

# Praxisverkauf – Wann und wie fange ich mit der Planung an?

Ronald Herb-Hassler

>> Unter 42 Annoncen aus dem Jahr 2017, in denen PraxisinhaberInnen ihre Praxis zum Verkauf anboten, waren 16 mit einer mehr oder weniger kurzen Verkaufsfrist verknüpft. Manchmal wurde eine Abwicklungszeit von lediglich drei Monaten anvisiert. Dies entspricht einem Anteil von 38 %. Wenn man von den ganz wenigen Notverkäufen aus Krankheitsgründen absieht, kann diese Herangehensweise nur Entsetzen auslösen.

Dazu kommen Verkaufstermine unterm Jahr, die aus steuerlichen Gründen ungünstig sind. Neben dem regulär zu versteuernden Einkommen kommt der Verkaufserlös dazu und führt zu einer unnötig hohen Steuerlast, die durch die Progression noch höher wird. Daher kann der Verkauf eigentlich nur zum Jahresanfang stattfinden, in der Regel zum 2. Januar. Der Verkauf einer Heilmittelpraxis im Allgemeinen – in diesem Artikel<sup>1</sup> einer Ergotherapiepraxis – ist ein langer Prozess und kann einen Zeitraum von 10 (in Worten: zehn) Jahren umfassen.

## 1. Ein paar Eckdaten

Der Verkauf einer Heilmittelpraxis ist nicht an das Alter der Verkäuferin gebunden. Sie kann zu jedem Zeitpunkt und in jedem Alter verkaufen. Die **Vollendung des 55. Lebensjahres** (oder die dauerhafte Berufsunfähigkeit) bringt jedoch deutliche steuerliche Vorteile mit sich und wird im Folgenden als frühestes Verkaufsdatum angesehen. Es wird ein einmaliger Freibetrag bzw. eine Steuerreduzierung gewährt, die jedoch an bestimmte Bedingungen geknüpft ist. Lassen Sie sich in jedem Fall frühzeitig von Ihrem Steuerfachmann beraten und stimmen Sie sich mit ihm ab. Dieser Fachartikel kann keine steuerliche und juristische Beratung geben.

<sup>1</sup> In diesem Beitrag wird die weibliche Form gewählt, da die meisten Praxisinhaber Frauen sind. Wir reden also von Verkäuferinnen und Inhaberinnen.

Da der Steuervorteil nur einmal im Leben beansprucht werden kann, wird hier von einem Komplettverkauf, nicht von mehreren Teilverkäufen ausgegangen. Weiterhin gilt, dass es keine Altersgrenze für einen Praxisverkauf gibt. Sie können länger als bis zum offiziellen Renteneintrittsalter arbeiten, aber natürlich auch vorher aufhören. Ein Arbeitsleben bis zum achtzigsten Lebensjahr oder bis zum Tod ist jedoch so unwahrscheinlich, dass dies nicht berücksichtigt wird. Aus reinen Praktikabilitätsgründen und aus der Lebenserfahrung heraus gehen wir also von einem Verkauf um den Eintritt in das gesetzliche Renteneintrittsalter, zur Zeit noch das 65. Lebensjahr und ein paar Monate bis demnächst das 67. Lebensjahr, aus.

## 2. Der Zehnjahreszeitraum

Der Autor propagiert einen 10-Jahreszeitraum für die Vorbereitung und Durchführung des Verkaufes. Dies wird einige vielleicht verwundern oder sogar entsetzen, lässt sich aber schlüssig begründen. Im übrigen könnte man sogar sagen, dass der Verkauf schon mit der Praxisgründung beginnt, da zu diesem Zeitpunkt wichtige und schwer veränderbare Entscheidungen getroffen werden wie z. B. der Standort. Der erste Schritt 10 Jahre vor dem Renteneintritt kann ein Seminar zum Thema Praxisverkauf sein. Diese werden regelmäßig vom DVE angeboten und klären auch die steuerliche und juristische Seite ab.

Folgende Fragestellungen ergeben sich zu diesem Zeitpunkt für die zukünftige Verkäuferin:

❶ **Praxissituation:** Ist die Praxis zu einem späteren Zeitpunkt überhaupt veräußerbar oder müssen Veränderungen vorgenommen werden im Hinblick auf

- den Praxisstandort
- die Praxisausstattung

- das Praxiskonzept und
- die Gesellschaftsform?

② **Die private Situation, insbesondere die Altersvorsorge:** Habe ich für das Alter genügend Vorsorge getroffen im Hinblick auf eine meinem Engagement und meiner Lebenssituation entsprechende Absicherung?

