

PRAXISÜBERGABE — ANTWORTEN AUF DIE 12 WICHTIGSTEN FRAGEN

*von Carsten Schupp,
Steuerberater bei Heiny & Partner*



HEINY & PARTNER
STEUERBERATER

SO KANN IHNEN DIESES E-BOOK WEITERHELFFEN

Eine Praxisübergabe ist meistens eine sehr emotionale Angelegenheit – in Ihre Praxis haben auch Sie sicherlich viel Herzblut und Leidenschaft gesteckt und ein Verkauf fällt vielen schwer.













Zudem stellt der Verkaufspreis Ihrer Praxis vermutlich **eine wichtige Größe in Ihrer Altersvorsorge** dar – Sie haben also ein berechtigtes Interesse an einer **möglichst hohen Summe**. Damit Sie diese Summe auch erzielen können, muss Ihre Praxis in **wirtschaftlicher Hinsicht optimiert** werden.

Gerade deshalb sollten Sie sich vorher umfassend informieren, damit die Übergabe reibungslos und in Ihrem Interesse abläuft. Grundsätzlich gibt es verschiedene **Fragen und Probleme**, denen sich die meisten bei einer Praxisübergabe irgendwann stellen müssen. In diesem E-Book stellen wir die wichtigsten dieser Fragen vor und geben einen **Überblick über verschiedene Lösungsmöglichkeiten**.

Wir wünschen Ihnen viel Spaß mit diesem E-Book und viel Erfolg bei Ihrer Praxisübergabe!









12 FRAGEZEICHEN


- 01** Wie sehen konkrete Vorbereitungen für Ihre Praxisübergabe aus?  S.4
- 02** Brauchen Sie für Ihre Praxisübergabe die Unterstützung eines Steuerberaters?  S.5
- 03** Wie findet man einen geeigneten Übernehmer für die Praxis?  S.6
- 04** Was ist zu beachten, wenn Ihre Praxis in einem zulassungsgesperrten Gebiet liegt?  S.7
- 05** Wie übergebe Sie am besten die Patientenakte, ohne die Schweigepflicht zu verletzen?  S.8
- 06** Wie wird der Kaufpreis einer Praxis ermittelt?  S.9
- 07** Was sollte der Kaufvertrag beinhalten?  S.14
- 08** Wie wird Ihr Verkaufserlös versteuert?  S.16
- 09** Welche Möglichkeiten haben Sie, wenn Sie nicht ihre gesamte Praxis verkaufen wollen?  S.17
- 10** Kann man in seiner ehemaligen Praxis auch weiterhin arbeiten, wenn sie verkauft ist?  S.18
- 11** Wie und wann müssen Sie Ihre Mitarbeiter über die Übergabe informieren?  S.19
- 12** Wie finanzieren Sie sich nach Übergabe der Praxis?  S.20






1. WIE SEHEN KONKRETE VORBEREITUNGEN FÜR IHRE PRAXISÜBERGABE AUS?

-  Sorgen Sie dafür, dass Ihr **Personal regelmäßig geschult** und **fortgebildet** wird und Sie dies auch belegen können. Ihr Team sollte außerdem eine Mischung aus älteren, erfahreneren sowie aus jüngeren Angestellten sein.
-  Vergleichen Sie Ihre Praxis mit anderen Praxen anhand Ihrer **Patientenzahlen im GKV- und PKV-Bereich**. Besteht eine große Abweichung, sollten Sie nach Möglichkeiten suchen, um diese zu beheben.
-  **Investieren Sie!** Auch, wenn Sie die Praxis bald abgeben möchte, lohnt es sich, in neue Geräte und Technologien zu investieren. Das führt letztendlich zu einer Erhöhung des Kaufpreises und kann auch steuerliche Vorteile bringen.
-  **Reduzieren Sie Ihre Schulden**. Eine Praxis zu einem Stichtag ohne ausstehende Geldforderungen zu führen, ist natürlich nicht möglich. Die Anzahl sollte aber auf ein sinnvolles Maß reduziert werden, welches Sie in einem Kennzahlenvergleich ermitteln lassen können.
-  Listen Sie alle **vorhandenen Verträge und Dauerschuldverhältnisse** auf. Das dient vor allem dazu, dass ein potentieller Übernehmer sich schnell einen Überblick verschaffen kann, er Vertrauen in Sie und Ihre Arbeit gewinnt und sich seine Zahlungsbereitschaft möglicherweise erhöht.
-  Sobald konkrete Verkaufsverhandlungen beginnen, sollten Sie für die letzten **drei zurückliegenden Geschäftsjahre sämtliche steuerrechtlich relevanten Unterlagen** parat haben.

