsgarantien ab. Halten Sie sich das Eigentum bis zur vollständigen Kaufpreiszahlung vor.



Häufig wird hier das Anlageverzeichnis aus dem Jahresabschluss übernommen. Das ist oft nicht aktuell und muss überarbeitet werden. Alternativ ist eine gemeinsame Erstellung des Verzeichnisses mit dem Käufer sinnvoll oder die Erstellung durch ein Dentaldepot. Im letzten Falle haben Sie dann auch die Bewertung des Verkehrswertes des Inventars.



€ Kaufpreis

Selbstverständlich ist der Preis Ihrer Praxis eines der ersten Dinge, über die sie sich klar werden müssen. Allerdings fallen beim Praxiswert oft Wunsch und Wirklichkeit weit auseinander. Ermitteln Sie diesen vorab mithilfe eines Praxiswertrechners um ein Gefühl für den Wert Ihrer Praxis zu bekommen. So kommt es bei einem anschließenden Gutachten nicht zu unliebsamen Überraschungen.



TIPP 1

Um eine erste unverbindliche Einschätzung zu erhalten, können Sie unseren »[Online-Praxiswertrechner](#) nutzen. Ist Ihr Anliegen bereits konkreter, sollten Sie jedoch dringend einen entsprechenden Sachverständigen hinzuziehen. Gerne unterstützen wir Sie dabei.



TIPP 2

Nehmen Sie in einen möglichen Praxisübernahmevertrag gegebenenfalls Regelungen zum Zeitpunkt der Vorlage einer Bankbürgschaft zur Sicherung des Kaufpreises auf.

📄 Mietvertrag

Sind Sie Eigentümer der Immobilie, in der sich die Praxis befindet, können Sie die Praxis an den Übernehmer vermieten. Dazu bedarf es eines entsprechenden Mietvertrages. Gehört Ihnen die Immobilie hingegen nicht selbst, müssen Sie Ihren Vermieter über die kommende Veränderung informieren. Es bedarf dann einer rechtlichen Prüfung, ob überhaupt der Vermieter Ihren Käufer akzeptieren muss.



TIPP

Mitunter ist im Vorfeld die Überprüfung und Änderung Ihres bestehenden Mietvertrages sinnvoll. Lassen Sie diese Frage von einem Rechtsanwalt prüfen!

👥 Patienten

Die Patientenakte, sei es in Papierform, sei es digital, verkörpert den wesentlichen Teil des immateriellen Wertes. Dafür gibt der Übernehmer regelmäßig den größten Anteil seines Kaufpreises aus. Aber *Vorsicht*: Die Patienten müssen mit der Übergabe der Daten einverstanden sein.



TIPP 1

Verwenden Sie im Übertragungsvertrag eine Klausel, die den sog. „Münchener Empfehlungen“ entsprechen („Zwei-Schrank-Modell“).



TIPP 2

Vereinbaren Sie eine Vertragsstrafe, wenn der Übernehmer sich nicht an die vertragliche Regelung hält.



⚙️ Personal

Auch für Ihr Personal ist die Praxisabgabe ein entscheidender Einschnitt. Nach dem Gesetz sind die Mitarbeiter über den Betriebsübergang zu informieren. Binnen Monatsfrist nach schriftlicher Information können die Mitarbeiter dem Übergang des Arbeitsverhältnisses widersprechen! Bei fehlerhafter Formulierung haften Sie ggf. sogar rückwirkend für nicht gezahlte Gehälter.



TIPP 1

Überprüfen Sie, ob alle Angaben zum Personal zutreffend sind und die entsprechenden Arbeitsverträge inkl. eventueller Sonderabreden schriftlich vorliegen. Ihr Übernehmer kann dazu eine entsprechende (Vertrags-)Garantie fordern.



TIPP 2

Lassen Sie die schriftliche Erklärung zum Betriebsübergang für die Mitarbeiter durch einen Rechtsanwalt erstellen.

📞 Teledienste

Was geschieht mit Telefon- sowie Faxanschluss und der Domain Ihrer Homepage? Diese sind für den Übernehmer besonders wichtig. Regeln Sie die Übertragung an den Übernehmer detailliert.



TIPP 1

Es kann sinnvoll sein, dass der Link zu Ihrer Homepage gewährt wird, der auf eine neue Homepage Ihres/r Nachfolgers/in verweist.