- Barmittel
- regelmäßig fließende Zahlungen
- Immobilien

Muss ich entscheidende Veränderungen vornehmen, schmilzt der lange Zeitraum einer Dekade zu einer Phase, in der ich mich sputen muss, diese Veränderungen, vor allem finanziell, abzuschließen.

### 3. Aktuelle Praxissituation und notwendige Veränderungen

#### 3.1 Praxisstandort

Wenden wir uns zunächst dem am schwersten veränderbaren Gesichtspunkt zu: dem Praxisstandort. Ist der Praxisstandort noch zeitgemäß oder bedarf er einer Veränderung? Ein Beispiel: Eine pädiatrisch orientierte, gut etablierte Praxis in einem großen Neubaugebiet kann an Umsatz verlieren, wenn die dort wohnenden Kinder erwachsen oder weggezogen sind. Für eine geriatrisch orientierte Praxis ist es aber noch zu früh. Die Zukunft wird also eher zu einer Verschlechterung als zu einer Verbesserung führen.

Weitere Fragen sind: Hat der Praxisstandort eine Zukunft im Hinblick auf städtebauliche Veränderungen, sich verändernde demografische Strukturen usw. und wie sieht die Wettbewerbssituation aus?

Wenn ich eine Praxisverlagerung an eine andere Stelle in Erwägung ziehe, ergibt sich sofort die weitere Fragestellung, ob der neue Standort die Nachteile des alten nicht nur ausgleicht und zu einer Verbesserung der Wettbewerbssituation führt, sondern auch im Hinblick auf einen guten Verkaufserlös zukunftsträchtig ist. Ein weiterer Grund für eine Standortverlagerung kann auch der Wunsch nach einer Vergrößerung der Praxis und der Konzepterweiterung sein. Es erübrigt sich zu erwähnen, dass für ein solches Vorhaben zehn Jahre für die Realisierung und anschließende Neueta-blierung nicht zu lang sind.

Eine Verlegung des Praxisstandortes kann auch notwendig werden, wenn die bisherige Praxis nicht mehr

den Zulassungskriterien der gesetzlichen Krankenkassen entspricht. Haben sich die Zulassungskriterien seit der Praxisgründung vor u.U. Jahrzehnten deutlich verändert und Sie erfüllen diese Bedingungen nicht (mehr), ist die Praxis unverkäuflich, denn die Nachfolgerin erhält für sie keine Praxiszulassung. Nach Auskunft von Herrn Heldmaier vom vdek in Stuttgart, dem zuständigen Abteilungsleiter für die Zulassung von Heilmittelpraxen, haben die genehmigenden Kassen grundsätzlich das Recht, bei einem Praxiskomplettverkauf die Zulassungskriterien in Bezug auf die Praxisräume und die Praxisausstattung zu überprüfen.

Eine Besonderheit ist die Praxis im eigenen Haus. Unter den ersten Praxisgründerinnen gab es einige, die ihre Ergotherapiepraxis im eigenen Haus eingerichtet hatten. Die Kinder waren aus dem Haus, die Einliegerwohnung mit den Kinderzimmern frei und die Kollegin konnte und wollte wieder arbeiten. Außerdem gab es wenig Erfahrungswerte, sodass eine Praxis im eigenen Haus das Risiko senkte und praktisch war. Ärzte verfahren oft ebenso. Für eine potentielle Käuferin sind diese Vorteile aber nicht gegeben. Auch in einer solchen Situation der Selbstständigkeit ist ein frühzeitiger Praxisumzug sinnvoll.

#### 3.2 Praxisausstattung

Sofern die Räumlichkeiten eine Veränderung und Ausweitung der therapeutischen Aktivitäten zulassen, ergibt sich die Frage der zeitgemäßen Ausstattung. Daran etwas zu ändern, ist sicher nicht der schwerste Teil der Verkaufsaktivität, muss jedoch im Hinblick auf die steuerlichen Abschreibungen über mehrere Jahre gestreckt werden. Bei älteren Praxen gibt es in der Regel erhebliche Differenzen



