

Die Praxisabgabe – Teil 3

Das Geld

Im Rahmen der Praxisabgabe dreht es sich, neben den in Teil 1 und 2 beschriebenen Punkten (Teil 1: Der Mensch, Dentista 01/2018; Teil 2: Die Formalien, Dentista 03/2018) selbstverständlich auch um das liebe Geld.



Foto: © LUHUANFENG | iStockphoto.com

Der Kaufpreis

Sowohl für Abgeber als auch für Übernehmer ist der Kaufpreis von großer Bedeutung, da dessen Höhe auf das Auskommen im Ruhestand bzw. auf die monatliche Belastung durch die Finanzierung des Kaufpreises Auswirkungen hat.

Wie hoch ist er denn richtig? In jedem Fall gibt es eine Ober- und eine Untergrenze. Die Obergrenze ist der Wert, bei dem sich der Praxiskauf für den Übernehmer nicht mehr lohnt und eine andere Praxis oder sogar eine Neugründung interessanter werden. Die Untergrenze ist der Wert, bei dem der Abgeber den benötigten Betrag für den Ruhestand nicht bekommt oder ein begrenztes Weiterarbeiten attraktiver ist. Irgendwo dazwischen liegt der für beide Seiten akzeptable Kompromiss.

Zudem ist es wichtig zu verstehen, dass es einen allgemeingültigen Praxiswert gar nicht gibt. Eine nachvollziehbare und seriös erstellte Praxisbewertung ist letztendlich nur eine mit vielen Daten und Fakten hinterlegte Richtung bzw. Empfehlung. Wie überall in der Wirtschaft ist auch hier entscheidend, was dem Übernehmer die Praxis wert ist. Gibt es mehrere Interessenten, steigt aufgrund der hohen Nachfrage der Kaufpreis. Gibt es kaum Nachfrage, sinkt der Kaufpreis, da die Verhandlungsposition des Abgebers überschaubar ist.

Der „kalkulatorische Arztlohn“

Im Hinblick auf Praxisbewertungen kommt immer wieder die Frage auf, wieso denn ein sogenannter „Arztlohn“ abgezogen würde. Der Grund hierfür ist, dass der Abgeber die Praxis verkauft, aber die eigene Arbeitskraft mitnimmt. Diese wird durch die Arbeitskraft des Übernehmers ersetzt. Um für die reine Praxis einen Wert festzulegen, gibt es zur Ermittlung dieses „kalkulatorischen Arztlohns“ die Überlegung, wieviel einem angestellten Zahnarzt bezahlt werden müsste, damit dieser exakt den bisherigen Umsatz erzielt während man selbst keinen Handschlag tut.

Hier einen immer gleichen Betrag anzugeben, geht am Ziel vorbei. Besser ist es, wie beim Gehalt 20 % vom Honorarumsatz der Praxis zzgl. des Arbeitgeberanteils zur Sozialversicherung anzusetzen. Dies ist ein realistischer Wert für die Arbeitskraft eines Fremden. Durch Abzug des ermittelten Betrags wird der alleinige „Wert“ der Praxis berechnet.

Investitionen vor der Abgabe

Sollte denn, wie vom Handel oftmals empfohlen, kräftigst investieren werden, um die Praxis „aufzuhübschen“? Hier gilt ein klares „Jein“. Kaufen Sie nur das, was Sie auch tatsächlich brauchen.

Richtig ist, dass sich eine Investition und Abschreibung (z. B. Leasing über fünf Jahre) steuermindernd auswirkt. Steuern sparen kann aber nur, wer vorher viel Geld ausgegeben und eine hohe Steuerbelastung hat; also auch die entsprechenden Gewinne verzeichnet.

Ein weiteres Problem: Sie kaufen z. B. neue KaVo-Einheiten der Interessent ist jedoch „Fan“ von Sirona. Ersetzen Sie also nur das, was Sie auch austauschen würden, wenn Sie selbst noch weiterarbeiten würden.

Modernisierungsmöglichkeiten

Dies sollte man so handhaben, wie im eigenen Zuhause. Der abgenutzte Teppich sollte ersetzt werden, Wände freuen sich über einen neuen Anstrich und vielleicht hilft auch der ein oder andere Farbtupfer oder schöne Bilder.

Es ist auch erstaunlich, welche Effekte die Modernisierung des Lichtkonzeptes erzielt. Früher übliche dunkelbraune Rezeptionen mit „heimeliger Bahnhofsbelleuchtung“ können preiswert im Lichtkonzept der gesamten Praxis angepasst und somit attraktiver gestaltet werden. Warum bis zur Praxisabgabe warten? Gönnen Sie es sich selbst und Ihrem Team.

Langsames Ausklingen

Vermeiden Sie es, die Praxis „herunterzufahren“. Sehr viele machen den Fehler, das Berufsleben langsam ausklingen lassen zu wollen. Dies bezahlen Sie dann doppelt.

Durch die Verkürzung der Öffnungszeiten verringern Sie nicht nur die Einnahmen und verlieren Patienten (= ideeller Wert). Da die fixen Kosten (Miete, Personal etc.)



unabhängig vom nun geringeren Umsatz konstant weiterlaufen, wirken sich diese deutlicher auf den Gewinn aus. Und mit niedrigerem Umsatz/Gewinn erzielen Sie auch in der Verhandlung mit Kaufinteressenten einen niedrigeren Preis.