2. BRAUCHEN SIE FÜR IHRE PRAXISÜBERGABE DIE UNTERSTÜTZUNG EINES STEUERBERATERS?


 Die Durchführung einer Praxisübergabe ohne die Unterstützung eines erfahrenen Steuerberaters ist nicht zu empfehlen.


-  Erstens müssen Ihre steuerlichen und **buchhalterischen Unterlagen lückenlos und sauber** geführt und sofort abrufbar sein.
-  Zweitens sollte auch eine **steuerliche Optimierung** der Praxis während der Vorlaufzeit erfolgen und Ihr Steuerberater sollte Ihnen auch bei den anderen, **wirtschaftlichen Optimierungen** eine helfende Hand sein.
-  Drittens können für Sie als Abgeber **erhebliche steuerliche Nachteile** entstehen, wenn Sie bestimmte Vergünstigungen nicht wahrnehmen und keine Entzerrung der Einkünfte erfolgt – die Hilfe eines Steuerberaters kann Ihnen an diesem Punkt **große Ersparnisse** bringen.

3. WIE FINDET MAN EINEN GEEIGNETEN ÜBERNEHMER FÜR DIE PRAXIS?

Eine Praxisübergabe macht nur dann Sinn, wenn Sie und der Übernehmer ähnliche Vorstellungen und Ziele verfolgen und natürlich **aus derselben Fachgruppe** stammen.

Ihr Übernehmer sollte **die gleichen oder mehr Zusatzqualifikationen** aufweisen, damit dem Patientenstamm die Fortsetzung der gleichen Behandlung gewährleistet werden kann.

-  Suchen Sie ruhig auf mehreren Wegen: Inserate in Zeitungen, Praxisbörsen oder auch die Einschaltung eines Maklers können sinnvoll sein. Online finden Sie z.B. folgende Plattformen:
<https://www.praxisboerse.de>
<http://www.lass-dich-nieder.de/angebote/praxisboersen.html>
https://www.apobank.de/Praxis-und_Apothekenboerse.html

 **Tipp:** Beachten Sie hierbei, dass Sie alle Kosten im Zusammenhang mit der Übernehmersuche dokumentieren, da diese steuerlich absetzbar sind: Sie gehören zu den Kosten der Betriebsaufgabe und verringern letztendlich den steuerlich relevanten Gewinn aus dem Verkauf Ihrer Praxis.






4. WAS IST ZU BEACHTEN, WENN IHRE PRAXIS IN EINEM ZULASSUNGSGESPERRTEN GEBIET LIEGT?

Wenn Ihre Praxis in einem gesperrten Gebiet liegt, bedeutet das, dass Ihr Übernehmer **erst durch ein öffentlich-rechtliches Nachbesetzungsverfahren eine Zulassung** erhalten muss.

Bei diesem Verfahren werden vom Zulassungsausschuss alle Bewerber geprüft – es könnte also passieren, dass nicht derjenige, der Ihr Wunschkandidat ist, die Zulassung erhält.

 **Wichtig** ist, dass die Wirksamkeit Ihres Kaufvertrages davon abhängig gemacht wird, ob der Bewerber die Zulassung erlangt.

5. WIE ÜBERGEBE SIE AM BESTEN DIE PATIENTENKARTEIEN, OHNE DIE SCHWEIGEPLICHT ZU VERLETZEN?

-  Die Patientenakten dürfen **nicht „einfach so“** an Ihren Nachfolger übergeben werden – damit würden Sie Ihre **Schweigepflicht** verletzen.
-  Sie benötigen von den Patienten eine schriftliche **Einverständniserklärung**, in denen sie der Übergabe ihrer Patientenakte an Ihren Nachfolger zustimmen.
-  Da das oft mit hohem organisatorischem Aufwand verbunden ist, können die Akten der Patienten, deren Zustimmung noch nicht eingeholt worden ist, auch weiterhin in der Praxis aufbewahrt werden – allerdings darf Ihr Nachfolger sie so lange nicht einsehen, bis die Einverständniserklärung vorliegt.
-  **Widerspricht ein Patient** der Einsicht in seine Akte, so müssen Sie die entsprechenden Akten aufbewahren. Wenn Ihnen das nicht möglich ist, kann die Akte auch in der Praxis aufbewahrt werden – unter der Voraussetzung, dass sie unter Verschluss gehalten wird.
-  Neben der schriftlichen Form kann die Zustimmung nach dem Urteil des BGHs auch durch schlüssiges Verhalten erfolgen, das bedeutet: **Wenn sich ein Patient bei Ihrem Nachfolger ohne Weiteres in Behandlung begibt, wird das als Zustimmung gewertet.** Es sollte aber unbedingt schriftlich dokumentiert werden.