*Soll bei einem Praxisverkauf die Ausstattung mitveräußert werden, ist darauf zu achten, dass diese modern und attraktiv ist.*

in der Wertbeurteilung der Praxisausstattung. Die Verkäuferin hat vielleicht noch die Neupreise zum Zeitpunkt der Praxisgründung im Kopf, die mögliche Käuferin kann keinen materiellen Wert mehr erkennen. Gehen Sie davon aus, dass fast alle Praxisgeräte und -gegenstände einschließlich der fest verbauten Ausstattung vollständig abgeschrieben sind und keinen Buchwert mehr haben. Für eine Käuferin, wenn sie überhaupt Interesse an diesen alten Dingen hat, liegt der Wert ebenfalls fast bei Null. Sie sollten den Zeitraum nutzen, die Räume und die Praxisausstattung zu modernisieren, damit diese auch einen materiellen Wert haben. D.h. die Computer sollten neu sein, mögliche Firmenfahrzeuge noch mehrere Jahre halten und andere technische Geräte ebenfalls zeitgemäß sein.

### 3.3 Praxiskonzept

Das Problem des Praxiskonzepts wurde schon bei der Standortfrage angeschnitten. Der Verkauf einer Praxis mit einem engen Konzept ist wie ein Korsett und schnürt unnötig ein. Wenn Sie als Verkäuferin der Qualität wegen „nur“ pädiatrisch orientiert sind oder „nur“ Handtherapie anbieten, reduziert dies die Zahl der möglichen Bewerberinnen. Diese müssen nicht nur ein Interesse an einer Praxis haben, sondern auch fachlich genau in diese Nische passen. Ein breiteres Konzept weitet die Zahl der in Frage kommenden Personen aus. Eine Veränderung des Praxiskonzeptes kann dann, gedanklich klein beginnend, zu weitreichenden weiteren Veränderungswünschen führen wie Vergrößerung der Praxis bis hin zur Veränderung des Standorts nur aus diesem Grund.

Selbstverständlich kann sich die Konzepterweiterung auch auf andere Heilmittelerbringer erstrecken wie Logopädinnen und Physiotherapeutinnen. Sie würden dann aus Ihrer reinen Ergotherapiepraxis ein ambulantes Zentrum machen. Ein Wechsel der Gesellschaftsform wird dann unerlässlich.

### 3.4 Gesellschaftsform

Sind Sie als Verkäuferin Teilhaberin einer Gemeinschaftspraxis, verkaufen Sie selbstverständlich nur Ihren Anteil. Auf die Besonderheiten in dieser Situation wird später eingegangen. Gehen wir jedoch davon aus, dass Sie als alleinige Inhaberin ihre Praxis komplett verkaufen wollen, ergeben sich diese Konstellationen:

Die Gesellschaftsform mit einer Inhaberin ist zeitgemäß, entspricht den steuerlichen Besonderheiten und muss auch aus Konzeptgründen nicht verändert werden. Eine Veränderung der Gesellschaftsform ist nicht zwingend notwendig. Ein Veränderungsbedarf kann sich jedoch aus folgenden Gründen ergeben:

- Die Praxis einer Alleininhaberin ist mittlerweile so groß geworden, dass die Gewerbesteuerpflicht droht. Dann ist die Hereinnahme einer Teilhaberin sinnvoll.
- Sie wollen oder müssen das Praxiskonzept deutlich erweitern und können oder wollen dies nicht alleine durchführen. Die Erweiterung auf einen weiteren großen Fachbereich ist aufwändig, bedarf vieler Fortbildungen und einer entsprechenden Berufserfahrung. In dieser Situation kann eine Partnerin sinnvoll und notwendig sein.

Würden Sie die Hälfte ihrer Praxis verkaufen, hätten Sie (nach dem 55. Lebensjahr) Ihren einmaligen Steuervorteil aufgebraucht und könnten ihn kein weiteres Mal beanspruchen. Außerdem müssten Sie den Praxisgewinn unmittelbar teilen, noch bevor die Praxisumsätze und damit der Gewinn nach oben gegangen sind.

Eine Lösung kann in diesem Fall sein, dass Sie eine Partnerin hereinnehmen, diese Ihnen aber nicht die Hälfte des Praxiswertes bezahlt, sondern mit ihrem Geld den Praxiswert durch Investitionen verdoppelt. Ein Beispiel zur Verdeutlichung: Ihre Praxis hat einen Wert von 80.000 Euro. Eine Einsteigerin leiht 80.000 Euro von einer Bank und bringt das Geld in die zu gründende Gesellschaft ein. Mit diesem Kapital können Sie nicht nur den Praxisstandort verlegen, die Praxis (am gleichen Standort) vergrößern, sondern weitere Investitionen tätigen wie Firmenfahrzeuge, Praxisausstattung, Erneuerung alter Geräte usw. Damit bekommen Sie zwar zum angegebenen Zeitpunkt kein Geld (das Sie auch nicht brauchen), machen Ihren Anteil aber wettbewerbsfähiger und erhöhen hoffentlich den zukünftigen Verkaufspreis.

