



Newsletter  
Dezember 2019



# PRAXISABGABEMODELLE

## Der Weg zum passenden Abgabemodell

Liebe Leserinnen und Leser,

damit Sie immer auf dem Laufenden bleiben, haben wir in unserer Dezember-Ausgabe das Thema „Praxisabgabemodelle“ noch einmal aufgegriffen. In Zusammenarbeit mit unserem Kooperationspartner Lyck+Pätzold haben wir die Möglichkeiten der Abgabemodelle und weitere wissenswerte Aspekte für Sie zusammengefasst.

Sie haben Fragen oder möchten sich zu Ihren Möglichkeiten beraten lassen? Dann sprechen Sie uns an. Wir, die Spezialistinnen und Spezialisten für Freie Berufe und Heilberufe, stehen Ihnen für ein persönliches Gespräch gerne zur Verfügung. Profitieren Sie von unserer langjährigen Erfahrung.

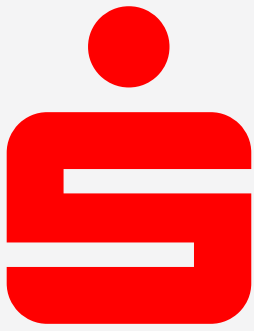
Wir wünschen Ihnen viel Spaß beim Lesen.

Herzliche Grüße

Ihr

Jürgen Seib

Leiter Private Banking – Center Freie Berufe und Heilberufe



Newsletter  
Dezember 2019



*Team Freie Berufe und Heilberufe*

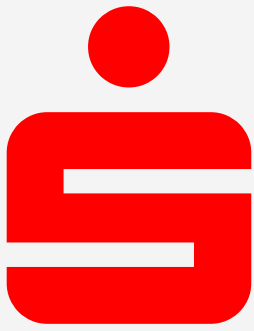
### Was uns bewegt

Unser Anspruch ist, mit Ihnen professionell und auf Augenhöhe zu sprechen. Hierfür müssen wir unsere Struktur regelmäßig überdenken und optimieren. Besonders der regelmäßige vertrauensvolle Austausch mit Ihnen hilft uns in diesem Prozess. Dass wir mit dieser Beratungs- und Betreuungsphilosophie richtig liegen, bestätigen Sie uns in der jährlich stattfindenden Kundenzufriedenheitsbefragung. Auf den positiven Ergebnissen wollen wir uns aber nicht ausruhen – so sind wir ständig in Bewegung, um Ihre Anforderungen noch besser zu verstehen. Wir freuen uns auf die Zusammenarbeit!



**Christian Erbacher, LL.M.**  
Rechtsanwalt und Fachanwalt für Medizinrecht  
der Kanzlei Lyck+Pätzold. [healthcare.recht](http://healthcare.recht)

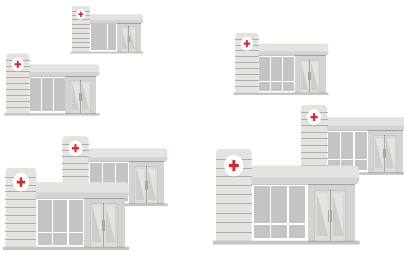
Rechtsanwalt Erbacher hat sich seit Beginn seiner anwaltlichen Tätigkeit auf den Bereich des Medizinrechts spezialisiert und übernimmt hierbei die gerichtliche sowie außergerichtliche Vertretung von medizinischen Leistungserbringern, insbesondere von niedergelassenen Zahnärzten und Ärzten. Er ist vor allem auf den Gebieten des Gesellschaftsrechts tätig und berät bei der rechtlichen Umsetzung von (zahn-)ärztlichen Kooperationen bis hin zu MVZ-Gründungen.



Newsletter  
Dezember 2019



**Bis Ende 2020**  
wird jede dritte Arztpraxis  
und jede fünfte Zahnarztpraxis  
verkauft oder geschlossen.



*Die sich in Unterzahl befindlichen potenziellen Nachfolger können sich deshalb die lukrativsten Praxen herausuchen.*