6. WIE WIRD DER KAUFPREIS EINER PRAXIS ERMITTELT?


Gleich vorneweg sei gesagt, dass es keine rechtlich festgelegte Methode gibt, wie der Kaufpreis einer Praxis ermittelt werden muss.

Die Bundesärztekammer hat deswegen Hinweise herausgegeben, an denen Sie und Ihr Nachfolger sich orientieren können:

Der Verkehrswert einer Praxis setzt sich aus ihrem **materiellen Wert (Substanzwert genannt)** und dem **immateriellen Wert (ideeller Wert genannt)** zusammen.

Im Folgenden wollen wir auf die Ermittlung des Verkehrswertes einer Praxis genauer eingehen:

 **Der Substanzwert (materieller Wert)** ist recht schnell ermittelt: Dieser entspricht den Veräußerungserlösen, die bei einer Liquidation zu erzielen wären, also dem Erlös, der zu erzielen wäre, wenn alle Vermögenswerte zu aktuellen Marktpreisen verkauft würden. Ausgehend von Ihrer Gewinn- und Verlustrechnung oder Ihrer Bilanz werden die Werte jedes Wirtschaftsgutes Ihrer Praxis addiert. Dazu gehören zum Beispiel die Praxiseinrichtung, die medizinischen Geräte, Büroausstattung, das medizinischen Material usw. Sollte die Praxisimmobilie in Ihrem Besitz sein (und soll auch veräußert werden), ist diese miteinzubeziehen.

 **Der ideelle Wert (immaterieller Wert)** soll abbilden, wie viel Gewinn Ihre Praxis in Zukunft erwirtschaften kann. Vor allem die Anzahl und Bindung der Patienten, der Standort, die Organisation der Praxis, die Fachrichtung und die Leistungsfähigkeit der Praxis fließt in diesen Wert mit ein.

Zur Berechnung wird eine modifizierte Ertragswertformel angewendet:

- Übertragbarer Umsatz – übertragbare Kosten = übertragbarer Gewinn
- übertragbarer Gewinn – alternatives Arztgehalt = nachhaltig erzielbarer Gewinn
- nachhaltig erzielbarer Gewinn x Prognosemultiplikator = Ideeller Wert

Vom **übertragbaren Umsatz** (der bereinigte, durchschnittliche Umsatz aus den letzten 3 Kalenderjahren vor dem Jahr der Bewertung) werden zunächst übertragbare Kosten (durchschnittliche bereinigte Kosten aus den letzten 3 Jahren) abgezogen, das Ergebnis stellt den **übertragbaren Gewinn** dar.

Von diesem **übertragbaren Gewinn** wird im nächsten Schritt ein **alternatives Ärztegehalt** (...% von 76.000 Euro, die 2008 als durchschnittliches Bruttogehalt für Ärzte angesetzt wurden) abgezogen. Die Höhe des Abzugs richtet sich nach der Höhe Ihres übertragbaren Gewinns. Die Höhe des Prozentsatzes steigt mit der Höhe Ihres übertragbaren Gewinns, ab 240 Tsd. Euro liegt er bei 100%

Bei einem **übertragbaren Umsatz** ab...

- ... 40 Tsd. Euro sind 20%
- ... 65 Tsd. Euro sind 30%
- ... 90 Tsd. Euro sind 40%
- ... 115 Tsd. Euro sind 50%
- ... 140 Tsd. Euro sind 60%
- ... 165 Tsd. Euro sind 70%
- ... 190 Tsd. Euro sind 80%
- ... 215 Tsd. Euro sind 90%
- ... 240 Tsd. Euro sind 100%
-

... des **durchschnittliches Bruttogehalt für Ärzte** abzusetzen.