► Als Gesellschaftsform bietet sich in jedem Fall eine **Partnerschaftsgesellschaft** an. Diese hat enorme Vorteile, auf die jedoch in diesem Fachartikel nicht eingegangen werden kann. Ein Vorteil ist die Flexibilität, die Sie damit erwerben, denn Sie können auch andere Heilmittelerbringer als Partner aufnehmen und so zukünftig oder gegenwärtig weitreichende Veränderungen vornehmen.

## 4. Private Situation im Hinblick auf die Altersvorsorge

In den meisten Fällen handelt es sich bei der Gründung einer Praxis und dem Führen derselben um eine Lebensaufgabe. Diese muss in jedem Fall honoriert werden. Das eine Honorar besteht in der monatlichen Privatentnahme, das andere in dem Praxiserlös sowie der Alterssicherung. Unter diesem Gesichtspunkt ist ein Zehnjahreszeitraum nicht zu lang. Es stellen sich folgende Fragen: Über welche Mittel muss ich nach meiner selbstständigen Tätigkeit verfügen? Lebe ich allein davon oder mit einem Partner, sind noch Kinder im Haushalt zu ernähren oder ist eine Ausbildung zu finanzieren usw.? Diese Dinge sind in der Regel bekannt oder lassen sich auf die Zukunft projizieren, können und dürfen deshalb keine Überraschung sein.

Ohne Sie erschrecken zu wollen, soll folgende **Beispielrechnung** Sie auf den Boden der Tatsachen führen: Sie möchten im Alter über monatliche Barmittel in Höhe von 2.500,00 Euro verfügen. Dies sind im Jahr 30.000,00 Euro. Bei einer Nettoverzinsung von realistischen 3 % bei einer Immobilie muss diese also einen Wert von einer Million Euro haben. Benötigen Sie mehr Geld, weil mehr Personen von Ihrer Rente leben müssen, entsprechend mehr; sind Sie genügsamer, entsprechend weniger. Bedenken Sie, dass Sie Ihre Einnahmen versteuern müssen und Krankenkassenkosten anfallen. Da Sie auf dem Kapitalmarkt eine Nettoverzinsung von 3 % in absehbarer Zeit nicht erreichen können, spekulative Anlageformen wie Aktien gefährlich sind (und auch keinen Steuervorteil haben), rückt ein Immobilienkauf ins Rampenlicht. Folgende mögliche Vorsorgeformen sind aufgelistet:

- Kauf einer oder mehrerer privater Immobilien zur Eigennutzung oder zur Vermietung
- Kauf der Praxisimmobilie
- Kapitallebensversicherungen
- private Rentenversicherungen wie Rüruprente
- Barvermögen

### 4.1 Private Immobilie

Eine private Immobilie kann selbst genutzt werden und spart aktuell und im Alter Mietkosten ein. Beim gegenwärtig niedrigen Zinssatz kann mit einer hohen Anfangstilgungsrate eine Immobilie nach zehn Jahren abbezahlt sein. Sie würden also in unserem 10-Jahres-

plan bleiben. Allerdings gibt es dafür kaum Steuersparmöglichkeiten.

Die erste oder auch weitere Immobilien können vermietet werden. Damit sind zumindest die Zinsen steuerlich absetzbar. Bedenken Sie jedoch, dass die niedrigen Zinsen durch überhöhte Immobilienpreise teilweise wettgemacht werden. Rechnen Sie auch Nebenkosten wie Grunderwerbsteuer, Anliegerkosten sowie Maklerkosten mit ein. Bei einer Vermietung bedenken Sie auch das Risiko von Mietnomaden, Nebenkosten wie Grundsteuer, Rücklagen und Reparaturen. Das Renditeziel von 3 % lässt sich nicht leicht erreichen.



*Beim Kauf bzw. Verkauf einer (Praxis-)Immobilie sind viele Aspekte zu berücksichtigen.*

### 4.2 Praxisimmobilie

Eine Praxisimmobilie hat den Vorteil, dass die Kosten zunächst von der Steuer abgesetzt werden können. Außerdem „drücken“ die Gesamtkosten weniger, da sie vom Praxiskonto, nicht von Ihrem Privatkonto abgebucht werden.