TIPP 2

Wenn Sie die Nutzungsrechte an Ihrer Homepage übertragen, schließen Sie die Haftung für deren rechtliche Zulässigkeit aus.

✂️ Abrechnung, Nachbesserungen

Bis zum Zeitpunkt der Übergabe ist es üblich, alle zahnärztlichen Behandlungen selbst abzurechnen und die entsprechenden Forderungen auch selbst einzuziehen. Dafür übernimmt der/die Nachfolger/in keine Haftung für Ansprüche aus dieser Zeit. Natürlich sind sie nicht von etwaigen Gewährleistungsansprüchen befreit. Nehmen Sie daher bereits in einen Praxisübernahmevertrag mit auf, welche konkreten Regelungen Sie bezüglich von Nachbesserungsansprüchen der Patienten vereinbaren wollen.



TIPP

Klären Sie genau, ob, wie lange und zu welchen Bedingungen Sie eventuell selbst Nachbesserungen vornehmen dürfen.



Konkurrenzklausel

Ihr Nachfolger benötigt Sicherheit, um ungestört die Patientenkontakte zu übernehmen. Daher verpflichten Sie sich für einen gewissen Zeitraum ab Praxisübergabe (meist 2 Jahre), sich nicht in einem bestimmten Radius - um die Praxis herum - niederzulassen oder angestellt zu arbeiten.



TIPP 1

Prüfen Sie, ob Sie ggf. Praxisvertretungen im gesperrten Gebiet vornehmen wollen.



TIPP 2

Prüfen Sie den wesentlichen Einzugsbereich Ihrer Praxis.

Sonstige Überlegungen

Klären Sie, ob die Finanzierung, die Überleitung des Mietvertrags, die Zulassung des Übernehmers oder andere Bedingungen des Kaufvertrags bereits vor der Unterzeichnung eines möglichen Praxisübernahmevertrags erledigt sind oder ob Sie diese als Bedingung regeln müssen. Wichtig ist hierbei, mit aufzunehmen, was geschieht, wenn eine entsprechende Bedingung nicht eintritt.

Daneben sind Regelungen zum Tod, der Berufsunfähigkeit oder der Verjährung von Ansprüchen relevant.



TIPP

Vergessen Sie auch nicht die Kosten für den Abschluss und die Durchführung des Praxisübernahmevertrags! In den meisten Fällen werden diese zu gleichen Teilen gesplittet.

Das Hintertürchen

Zu guter Letzt bleibt die Frage: **Wollen Sie wirklich ganz aufhören oder lassen Sie sich noch ein kleines Hintertürchen?** Denn wenn Sie sich nicht ganz sicher sind, ob Sie schon bereit sind für den endgültigen Ruhestand, gibt es auch hierfür eine praktische Lösung. In diesem Fall bietet sich eine Übergangs-BAG oder Ihre Anstellung bei dem Übernehmer an.



TIPP

Die Übergangs-BAG ist gerade auch für junge Kollegen mit kleinem Kind sehr reizvoll. Hier lässt sich eine sinnvolle Partnerschaft erreichen, die für alle Beteiligten eine echte Alternative darstellt. Diese kann für den Praxisabgeber auch steuerlich sinnvoll gestaltet werden. Auf unserer Homepage finden Sie unter www.bischoffundpartner.de/bagaufzeit hierzu weiteres Informationsmaterial.



Diese Übersicht ist keinesfalls vollständig und dient nur einem ersten Überblick. Sie haben bereits konkrete Fragen, Pläne oder brauchen Unterstützung bei Ihrer Praxisabgabe? Kontaktieren Sie uns:

PROF. DR. BISCHOFF & PARTNER®
STEUERBERATER · RECHTSANWÄLTE · VEREID. BUCHPRÜFER



KÖLN

Theodor-Heuss-Ring 26
50668 Köln
Tel +49 (0)221 9128400
Fax +49 (0)221 91284040



CHEMNITZ

Annaberger Straße 73
09111 Chemnitz
Tel +49 (0)371 471470
Fax +49 (0)371 4714747



BERLIN

Karlplatz 7
10117 Berlin
Tel +49 (0)30 91202990
Fax +49 (0)30 912029946

E-Mail:
service@bischoff&partner.de

Web:
www.bischoffundpartner.de