Es ist sinnvoller, zum Zurückschrauben der Arbeitsbelastung einen angestellten Zahnarzt in die Praxis aufzunehmen – idealerweise sogar mit der Aussicht der späteren Übernahme. Und sollten die Räumlichkeiten zwei parallel arbeitende Behandler nicht erlauben, wären Möglichkeiten für den Schichtdienst gegeben. Den „Wert“ der Praxis halten Sie so aber in jedem Fall hoch.

Die Steuern

Steuerlich gibt es für Abgeber auch etwas zu beachten: Zunächst muss das 55. Lebensjahr vollendet sein (oder dauerhafte Berufsunfähigkeit), dann wird ein Freibetrag in Höhe von 45.000,- EUR gewährt. Dieser gilt allerdings nur für einen Verkaufserlös von 136.000,- EUR. Jeder Euro darüber reduziert diesen Freibetrag, so dass bei einem Veräußerungsgewinn von 181.000,- EUR kein Freibetrag mehr übrig ist. Somit bringt diese Methode eher beim Verkauf kleinerer Praxen Vorteile.

Zusätzlich (auch bei Nutzung des Freibetrages) und immer vorteilhaft ist die Gewährung des „halben“ Steuersatzes. Genaugenommen wird dabei der Veräußerungsgewinn nur noch mit 56 % des bisherigen, durchschnittlichen Steuersatzes versteuert.

Bedingung für diese, jedem nur einmalig zustehenden Steuervorteile ist, dass die zahnärztliche Selbstständigkeit beendet wird. Als Angestellter darf man im Anschluss weiterarbeiten. Bei erneuter Selbstständigkeit verlangt das Finanzamt den gewährten Steuervorteil jedoch wieder zurück. Unerlässlich ist hier die Beratung durch einen Steuerberater, der sich im Bereich der Heilberufe auskennt.

TIPP PraxisABGEBER-Seminar

Termin: 3.–5. Mai 2019

Ort: Mallorca

Info & Anmeldung: www.dentberatung.de/aktuelles-seminare

Das Seminar ist komplett unabhängig von Dental Depots und Industrie. Sämtliche Themenfelder werden durch Fachleute aus den Bereichen Steuern, Recht etc. umfassend beleuchtet.

Der Verkauf zum Jahreswechsel

Steuerlich gesehen ist dies nur ein „Verschiebebahnhof“, da im zurückliegenden Jahr die Steuern aus den Praxiseinnahmen und im Folgejahr (da der Verkauf zum 02. oder 03.01. erfolgt) die für den Veräußerungsgewinn anfallen. Für die Gesamthöhe der Steuern macht dies keinen Unterschied. Die Fälligkeit ist lediglich aufgesplittet.

Die Mehrwertsteuer

Auf den Verkauf der gesamten Praxis ist keine Umsatzsteuer zu erheben. Werden nur Teile verkauft, ist der Steuerberater zurate zu ziehen. Wird z. B. nur der Patientenstamm veräußert, ist die Mehrwertsteuer (MwSt.) zu erheben und abzuführen.

Beim Verkauf des materiellen Wertes ist immer zu beachten, ob damit zu 95 % umsatzsteuerfreie Leistungen erbracht wurden (dann keine MwSt.). Aber auch, wenn die Umsatzsteuerregelung greifen sollte, gibt es eine „Kleinunternehmerregelung“, bei der der Steuerberater unbedingt Ihr Ansprechpartner im Vorhinein sein sollte.

Die Immobilie

Sollte die Immobilie zum Praxisvermögen gehören, muss beim Verkauf (oder bei der Überführung ins Privatvermögen, wenn dann vermietet wird) die Differenz zwischen

dem aktuellen Verkehrswert und dem Buchwert (= damaliger Kaufpreis abzgl. der getätigten Abschreibungen) versteuert werden. Nachdem die Praxis ins Privatvermögen übergegangen ist (und versteuert wurde), kann sie dann allerdings nach zehn Jahren steuerfrei verkauft werden.

Ein Rat für Gründer und Übernehmer: Zumeist ist es günstiger, die Praxisimmobilie nicht selbst zu kaufen. Besser ist es, dies im Familienkreis o. ä. zu regeln, und dann einen Mietvertrag wie unter „Fremden“ abzuschließen.

Verkauf an MVZ-Investoren

Lohnt es sich, die eigene Praxis an MVZ-Investoren zu verkaufen? Geben Sie sich nicht dem Gedanken hin, dass Investoren mit größerem Geldkoffer unterwegs sind und mehr bezahlen. Dies ist nur der Fall, wenn die jeweilige Praxis genau ins Anforderungsprofil passt und – in den meisten Fällen – der Abgeber noch ein paar Jahre „an Bord bleibt“, um die Umsätze stabil zu halten. Nur dann besteht die Möglichkeit auf einen höheren Kaufpreis.

Fazit

Die Praxisabgabe sollte mit einem Vorlauf von zwei bis fünf Jahren geplant werden. Wie auch bei der Gründung sollten dabei Fachleute zur Seite stehen, dann ist der Weg in den Ruhestand gut vorbereitet.



Thomas Kirches

DentBeratung, Willich

E-Mail: kirches@dentberatung.de