Beim Verkauf der Praxis können Sie die Immobilie behalten und dafür Miete verlangen oder sie verkaufen. Dies geschieht dann an die Käuferin der Praxis, kann aber auch eine andere Person sein wie der Ehemann der Käuferin. Geschehen beide Verkäufe, also Praxis und Immobilie, zeitgleich und im Zusammenhang, kann für beides der Steuervorteil geltend gemacht werden.

Sie müssen in jedem Fall rechtzeitig Ihren Steuerberater konsultieren, um steuerliche Nachteile gering zu halten und Fehler zu vermeiden. Eine Praxisimmobilie, die beispielsweise von einer Partnerschaftsgesellschaft gekauft wurde, gehört auch dieser und ist

nicht im Privatbesitz der Inhaberin. Soll diese dann herausgelöst werden, um von der Mietrendite leben zu können, hat dies hohe steuerliche Nachzahlungen zur Folge.

### 4.3 Kapitallebensversicherungen

Kapitallebensversicherungen werfen durch die niedrigen Zinsen kaum noch eine Rendite ab. Allenfalls Altverträge, die sowohl von höheren Zinsen aus der Vergangenheit profitieren als auch steuerbegünstigt waren oder sind, sind von Vorteil. Sie sollten also einen Altvertrag nicht kündigen, sondern bis zum Ablauf des Vertrags warten. Der Abschluss eines Neuvertrags macht wenig Sinn.

Bei der Kalkulation einer Immobilie kann jedoch ein bestehender Vertrag zur Schuldentilgung (Sondertilgung vereinbaren) oder sogar zur vollständigen Ablösung genutzt werden.

### 4.4 Private Rentenversicherungen

Bei privaten Rentenversicherungen lohnt sich auch nur der Steuerzuschuss unter der Voraussetzung, dass die Kosten des Vertrags durch Versicherungsvertreter oder -makler niedrig sind. Bei Angestellten sind private Rentenversicherungen u.a. als Riesterrente bekannt, bei Selbstständigen u.a. als Rüruprente.

### 4.5 Barvermögen

Ein mehr oder weniger großes Barvermögen sichert Ihre Liquidität im Alter, um unvorhergesehene Kosten bestreiten zu können, beispielsweise Reparaturen bei Immobilien und für die angenehmen Dinge des Rentnerdaseins wie ausgedehnte Urlaubsreisen usw. Darüber hinaus kann ein Barvermögen zur Schuldentilgung bei einer Immobilie oder sogar zum Neukauf verwendet werden.

### 4.6 Ermittlung einer realistischen Verkaufssumme

Die Gretchenfrage ist selbstverständlich die Frage des Praxiswerts und, ob eine Käuferin gefunden wird, die diesen Preis bezahlt. Leider gibt es dafür kaum Richtwerte, sondern allenfalls Erfahrungswerte plus-minus.

Aus eigener Erfahrung, Verkaufsannoncen und Aussagen eines versierten Praxisberaters scheint eine Kauf-/Verkaufssumme von einem Jahresgewinn am nächsten an der Realität zu sein. Bei einer Praxis mit sehr guter Ausstattung und hohen Sachwerten, die auch noch einen Buchwert haben wie Firmenfahrzeuge, Neurofeedbackgeräte, Computer und andere technische Gegenstände, kann die Summe auch 10 bis 20 % darüber liegen, eine Praxis ohne Ausstattung und mit hohem Renovierungs- und Erneuerungsbedarf auch 10 bis 20 % darunter. Der Einfachheit halber nehmen wir einen Jahresgewinn. Um der Käuferin mehr Sicherheit zu geben, dass der Gewinn nicht künstlich nach oben gepusht wurde, ist auch ein Durchschnittsgewinn von drei Jahren für die Preisermittlung möglich. Da die Käuferin darüber hinaus rechtzeitig einen Kredit beantragen und der Bank verlässliche Zahlen darlegen muss, ist es sinnvoll, mit dem Gewinn ab dem Vorjahr zu rechnen. Bei einem Verkauf zum 2. Januar 2020, der 2019 vertraglich festgezurret wird, kann dann der Gewinndurchschnitt von 2018, 2017 und 2016 genommen werden, wenn es nicht große Veränderungen gegeben hat, die ein Abweichen begründen. Selbstredend muss die Verkäuferin der Käuferin für die Vertragsverhandlungen und die nachfolgenden Bankverhandlungen Einblick in die Geschäftsbücher geben. Der Steuerberater ist dabei behilflich.