### Der Weg zum passenden Abgabemodell

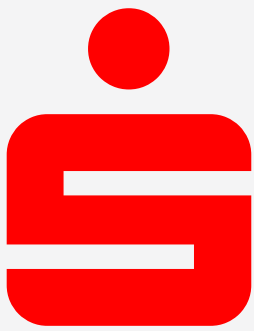
Das aktuell bestehende Überangebot von Abgeberpraxen im (zahn-)ärztlichen Bereich wird aufgrund der fortgeschrittenen Altersstruktur der Praxisinhaber in den nächsten Jahren sicherlich andauern. Die Zahlen belegen es. Während das Durchschnittsalter der Gesamtbevölkerung im Jahr 2018 bei 44,4 Jahren lag, waren die Vertragsärzte nach Angaben der KBV durchschnittlich bereits 54,1 Jahre alt, die Hausärzte allein betrachtet sogar 55,3 Jahre. Bis Ende 2020 wird jede dritte Arztpraxis und jede fünfte Zahnarztpraxis verkauft oder geschlossen. Die sich in Unterzahl befindlichen potenziellen Nachfolger können sich deshalb die lukrativsten Praxen herausuchen. Das führt unweigerlich dazu, dass einige Praxen bereits jetzt als unverkäuflich gelten. Es stellt sich also schnell die Frage nach dem richtigen Abgabemodell.

Bei der eigenen Praxis handelt es sich ohne jeden Zweifel um ein Lebenswerk mit auch emotionalem Wert. Es liegt also im Interesse des abgebenden (Zahn-)Arztes, den Nachfolger auszuwählen und diesen vor dem Übergabezeitpunkt kennenzulernen. Darüber hinaus spielen selbstverständlich auch rechtliche und wirtschaftliche Faktoren eine Rolle. Es ist zu empfehlen, die Planung der Praxisabgabe fünf Jahre im Voraus zu beginnen.

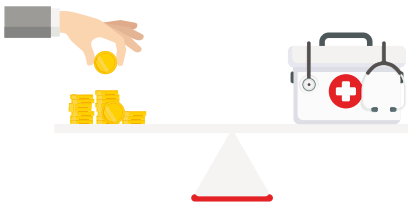
### Der erste Schritt – Praxisschätzung und Beurteilung des Ist-Zustands

Zunächst ist die Ermittlung des status quo und eine erste Bewertung/Schätzung der bestehenden Praxis durchzuführen. Hierfür stehen verschiedene Bewertungsmodelle zur Verfügung, die sich im Wesentlichen einerseits am Substanzwert der Praxis und andererseits am ideellen Wert orientieren.

Zur Bestimmung des Substanzwertes der Praxis sollte eine umfassende Inventarliste mit Wertangaben erstellt werden. Bei der Bewertung der Vermögensgegenstände kommen beispielsweise Verkehrswert, Anschaffungs- oder Wiederbeschaffungskosten in Betracht. Forderungen und Verbindlichkeiten gehören dann mitberücksichtigt, wenn sie gegebenenfalls von einem Erwerber mit zu übernehmen sind.



Newsletter  
Dezember 2019



Substanzwert  
+  
immaterieller Wert  
=  
Praxiswert

Für die Beurteilung des immateriellen Praxiswertes werden zunächst regelmäßig die betriebswirtschaftlichen Auswertungen sowie die Jahresabschlüsse der letzten drei Jahre herangezogen, die dann unter Berücksichtigung verschiedener wertbeeinflussender Faktoren zu betrachten sind. Beachtung finden hier rein personengebundene Werte, die sich zum Beispiel aus besonderen Qualifikationen, Tätigkeiten oder aber auch dem Gesundheitszustand des Praxisinhabers ergeben können.

Weitere Faktoren können beispielsweise Lage der Praxis, Arztdichte, besondere Patientenbindung, Qualitätsmanagement und Organisationsform oder die Wertigkeit des bestehenden Praxismietvertrags, der Arbeitsverträge oder der ärztlichen Abrechnung sein. Ist der Praxismietvertrag z. B. nur noch auf wenige Jahre befristet oder ergeben Stichproben der Abrechnung, dass Optimierungsbedarf besteht, hat dies natürlich auch Einfluss auf den Wert der Praxis.

Hat sich der Praxisinhaber so einen Überblick verschafft, wird schnell klar, wo die Chancen liegen und wo Optimierungsbedarf besteht. Soll das Erscheinungsbild der Praxis insgesamt noch verbessert werden? Muss die Abrechnungspraxis überarbeitet werden? Sollen Dauerschuldverhältnisse gekündigt oder angepasst werden? Sollte der Mietvertrag neu verhandelt oder angepasst werden? Müssen Außenstände ausgeglichen oder neue Investitionen getätigt werden?

