



## Praxisnachfolge strategisch steuern: Wie geht das? (Teil 1)

**Niedergelassene Ärzte sehen sich zum Ende ihres Berufslebens immer wieder mit der Herausforderung der Praxisabgabe konfrontiert. Hierbei spielen viele Themen eine Rolle: Zum einen ist der Veräußerungserlös der Praxis häufig als wichtiger Teil der Altersvorsorge eingeplant, zum anderen wird ein Lebenswerk veräußert, das der abgehende Arzt auch entsprechend gewürdigt haben möchte. Umso wichtiger ist es, sich frühzeitig mit der Frage zu beschäftigen, wie die eigene Praxis veräußert werden kann.**

Im heutigen Markt begegnen wir immer wieder Praxen, die faktisch unverkäuflich sind. Insbesondere Praxen in ländlichen Gegenden und vermeintlich unattraktiven Fachrichtungen haben es immer schwerer, einen Nachfolger zu finden. Dieses Problem wird umso größer, je später sich der Abgeber mit der Frage der Praxisabgabe beschäftigt und je weniger strategisch der Praxisinhaber dieses Thema angeht. Dieser Beitrag soll Hinweise geben, mit denen die Wahrscheinlichkeit eines erfolgreichen Praxisverkaufs bzw. des erfolgreichen Verkaufs eines Anteils an einer Berufsausübungsgemeinschaft (BAG) deutlich erhöht werden kann.

Wichtig für die Veräußerer ist immer, auch die Sichtweise der Käufer im Blick zu haben. Denn die Bedenken und die Risiken des Käufers sind letztlich auch die Chancen und Risiken des Verkäufers.

### Zeitschiene

Ein entscheidender Faktor für die Praxisabgabe ist zunächst die frühzeitige Beschäftigung mit dem Thema. Unsere Empfeh-

lung ist, dass sich Ärzte spätestens mit dem 55. Lebensjahr mit der Frage beschäftigen sollten, wie lange sie noch arbeiten möchten. Fünf Jahre vor dem geplanten Ende der beruflichen Tätigkeit sollten sie sich überlegen, welches Modell sie bevorzugen. Die Aufnahme eines neuen Partners bzw. der Aufbau eines Praxisnachfolgers benötigt häufig einen gewissen zeitlichen Vorlauf. Zunächst muss der Nachfolger gefunden, dann die Verhandlungen geführt werden. Im Anschluss ist es oft sinnvoll, eine gewisse Zeit für eine überleitende Tätigkeit einzuplanen. Eine überleitende Tätigkeit liegt meistens auch im Interesse des Käufers, damit er sicherstellen kann, dass er auch den Patientenstamm fortführen kann. Führt man solche Gespräche bzw. eine solche Suche unter Zeitdruck, schwächt dies die eigene Verhandlungsposition.

### Vorgehen

Hat der Arzt Klarheit über seine Zeitschiene gefunden, muss er zunächst für sich die Frage beantworten, wie er sich seine Nachfolge vorstellt. Es gibt jenseits

des eigentlichen Verkaufs an einen klassischen Einzelnachfolger weitere Alternativen (siehe Grafik 1). Die klassische Einzelpraxis kann sich beispielsweise einer überörtlichen BAG (üBAG) anschließen, die dann den Standort übernimmt und den eigenen Praxisstandort fortführt. Auch der Verkauf an ein Medizinisches Versorgungszentrum (MVZ) in der Umgebung ist eine Alternative. Wählt man die Variante des Einzelnachfolgers, so möchte dieser häufig vorher die Praxis intensiv kennenlernen. Die häufigsten Methoden sind die Verkäufe an einen Einzelnachfolger oder der Verkauf an ein MVZ bzw. eine (ü)BAG. Auf diese beiden Varianten gehen wir an dieser Stelle näher ein.

### Einbindung eines Einzelnachfolgers

Für den Käufer einer Einzelpraxis ist zunächst wichtig, ob und wie er die Patienten übernehmen kann. Hierzu ist der Käufer meist bestrebt, einige Zeit gemeinsam mit dem Praxisinhaber zusammenzuarbeiten. Dies ist auch möglich, wenn nur eine Vertragsarztzulassung vorhanden ist.