Im Jahr 2017 hatten die Ergotherapiepraxen nach Auskunft des Abrechnungszentrums Optica im Durchschnitt 129.300,02 Euro Umsatz. Gehen wir wohlwollend von einem Jahresgewinn von 75.000,00 Euro aus. In der Regel nimmt der Gewinn einer Praxis mit der Steigerung der Umsätze ab. Wenn eine Inhaberin alleine beginnt und zuerst alleine arbeitet, werden vom Jahresumsatz nur die Sachkosten und laufenden Kosten abgezogen. Der Rest ist ihr noch zu versteuernder Gewinn. Wird die Praxis vergrößert und der Umsatz gesteigert, geht dies nur durch die Einstellung von Mitarbeiterinnen. Die Gehälter und Lohnnebenkosten sind meist die höchsten Kosten und verringern den prozentualen Gewinnanteil. Bei einer gut geführten Praxis bleibt dennoch absolut mehr Überschuss. Der prozentuale Gewinnanteil sinkt jedoch. Zu unserem fiktiven Verkaufspreis von 75.000 Euro kommt noch eine weitere Summe hinzu. Beim Verkaufsdatum 2. Januar eines Jahres werden Ende Januar noch Leistungen bezahlt, die im Vorjahr erbracht wurden. Diese gehören selbstverständlich der Vorbesitzerin. Um einen gerechten Ausgleich zu schaffen, gibt es zwei mögliche Herangehensweisen:



► Die Vorbesitzerin rechnet alle Verordnungen zum Jahresende ab. Angefangene Verordnungen werden dann auch mit nur einem bis neun Terminen abgerechnet. Dies kann zu Unruhen bei den Patienten führen und der Käuferin u.U. schaden. Außerdem sind viele Arztpraxen über den Jahreswechsel bis Dreikönig geschlossen. Die Patienten können also nicht nahtlos weiter behandelt werden.

► Die bessere Möglichkeit besteht darin, die erbrachten Leistungen zu verrechnen, ohne die Patienten zu belästigen. Wenn Sie ihre Abrechnungsfirma beauftragen, diese Berechnung vorzunehmen, haben Sie bis Ende April eine genaue Summe, die von der Käuferin noch an Sie zu entrichten ist. Der Nachteil für beide Seiten: das Geld fließt in zwei Chargen. Der Nachteil für die Käuferin liegt darin, dass sie keine genaue Kreditsumme beantragen kann.

► Mit einer gewissen Unsicherheit verbunden ist ein eleganteres Verfahren möglich. Je nach dem, wie die Verteilung Kurzzeitpatienten und Langzeitpatienten ist, können Sie auf der Basis des Vorjahres zu folgendem Verrechnungsverfahren greifen: Die Gesamtsumme der Abrechnung Januar gehört zu 100 % der Verkäuferin, die Summe Februar noch zu 2/3 bei vielen Kurzzeitpatienten und im März noch zu 1/3. Bei vielen oder nur Langzeitpatienten geht auch Januar 100 %, Februar 75 %, März 50 % und April 25 %. So kann die Käuferin den Gesamtkaufpreis besser kalkulieren und ihrer Bank genauere Zahlen vorlegen, die Käuferin kann sich im Vorhinein auf eine genauere Gesamtsumme freuen. Beim Drittelmodell fließen also noch zwei komplette Abrechnungen an die Käuferin, das sind bei unseren oben genannten Zahlen von 129.300,00 Jahresumsatz ( $/12 * 2 =$ ) 21.550,00 Euro zusätzlich. Der Kaufpreis von 75.000,00 Euro (Durchschnitt Jahresgewinn der Vorjahre) erhöht sich somit um 21.550,00 Euro. Die Käuferin nimmt einen Kredit von 96.550,00 Euro auf, die Verkäuferin erhält 96.550,00 Euro. So sind für beide Seiten klare Verhältnisse geschaffen.

► Von Betriebswirten und Unternehmensberatern wird eine weitere Verkaufsoption propagiert. Der Autor will diese nur der Vollständigkeit erwähnen: nämlich der Verkauf auf Rentenbasis. Weil es sich nicht um einen einmaligen Verkauf handelt, fällt der Steuervorteil weg. Es muss außerdem geklärt werden, ob die Rentenzahlung zeitlich begrenzt ist, auf beispielsweise 10 Jahre (dann muss mit dieser Verzögerung eine andere Alterssicherung greifen), oder unbegrenzt, also bis zum Tod der Verkäuferin. Eine fremde Interessen-

tin wird sich kaum für ein solches Modell entscheiden wollen. Bei einem Verkauf bzw. Verpachtung an die eigenen Kinder ist dies problematisch, da diese damit die Verantwortung für ihre Eltern auch in finanzieller Hinsicht übernehmen.