Beispiel Ermittlung des alternativen Ärztegehaltes

Beispiel 1 Bei einem übertragbaren Umsatz **von 40 Tsd.** Euro müssen 20% der 76.000 Euro vom übertragbaren Gewinn abgezogen werden, also 15.200 Euro.

Beispiel 2 Bei einem übertragbaren Umsatz von **243.000 Euro** müssen 100% von 76.000 Euro vom übertragbaren Gewinn abgezogen werden, also 76.000 Euro. Die 76.000 Euro wurden übrigens 2008 als Ausgangswert angesetzt, wobei künftige tarifliche Anpassungen theoretisch berücksichtigt werden sollten, praktisch hat es hier jedoch noch keine Änderung gegeben.

Nun müssen Sie das so ermittelte **alternative Ärztgehalt** vom **übertragbaren Gewinn** abziehen, um den nachhaltig erzielbarer Gewinn zu erhalten.

Beispiel Ermittlung nachhaltig erzielbarer Gewinn

Beispiel 1 Sie haben einen übertragbaren Umsatz von 40.000 Euro abzüglich übertragbarer Kosten von 22.000 Euro. Das macht einen übertragbaren Gewinn von 18.000. Von diesem ziehen Sie 15.200 Euro alternatives Ärztegehalt ab und kommen damit auf einen nachhaltig erzielbaren Gewinn von 2.800 Euro.

Beispiel 2 Sie haben einen übertragbaren Umsatz von 243.000 Euro. Abzüglich übertragbarer Kosten von 127.000 Euro macht das einen übertragbaren Gewinn von 116.000 Euro. Von diesem ziehen Sie das volle alternative Ärztegehalt von 76.000 ab und kommen damit auf einen nachhaltig erzielbaren Gewinn von 40.000 Euro.



Beispiel Ermittlung des ideellen Wertes

Um davon ausgehend auf den ideellen Wert Ihrer Praxis zu kommen (der ja eine Prognose für die Zukunft darstellt), muss der nachhaltige Gewinn mit einem **Prognosemultiplikator** multipliziert werden. Dieser richtet sich nach der Anzahl der Jahre, von der man vermutet, dass die Patientenbindung durch Ihre bisherige Tätigkeit bestehen bleibt. Als Prognosemultiplikator wird **bei einer Einzelpraxis meist von der Zahl 2** ausgegangen.

Beispiel 1 2.800 Euro x 2 = 5.600 Euro ideeller Wert










Beispiel 2 40.000 Euro x 2 = 80.000 Euro ideeller Wert



Wertbeeinflussende Faktoren

Der so ermittelte ideelle Wert ist nicht immer 100% realistisch. Er ist eher als Empfehlung oder grobe Einschätzung zu sehen. Der **tatsächliche Marktwert**, also die tatsächlich bezahlten Kaufpreise, können hiervon stark abweichen, da zur Ermittlung des ideellen Wertes zusätzlich noch weitere Faktoren zu berücksichtigen sind.

In der Regel wird jedoch davon ausgegangen, dass der errechnete ideelle Wert sich um **nicht mehr als 20 %** verändert. Folgende Faktoren können u.a. als wertsteigernd oder wertmindernd berücksichtigt werden:


-  Ortslage der Praxis, Infrastruktur
-  Praxisstruktur (z.B. Überweisungspraxis, Konsiliarpraxis)
-  Arztdichte
-  Räumliche Situation (positiv: die Praxis kann, aber muss nicht in den bestehenden Räumlichkeiten weitergeführt werden)
-  Qualitätsmanagement
-  Aufbau- und Ablauforganisation der Praxis
-  Regionale Honorarverteilungsregelungen
-  Dauer der Berufsausübung des abgebenden Arztes
-  Zulassung in einem gesperrten Planungsbereich

Grundsätzlich können Sie den Wert Ihrer Praxis selbst berechnen. Ein **externer Gutachter** ist natürlich eine sichere Alternative.

In der Regel werden ideeller und materieller Wert im Kaufvertrag separat ausgewiesen.





Sie sehen also, dass es Sinn macht, Ihre Praxis im Vorfeld wirtschaftlich zu optimieren: Umsätze und Investitionen aus den vorangegangenen 3 Jahren fließen in die Wertermittlung maßgeblich ein.

