Praxisverkauf

Einbußen vermeiden

Jeder ältere Arzt hat am Ende seines Arbeitslebens den Wunsch, seine lukrativ laufende Praxis ohne großen Verlust an seinen Nachfolger zu verkaufen. Wie sieht jedoch die aktuelle Lage auf dem Markt aus? Ist ein Praxisverkauf ohne größere finanzielle Einbußen oder einen Wertverlust heute überhaupt noch möglich?

Von bundesweit 137.538 ambulant praktizierenden Ärzten sind gemäß Statistik der Bundesärztekammer mehr als die Hälfte bereits älter als 50 Jahre. Dies bedeutet auf längere Sicht, dass eine massive Zunahme von Praxisaufgaben oder -verkäufen stattfinden wird. Aus diesem Grund wird es für die in den wohlverdienten Ruhestand gehenden Mediziner immer wichtiger, sich sorgfältig und vor allen Dingen rechtzeitig auf eine eventuell bevorstehende Praxisübergabe vorzubereiten. Hierbei sind die in Tabelle 1 aufgeführten Punkte zu beachten.

Bei den Praxisbewertungen werden der Substanzwert (materieller Wert) und der ideelle Wert (immaterieller Wert/Goodwill) zugrunde gelegt.

Der Substanzwert ist relativ einfach zu ermitteln. Er stellt das Reinvermögen der Praxis dar, der auf Basis einer Bilanz im Rahmen des Praxisverkaufes zu ermitteln ist. Er entspricht dem Saldo zwischen

dem Wert aller Vermögensgegenstände (zum Beispiel die gesamte Praxiseinrichtung mit allen technischen Einrichtungen) und den Schulden der Praxis. Hierbei ist zu beachten, dass bei den Vermögensgegenständen auch die „stillen“ Reserven zu berücksichtigen sind. Beispiel: Ein sieben Jahre altes Ultraschallgerät steht im Anlagevermögen mit 1,00 Euro Erinnerungswert. Der tatsächliche aktuelle Verkaufswert ist aber circa 8.500 Euro. Somit erhöht sich der Substanzwert aufgrund dieser bisher stillen Reserven um 8.499 Euro.

Komplizierter dagegen ist die Ermittlung des ideellen Wertes (Goodwill). Hier sind unter anderem das Leistungsspektrum des bisherigen Praxisinhabers, die Altersstruktur der Patienten, der Standort der Praxis mit seiner Arztdichte, die Vernetzung mit Kollegen und der Mietvertrag zu betrachten. Aus diesen Einflussfaktoren kann eine ertragsorientierte Bewertung erstellt werden. Sie setzt sich folgendermaßen zusammen: Nach Einschätzung der Bundesärztekammer ist der Prognosemultiplikator der Faktor 2. Er entspricht also zwei Jahren für eine Einzelpraxis, wobei die oben erwähnten Einflussfaktoren ihn durchaus noch positiv beeinflussen können.

Wie sieht jedoch der Praxisverkauf unter dem steuerlichen Aspekt aus? Ein von mir aufgestelltes Rechenbeispiel soll die Sachlage bei einem Verkauf verdeutlichen (Tabelle 2).

Somit bleiben dem Verkäufer finanzielle Mittel von etwa 100.000 EUR (Verkaufsbetrag minus Kosten minus Steuern) aus dem Verkauf der Praxis zur Verfügung. Einzelheiten sowie steuerliche Voraussetzungen sollten Sie im

Geordnete Praxisübergabe an die junge Generation

Falle eines Praxisverkaufs mit ihrem Steuerberater vorher absprechen.

Es ist nicht selbstverständlich, dass bei einer Praxisübergabe die vom Vorgänger ausgehandelten Mietvereinbarungen automatisch auf den Nachfolger übergehen. Ehemals günstige Mietkonditionen können sich bei einer Praxisübernahme ändern; es ist keine Seltenheit, dass Mietsteigerungen von bis zu 50 % eine mögliche Praxisübergabe gefährden. Daher sollten alle Eventualitäten wie einseitige Mietverlängerungsoptionen, außerordentliches Kündigungsrecht, Vormieterrecht oder die Aufnahme von Kollegen vorher ausreichend geklärt werden.

Sigbert Lang-Buchalik

E-Mail: slb@slbwirtschaftsberatung.de

Errechnung des ideellen Wertes (Goodwill)		Tabelle 1
Jahresumsatz minus Kosten der Praxis	= errechneter Gewinn	
minus		
(kalkulatorisches) Arztgehalt	= nachhaltig erzielbarer Gewinn	
multipliziert mit		
Prognosemultiplikator (die Anzahl der Jahre, in denen von einer Patientenbindung durch den bisherigen Praxisinhaber ausgegangen werden kann)		

Beispielrechnung		Tabelle 2
Praxisverkauf	110.000 EUR	
abzüglich Substanzwert (Buchwert) der Praxis	- 26.000 EUR	
abzüglich Kosten Gutachter, Rechtsanwalt	- 4.000 EUR	
steuerlicher Veräußerungsgewinn	80.000 EUR	
minus Freibetrag*	- 45.000 EUR	
tatsächlich zu versteuernder Erlös	35.000 EUR	
Steuerlast bei ermäßigtem Steuersatz**	7.455 EUR	

* § 16 Abs. 4 EStG; Verkäufer muss 55. Lebensjahr vollendet haben; nur einmal im Leben möglich
 ** 56 % des normalen Steuersatzes (hier: 21,3 % statt 38 %); gleiche Voraussetzungen wie beim Freibetrag