Wenn im Zusammenhang mit dem Verkauf der ergotherapeutischen Praxis die Praxisimmobilie zum Verkauf steht, muss diese zusätzlich finanziert werden. Der Kaufpreis erhöht sich dann um den Wert der Immobilie. Dies geht selbstverständlich auch bei einer (noch) nicht abbezahlten Immobilie. Die Käuferin zahlt dann den vereinbarten Kaufpreis und zieht davon die restliche Kreditsumme ab. Beispiel: Die Immobilie hat einen Wert von 250.000 Euro, davon sind 100.000 getilgt. Die Verkäuferin erhält zum oben vereinbarten Preis 100.000 Euro für die Immobilie, die Käuferin übernimmt die restliche Kreditsumme von 150.000 Euro. Auch bei dieser Beispielrechnung nicht erschrecken. Schlafen Sie darüber, reden Sie darüber und freuen Sie sich auf eine frühe Altersvorsorge in Form einer Geschäftsimmobilie.



*Eine realistische Verkaufssumme zu ermitteln, die beide Vertragspartnerinnen zufrieden stellt, erfordert eine intensive Beschäftigung mit Zahlen und Fakten.*

#### 4.7 Vorteile für eine Kaufinteressentin

Die meisten Ergotherapeutinnen, vor allem die jungen, werden wohl noch nie mit einer solchen Summe konfrontiert gewesen sein. Man muss sich daran gewöhnen, mit Vertrauten darüber reden und sich mit dem Thema beschäftigen, danach wird der Schrecken geringer.

Die bisher beschriebene Herangehensweise hat nämlich für eine Kaufinteressentin klare Wettbewerbsvorteile. Sie erwirbt eine etablierte Praxis, deren Wert sie

anhand der Bücher kennt. Die Zinsen sind im Moment so niedrig, dass eine höhere Kaufsumme wenig zu Buche schlägt, vorausgesetzt, die Käuferin ist kreditwürdig. Beim Kauf einer schon bestehenden Praxis mit verlässlichen Umsatzzahlen ist sie das umso mehr. Möglicherweise wird sie sogar mit der Hausbank der Praxis einig, da diese keine gute Kundin durch den Verkauf verlieren will. Der größte Vorteil ist jedoch der, dass schon die Abrechnungssumme des ersten Monats in die Tasche der Käuferin fließt und sie mit diesem Geld kalkulieren kann. Machen Sie dennoch einen langfristigen Kreditvertrag mit der Bank mit der Möglichkeit der Sondertilgung. Da es allerdings gegenwärtig durch die niedrigen Zinsen schwerer geworden ist, sich fürs Alter abzusichern – Kapitallebensversicherungen sind nicht zu empfehlen –, kann mit dem Praxisgewinn früher eine private Immobilie als Altersvorsorge erworben werden. Eine Risikolebensversicherung wird allerdings von der Bank verlangt. Bedenken Sie auch, dass die besten Standorte belegt sind. Wenn Sie also mit einer größeren Praxis auf den Markt wollen, ist eine schon etablierte Lage ein deutlicher Wettbewerbsvorteil.

## 5. Zeitrahmen vor dem Verkauf

In der letzten Phase geht es dann um die Suche nach einer potenziellen Käuferin und dem konkreten Verkauf. Ideal ist der Fall, wenn unter den Angestellten eine (junge) Ergotherapeutin den Eindruck erweckt, eine Praxis übernehmen und führen zu können. Für beide Seiten reduziert sich so das Risiko. Es wird Ihnen kaum gelingen, auf den Monat genau mit dem Beginn der Rente verkaufen zu können. Fangen Sie daher mit der Suche spätestens drei Jahre vorher an. Einer Interessentin müssen Sie eine Bedenkzeit von bis zu einem Jahr einräumen, damit sie sich die Sache überlegen und vorbereiten kann. Zur gedanklichen Vorbereitung gehört auch ein Existenzgründungsseminar. Gegebenenfalls muss die Kandidatin das Vorhaben auch mit ihrem Mann oder Partner abstimmen, da sie sich örtlich über lange Zeit bindet. Allerdings müssen Sie bei einem solchen Angebot absolute Verschwiegenheit verlangen.