7. WAS SOLLTE DER KAUFVERTRAG BEINHALTEN?

 **Wichtig** Wie unter Punkt 4 schon angesprochen, ist es wichtig, dass Ihr Kaufvertrag nur dann wirksam wird, wenn der Käufer auch eine Zulassung erhalten hat – wenn Sie in einem gesperrten Gebiet praktizieren.

Ansonsten ist es ratsam, einen optimal auf Ihre Praxis und Ihr Vorhaben zugeschnittenen Vertrag **mit Hilfe eines Experten** aufzusetzen. Wenn Sie mit der Praxis auch ein Grundstück aus Ihrem Besitz verkaufen, ist eine notarielle Beurkundung ohnehin Pflicht.

Dennoch können Sie sich ein paar wichtige Punkte bereits merken:

-  Da zwischen der Vertragsunterzeichnung und der eigentlichen Übergabe der Praxis meistens oft ein längerer Zeitraum liegt, sollten Sie im Voraus sicherstellen, dass Sie den Kaufpreis auch wirklich erhalten werden.
Eine **Finanzierungsbestätigung** kann ein guter Hinweis sein, hat für Sie aber im schlimmsten Fall keinen Nutzen: Wenn sich die Zahlungsfähigkeit Ihres Abnehmers unerwartet sehr verschlechtern sollte, kann die Bank die Finanzierungsbestätigung zurückziehen. Stattdessen können Sie von Ihrem Nachfolger eine **Bankbürgschaft** verlangen: Dies sollte kein Problem darstellen, wenn schon eine Finanzierungsbestätigung vorliegt und ist bei Praxisverkäufen üblich.
-  Sichern Sie sich (besonders, wenn Sie den Wert Ihrer Praxis selbst ermittelt haben!) ab, indem Sie den Käufer **explizit unterschreiben lassen, dass er Einsicht in Ihre Unterlagen hatte**.
-  Wie in Punkt 5 beschrieben, sind Sie verpflichtet, von Ihren Patienten eine schriftliche Einverständniserklärung einzuholen. Für den Fall, dass einige **Patienten dem aber nicht zustimmen**, sollten Sie im Vertrag festhalten, dass Ihr Nachfolger deshalb **keinen Anspruch auf Kaufpreisminderung** hat.
-  Fügen Sie am Ende des Vertrages die sogenannte „**Salvatorische Klausel**“ ein: „Sollten einzelne Bestimmungen dieses Vertrages unwirksam oder undurchführbar sein oder nach Vertragsschluss unwirksam oder undurchführbar werden, bleibt davon die Wirksamkeit

des Vertrages im Übrigen unberührt. An die Stelle der unwirksamen oder undurchführbaren Bestimmung soll diejenige wirksame und durchführbare Regelung treten, deren Wirkungen der wirtschaftlichen Zielsetzung am nächsten kommen, die die Vertragsparteien mit der unwirksamen bzw. undurchführbaren Bestimmung verfolgt haben. Die vorstehenden Bestimmungen gelten entsprechend für den Fall, dass sich der Vertrag als lückenhaft erweist.“






Diese beinhaltet, dass der Vertrag auch dann weiterhin gilt, wenn Teile von ihm unwirksam werden, zum Beispiel durch eine Änderung der Gesetzgebung.



Oft ist es sinnvoll, den **Tag des Praxiserwerbes auf den ersten Werktag des neuen Jahres zu legen**, da der Verkaufspreis dann nicht zusammen mit den Einkünften aus Ihrer freiberuflichen Tätigkeit aus dem letzten Jahr versteuert werden muss. Manche Finanzämter stellen sich dabei allerdings quer – sprechen Sie daher unbedingt vorher mit Ihrem Steuerberater.

8. WIE WIRD IHR VERKAUFSERLÖS VERSTEUERT?


Bei der Versteuerung Ihres Praxiserlöses gibt es verschiedene **Gestaltungsmöglichkeiten**, die Ihnen Vorteile bringen können. Sie sollten diese ausführlich mit Ihrem Steuerberater durchgehen.