### Möglichkeiten der Zusammenarbeit

Möchte eine bisherige Einzelpraxis mit einer Zulassung einen Nachfolger aufnehmen, bestehen im Wesentlichen folgende Möglichkeiten einer Zusammenarbeit:

1. Anstellung des Praxisnachfolgers auf der bisherigen Zulassung  
Zu diesem Zweck muss die Zulassung entweder geteilt werden oder es wird ein Jobsharing vereinbart. Nachteil eines Jobsharings ist, dass eine gewisse Wachstumsbeschränkung innerhalb der Praxis besteht. Häufig ist dies jedoch in der Praxis bei einer bereits bestehenden, etablierten Einzelpraxis keine echte Hürde.
2. Bildung einer Gesellschaft mit dem Praxisnachfolger zur Überleitung  
In dieser Variante nimmt der bisherige Inhaber seine möglichen Nachfolger mit einem sehr geringen Prozentsatz (beispielsweise mit 3 % Beteiligung) in die Praxis auf. In der Gewinnverteilung erhält der Praxisnachfolger jedoch einen höheren Gewinn zugewiesen, als 3 %, sodass er ein zufriedenstellendes Einkommen hat. Nach einer Überleitungsphase kann der bisherige Inhaber dann seine verbleibenden 97 % an den Nachfolger veräußern. Rechtlich kann die Zulassung hier ebenfalls entweder geteilt werden oder ein Jobsharing ausgeübt werden.



**Verkauf an ein MVZ oder eine (überörtliche) BAG**

Überlegt ein Arzt, seine bisherige Einzelpraxis an eine (ü)BAG oder ein MVZ in seiner Umgebung zu verkaufen, empfiehlt es sich, zunächst die Umgebung und die Konkurrenzsituation zu analysieren. Gibt es möglicherweise geeignete Käufer, sollte als erstes eine informelle Kontaktaufnahme erfolgen. Durch ein Telefonat lässt sich häufig schnell herausfinden, ob ein grundsätzliches Interesse des potenziellen Käufers besteht. Wird ein solches Interesse bejaht, sollte ein Konzept ausgearbeitet werden, das die Details regelt. Hierbei wird insbesondere der Kaufpreis zu klären sein, aber auch die Modalitäten einer überleitenden Zusammenarbeit.

**Übergangszeit**

Für eine Übergangszeit wäre dies beispielsweise möglich, indem man die bisherige Einzelpraxis an das MVZ beziehungsweise die üBAG gesellschaftsrechtlich anschließt, für einen kurzen Zeitraum gemeinsam arbeitet und dann erst seinen Anteil verkauft. So hat auch der Käufer die Sicherheit, den Patientenstamm übergeleitet zu haben.

Eine solche gemeinsame Zusammenarbeit ließe sich beispielsweise durch die Bildung einer „Minimal-üBAG“ lösen. In dieser Variante bleiben die jeweiligen Standorte im Eigentum der bisherigen Gesellschafter. Lediglich auf gesellschaftsrechtlicher Ebene erfolgt ein Zusammenschluss, ohne dass das bisherige Vermögen gemeinsam genutzt wird. Eine solche minimale Lösung ist sowohl steuerlich als auch wirtschaftlich vergleichsweise einfach umzusetzen, da keine Vermögensgegenstände transferiert werden. Lediglich die Frage der Verteilung der Gewinne ist zu klären. Hier wird im Regelfall vereinbart, die Gewinne der bisherigen Standorte auch in den jeweiligen Standorten zu belassen.

**Vor- und Nachteile der Varianten**

Beide Varianten haben ihre Vor- und Nachteile (siehe Tab. 1). Ist ein Veräußerer in der glücklichen Situation, beide Varianten möglich machen zu können, hat er tatsächlich die Wahl. Leider zeigt die Realität aktuell, dass eine solche Wahl häufig nicht besteht. Vielmehr sind viele Abgeber froh, wenn sie ihre Praxis veräußern können. Dies gilt selbstverständlich

Abgabemodell	Vorteil	Nachteil
Einbindung eines Einzelnachfolgers	Patientenbindung bleibt eher bestehen	Erzielung eines realistischen Kaufpreises
Verkauf an eine (ü)BAG oder MVZ	Patientenbindung geht eher verloren	Erzielung eines meist höheren Kaufpreises

Tab. 1: Vor- und Nachteile der Praxisabgabemodelle auf einen Blick

**Grafik 1:** Vereinfacht gibt es mehrere Möglichkeiten die Praxis zu veräußern.



nicht für erfolgreiche Praxen in Toplagen. Diese können sich häufig ihre Käufer tatsächlich aussuchen.

**Vereinfacht gesagt gilt:** Wenn man bereits einen Nachfolger in der Praxis aufgebaut hat, so sichert dieser eher die persönliche Bindung zu den Patienten und ist bereit, einen realistischen Kaufpreis zu bezahlen.

Große Einheiten, die als Käufer auftreten, verlieren häufig die persönliche Bindung zu den Patienten. Im Gegenzug sind sie aber teilweise auch bereit, höhere Preise zu zahlen als ein niedergelassener Kollege, der „frisch“ aus der Klinik kommt.