Eine sehr heikle Option ist die Übergabe an ein eigenes Kind. Natürlich bietet es sich an und wird sicher bei Verwandten und Bekannten als ganz toll angesehen. Es bleibt dennoch die Rentenproblematik bestehen. Bei einem vorweggenommenen Erbe eines Kindes müssen dann im Testament die anderen Kinder

gleichmäßig bedacht werden. Wenn jedoch aus dem Praxisverkauf eine vollständige Altersabsicherung erfolgen muss, reicht das Kapital in der Regel nicht aus. Bei einer Übergabe auf Rentenbasis ist das Kind in der vollen Verantwortung für die Eltern und verliert seine Selbstständigkeit. Der Verkäuferin fehlt dann auch der Abstand zu ihrem ehemaligen Betrieb. Bei Ärzten ist dieses Modell nach wie vor sehr beliebt. Der Autor weiß jedoch aus eigener langjähriger Erfahrung (auch Ärzte werden Ergotherapiepatienten), dass es in der Hälfte der Fälle schief geht. Die Enttäuschung kann auf beiden Seiten entstehen, egal ob mit Übergabe oder – bei gleichem Beruf – ohne.

Auch bei einer externen Suche sollten Sie spätestens zwei Jahre zuvor mit der Suche beginnen. Neben der Annonce in einer Fachzeitschrift ist eine Chiffre-Anzeige in der örtlichen Tageszeitung möglich und sinnvoll, da die in Frage kommenden Kolleginnen in der Regel ortsansässig sind.

Führen Sie eine Praxisgemeinschaft oder Partnerschaftsgesellschaft, hat die Partnerin in der Regel ein Vorkaufsrecht. Sie kann also kein Veto einlegen, sondern allenfalls ihr Vorkaufsrecht, ebenfalls mit einer entsprechenden (vertraglich vereinbarten) Bedenkzeit, wahrnehmen.

Es kann auch die Situation entstehen, dass eine Mitarbeiterin oder externe Interessentin Sie anspricht, Sie grundsätzlich verkaufsbereit sind, aber der Zeitpunkt zu früh kommt. Um sich diese Gelegenheit nicht entgehen zu lassen, besteht die Möglichkeit eines Vorvertrags. Sie können oder wollen erst in drei Jahren verkaufen, die Kandidatin passt Ihnen gut, hat aber Angst, dass Sie es sich anders überlegen oder ihr jemand zuvor kommt? Machen Sie einen Vorvertrag. Allerdings ist dieser dann für Sie bindend, für die potentielle Käuferin weniger, da sie nicht zum Kauf gezwungen werden kann. Lassen Sie sich auch hier anwaltlich beraten.

Zuletzt noch folgender Fall: Zwischen Ihrem Renteneintritt und dem Verkauf entsteht eine Lücke, z. B. weil der Verkauf sehr verlockend ist und die Käuferin nicht warten kann oder will. Wenn Sie noch auf Geld angewiesen sind, bis Sie sich zur Ruhe setzen können, besteht für Sie die Möglichkeit, als Angestellte in Ihrer ehemaligen Praxis zu arbeiten. Dieser Rollentausch ist für beide Seiten nicht einfach, insbesondere nicht, wenn eine ehemalige Angestellte von Ihnen dann Ihre Chefin wird. Sie sollten sich in jedem Fall von allen geschäftlichen Angelegenheiten fernhalten, auch gegenüber anderen Angestellten. Eine sehr pragmatische

Lösung ist es, nur noch Hausbesuche zu machen und physisch in den Praxisräumen nicht mehr in Erscheinung zu treten.

## 6. Abschließende Bemerkungen

Der Fachartikel geht naturgemäß auf die ganze Bandbreite des Praxisverkaufs ein mit Ausnahme der juristischen und steuerlichen Seite. Sicher ist nicht jedes Detail für Sie wichtig. Andererseits sollen Sie zu weiterreichenden Überlegungen angeregt werden. Der Praxisverkauf kann ein wichtiger Bestandteil Ihrer Altersversorgung sein. Wenn darüber hinaus Geld zur freien Verfügung steht, verwenden Sie dieses, um sich für Ihr langes Engagement und Ihre Mehrarbeit zu belohnen. Mehr Zeit haben Sie in jedem Fall – wenn Sie auch mehr Geld haben, um so besser.

### Der Autor:



#### *Ronald Herb-Hassler*

Ergotherapeut, ehemaliger Praxisinhaber  
herbronald@aol.com

### Stichwörter:

- Praxisverkauf
- Altersvorsorge
- Praxisimmobilie