-  Zu versteuern ist der **Veräußerungsgewinn** aus dem Verkauf Ihrer Praxis – das ist der Verkaufspreis abzüglich von steuerlichen Restbuchwerten und Veräußerungskosten.
-  Vom Veräußerungsgewinn kann möglicherweise noch ein **Freibetrag bis maximal 136 Tsd. Euro abgezogen** werden.
-  Der Steuersatz für den Veräußerungsgewinn ist entweder Ihr **normaler Steuersatz** oder 56% des durchschnittlichen Steuersatzes, der sich ohne Veräußerungsgewinn ergibt. Das wird oft als „**halber Steuersatz**“ bezeichnet.
Für diese Vergünstigungen ist die Voraussetzung, dass Sie das 55. Lebensjahr vollendet haben oder dauerhaft berufsunfähig sind. Möglicherweise kann bei Ihnen, wenn der halbe Steuersatz nicht greift, die Fünftelungsregel angewandt werden. Mit dieser Regel können bei geschickter Gestaltung sogar mehr Steuerersparnisse als mit dem halben Steuersatz erzielt werden.
-  Wenn Sie **Kirchensteuer** auf den Veräußerungsgewinn zahlen müssen, können Sie diese durch einen **Kappungsantrag** reduzieren.
-  **Umsatzsteuer** fällt keine an.

9. WELCHE MÖGLICHKEITEN HABEN SIE, WENN SIE NICHT IHRE GESAMTE PRAXIS VERKAUFEN WOLLEN?

Vielleicht wollen Sie Ihre Praxis nicht „auf einmal“ übergeben, sondern würden einen **dynamischeren Übergang** vorziehen?

Je nachdem, ob sich Ihre Praxis in einem gesperrten Gebiet befindet oder nicht, können Sie eine **Übergangs-Berufsausübungsgemeinschaft mit „Job-Sharing“** im gesperrten Gebiet, eine **langfristig angelegte Berufsausübungsgemeinschaft** oder eine **Übergangs-Berufsausübungsgemeinschaft** oder **Praxisgemeinschaft** im nicht gesperrten Gebiet bilden.

 Diese verschiedenen Modelle haben verschiedene **steuerliche Vorteile**, die Sie mit Ihrem Steuerberater durchsprechen sollten, um das für Sie geeignet Modell zu finden.

So können sie als „Senior“ zum Beispiel einen Juniorpartner gegen Geldeinlage, Kaufpreiszahlung, Kaufpreiszahlung in Stufen oder gegen Gewinnverzicht aufnehmen.

10. KANN MAN IN SEINER EHEMALIGEN PRAXIS AUCH WEITERHIN ARBEITEN, WENN SIE VERKAUFT IST?

Viele Ärzte wollen ihre Praxis nicht abrupt verlassen, sondern zunächst weiter dort arbeiten. Im Allgemeinen wird das als „**überleitende Mitarbeit**“ bezeichnet.

Neben dem persönlichen Wunsch des Arztes kann die überleitende Mitarbeit auch **Vorteile für die Praxis** bringen: Die Patienten können sich mit der Übergabe unter Umständen eher anfreunden und Ihr Nachfolger kann besser eingearbeitet werden. Ebenso sichert es Ihre Einkünfte.

Auch hierbei gibt es verschiedene Modelle, in deren Rahmen Sie sich bewegen können. Es ist daher wichtig, eine überleitende Mitarbeit rechtzeitig zu planen.

Sie können z.B. als **angestellter oder freiberuflicher Arzt** mitarbeiten oder übergangsweise als Gesellschafter. Das hätte verschiedene **steuerliche Konsequenzen** zu Folge: So kann die Mitarbeit als Gesellschafter zum Verlust von steuerrechtlichen Privilegien führen, bei einer Anstellung müssten Sie aber möglicherweise Sozialversicherungsbeiträge bezahlen.







11. WIE UND WANN MÜSSEN SIE IHRE MITARBEITER ÜBER DIE ÜBERGABE INFORMIEREN?

Für Ihre Mitarbeiter ist die Übergabe Ihrer Praxis natürlich auch eine **sehr emotionale Angelegenheit**. Um ein gutes Klima zu behalten, ist es daher sinnvoll, Ihre Mitarbeiter **frühzeitig in Planungen miteinzubeziehen**.

Ihre Mitarbeiter werden viele Fragen haben: ‚Bleibt mein Arbeitsplatz bestehen? Wird mir gekündigt? Verfallen meine Urlaubsansprüche?‘, und viele weitere.