**Der angemessene Kaufpreis**

Ist ein Konzept für einen Nachfolger gefunden, so gilt es nun, sich auf einen Kaufpreis zu einigen. Für eine Praxisbewertung gibt es diverse Methoden (siehe Kasten).

Eine ausführliche Auseinandersetzung mit dem Thema Praxisverkauf finden Sie auch online auf [www.der-niedergelassene-arzt.de/wirtschaft](http://www.der-niedergelassene-arzt.de/wirtschaft)

**Wichtig ist hier:** Es entscheidet der Markt. Auch wenn eine Praxis rechnerisch einen hohen Kaufpreis wert ist, so wird dieser nicht zu erzielen sein, wenn die Praxis einen unattraktiven Standort hat.

**Beispiel:** Eine hausärztliche Praxis mit 1.500 „Scheinen“ in einem sozialen Brennpunkt gelegen wird sicherlich schwerer zu veräußern sein, als eine Praxis mit ebenfalls 1.500 Scheinen in einer „normalen“ Wohngegend.

**Steuerliche Behandlung**

Ist ein Käufer erst einmal gefunden, ist der schwierigste Teil der Praxisabgabe zunächst geschafft. Nun muss sich der Veräußerer jedoch Gedanken über die Besteuerung seines Anteils machen.

**Hierzu gibt es im Wesentlichen zwei Steuervergünstigungen:**

1. den sogenannten „steuerlichen Freibetrag“
2. den sogenannten „halben Steuersatz“

### Höhe der Steuervergünstigungen

Für Veräußerungsgewinne bis 136.000 Euro gewährt die Finanzverwaltung einen Freibetrag in Höhe von 45.000 Euro. Das bedeutet, dass 45.000 Euro komplett steuerfrei bleiben.

Beträgt der Veräußerungspreis mehr als 136.000 Euro, mindert sich der Freibetrag jeweils um den Betrag, um den der Veräußerungsgewinn 136.000 Euro übersteigt.

Das bedeutet, bei einem Veräußerungspreis von 140.000 Euro gibt es noch einen Freibetrag von 41.000 Euro und bei einem Veräußerungspreis von 181.000 Euro gibt es keinen steuerlichen Freibetrag mehr.

Zusätzlich zu diesem Freibetrag gewährt die Finanzverwaltung aber noch eine weitere Steuerbegünstigung: Veräußerungspreise bis zu fünf Millionen Euro werden mit 56 Prozent des durchschnittlichen Steuersatzes versteuert, den der Arzt sonst mit seinen sonstigen Einkünften erreichen würde.

### Voraussetzungen für die Steuerbegünstigungen

Voraussetzung für diese Steuervergünstigungen ist zunächst, dass der veräußernde Arzt sein 55. Lebensjahr vollendet hat oder im sozialversicherungsrechtlichen Sinne dauernd berufsunfähig ist. Außerdem muss der veräußernde Arzt seine Praxis komplett veräußern. Eine scheinweise Veräußerung über einen längeren

Zeitraum bewirkt den Verlust des Steuervorteils, denn die Steuerbegünstigung gilt nur für den Verkauf der letzten Tranche. Es ist daher immer zu empfehlen, seine Praxis oder seinen Praxisanteil vollständig zu veräußern und nicht in einzelnen Teilen, soweit dies nicht strategisch notwendig ist.

Außerdem darf der Veräußerer für eine bestimmte Zeit in einem gewissen Umkreis nach der Veräußerung seiner Praxis nicht mehr selbstständig ärztlich tätig sein.

► Welche Möglichkeiten es für den Veräußerer dennoch gibt, nach der Veräußerung weiterhin Einkünfte zu erzielen, erläutern wir im zweiten Teil „Arbeiten nach der Praxisabgabe: wie geht es weiter?“.

	Höchstbetrag	Art der Steuervergünstigung
Veräußerungsgewinn	bis 136.000 €	Freibetrag in Höhe von 45.000 €
	bis 5 Mio. €	Versteuerung mit 56% des durchschnittlichen Steuersatzes auf das gesamte zu versteuernde Einkommen

Tab. 2: Besteuerung des Veräußerungsgewinns bei Praxisabgabe



Joachim Blum



Christoph Gasten

**Joachim Blum**  
Steuerberater, Fachberater für Heilberufe (DStV e.V.)

**Christoph Gasten**  
Dipl.-Finw., Steuerberater

beide Partner Heilberufberatung der Kanzlei Laufenberg Michels und Partner  
Internet: [www.laufmich.de](http://www.laufmich.de)