An dieser Stelle können Sie beruhigen: Grundsätzlich werden die Arbeitnehmer automatisch von Ihrem Nachfolger übernommen. Das nennt man dann „**Betriebsübergang**“. An diesen sind aber **Voraussetzungen** nach §613a BGB gebunden:

-  Sie müssen Ihre Mitarbeiter **eingehend** über den Zeitpunkt des Übergangs, über den Grund, über die rechtlichen, wirtschaftlichen und sozialen Folgen für die Arbeitnehmer und über geplante Maßnahmen für diese **informieren**.
-  Eine **Kündigung** wegen Betriebsübergang ist **nicht zulässig**.
-  Ihr Nachfolger übernimmt die Vereinbarungen aus den bereits **bestehenden Arbeitsverhältnissen**. Auch kann ein Mitarbeiter, der bisher keinen schriftlichen Arbeitsvertrag hatte, übernommen werden. Urlaubsansprüche der Mitarbeiter bleiben bestehen.
-  Ihre Mitarbeiter können aber **innerhalb eines Monats Widerspruch** gegen ihre Übernahme einlegen, was zur Folge hat, dass Sie ihnen kündigen müssen.

Tipp: Aus steuerrechtlicher Sicht ist es deshalb ratsam, Ihre Mitarbeiter einen Monat vor Beginn der längsten Kündigungsfrist – das ist die Frist des am längsten bei Ihnen beschäftigten Mitarbeiters – über den geplanten Betriebsübergang zu informieren.

So können Sie überflüssige Gehaltszahlungen sparen, falls ein Mitarbeiter Widerspruch einlegen sollte und Sie ihm kündigen müssen.

12. WIE FINANZIEREN SIE SICH NACH ÜBERGABE DER PRAXIS?



Die eigene Lebensfinanzierung nach dem Verkauf der Praxis wird leider häufig nicht weiter bedacht – **machen Sie diesen Fehler nicht!**

Fertigen Sie frühzeitig eine **private Finanzplanung** an, aus welcher hervorgeht, wie hoch Ihr **Kapitalbedarf** sein wird, wenn Sie nicht mehr arbeiten.

Aus diesem Finanzplan sollte hervorgehen, wie viel Ihnen der Verkauf Ihrer Praxis einbringen sollte.

Also sollten Sie – und da wären wir wieder am Anfang – frühzeitig mit der Optimierung Ihrer Praxis beginnen, um den benötigten Betrag erzielen zu können.



KOSTENLOSES ERSTBERATUNGS- GESPRÄCH



Natürlich ist jede Praxis und jede Praxisübergabe individuell – kontaktieren Sie uns daher gerne, wenn Sie weitere Fragen haben.

Ich biete Ihnen ein **kostenloses** und **unverbindliches Beratungsgespräch** speziell für **steuerliche Fragen** bei einer Praxisübergabe:

Ich hoffe, dass ich Ihnen in diesem E-Book einen umfassenden Überblick über die verschiedenen Themen bei einer Praxisübergabe liefern konnte.

Ihr Carsten Schupp



QUELLEN

(Stand 18.02.15)

Wertermittlung Praxis

Meinepraxis: <http://bit.ly/1GGQdF2>

ETL: <http://bit.ly/1IjQKKb>

Förderprogramme

Ärzteblatt: <http://bit.ly/1OQ4Dpl>

Zuschuesse.de – Förderwiki: <http://bit.ly/1CpfNLM>

Businessplan

Ärzteblatt: <http://bit.ly/1G1xFA9>

Ertragswertformel

KMU: <http://bit.ly/1BDZp6D>

Bundesärztekammer: <http://bit.ly/19oZXGF>

Nachbesetzungsverfahren

Ärzteblatt: <http://bit.ly/19p0gRW>

IWW: <http://bit.ly/1xsZA99>

Patientenkartei

IWW: <http://bit.ly/1Nuar4O>



QUELLEN

Bücher

Bernd Rebmann in Zusammenarbeit mit der Sparkassen-Finanzgruppe:
Jahrbuch für Ärzte und Zahnärzte 2014, 5. Auflage 12/2013 Nördlingen

Moderne Praxisführung: Gründung, Management, Nachfolge Und
Niederlegung von Christoph Reisner, Michael Dihlmann, Springer Verlag
2008, Wien

Wilfried Bridts: Bewertung von Arzt- und Zahnarztpraxen – Verfahren,
Methoden und exemplarische Berechnungen, Springer Fachmedien
Wiesbaden 2014

Praxisabgabe und Praxisübernahme: Unter Berücksichtigung des VÄndG
und des GKV-WSG, C.F. Müller 2009 Frankfurt/Main, ISBN 978-3-8114-
3448-6