### Der zweite Schritt – verschiedene Abgabemodelle vergleichen

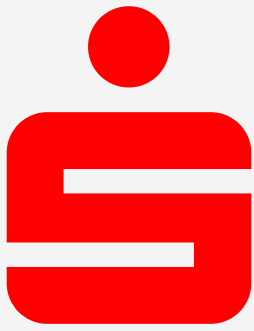
Die Wege in den Ruhestand sind vielfältig und umfassen neben der klassischen Praxisabgabe zahlreiche Modelle wie die Gründung von Berufsausübungsgemeinschaften, die Aufnahme eines Jobsharing-Partners, dem sukzessiven Verkauf einzelner Praxisanteile oder auch Eintritt und Anstellung in einem MVZ. Die Vor- und Nachteile eines jeden Modells sind individuell zu beurteilen.

Der reine Praxisverkauf stellt erst einmal die einfachste Form der Praxisabgabe dar. Allerdings bedarf auch der isolierte Praxisverkauf einer zeitlich vorausgehenden, umfassenden Planung, die am besten fünf Jahre vor der avisierten Beendigung der (zahn-)ärztlichen Tätigkeit beginnen sollte. Gleiches gilt natürlich auch, wenn ein Gesellschafter einer Gemeinschaftspraxis seine Anteile an einen Nachfolger übertragen/veräußern möchte.

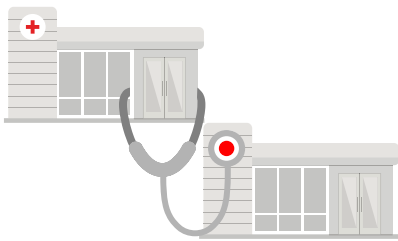
#### Mögliche Modelle zur Praxisabgabe

- Gründung von Berufsausübungsgemeinschaften
- Aufnahme eines Jobsharing-Partners
- Sukzessive Verkauf einzelner Praxisanteile
- Eintritt und Anstellung in einem MVZ





Newsletter  
Dezember 2019



Oftmals möchte der Nachfolger die Praxis nicht von jetzt auf gleich übernehmen und eigenständig fortführen. In diesen Fällen kann ein gleitender Übergang eine sinnvolle Option sein. Soll der Nachfolger vor dem konkreten Übergabezeitpunkt also bereits in die Praxis eingebunden werden, können sich der abgebende (Zahn-)Arzt und dessen Nachfolger zu einer Berufsausübungsgemeinschaft (BAG) auf Zeit zusammenschließen. Während im Fall von Zahnärzten keine Zulassungsbeschränkungen existieren, müssen bei Ärzten die Grundsätze der Bedarfsplanung beachtet werden. Dies führt dazu, dass die eingangs erwähnte Jobsharing-BAG eine Option sein könnte.

## PRAXISTIPP

Ein Standardkonzept gibt es nicht (mehr). Der Weg des Praxisverkaufes, der früher ohne größere Hürden ertragreich beschrritten werden konnte, ist steiniger worden. Das passende Zukunftsmodell richtet sich somit mehr als je zuvor nach den konkreten Bedürfnissen des Praxisabgebers, den Marktgegebenheiten sowie den weiteren genannten wertbildenden Faktoren. Zudem sind neuere Versorgungsstrukturen mit in die Planung einzubeziehen. Ist die Beendigung der (zahn-)ärztlichen Tätigkeit noch in mittelfristiger Ferne, kann z. B. auch die Gründung eines MVZ sinnvoll sein. Dies mit dem Ziel, die Anteile etappenweise zu veräußern und dem Wunsch der potenziellen Nachfolger nach flexiblen Arbeitszeitmodellen, am besten in Anstellung, gerecht zu werden.



Dieser Newsletter stellt keine Beratungsleistung der Taunus Sparkasse dar, sondern dient lediglich der Information. Für die Inhalte sind unsere folgenden Kooperationspartner verantwortlich:

**LYCK+**  
**PÄTZOLD.**  
healthcare . recht

**Rechtsanwalt Christian Erbacher, LL.M.**  
Lyck+Pätzold. healthcare.recht  
Nehringstraße 2  
61352 Bad Homburg

Tel.: 06172/139960  
Fax: 06172/139966  
[www.medizinanwaelte.de](http://www.medizinanwaelte.de)  
[www.facebook.com/Medizinanwaelte](https://www.facebook.com/Medizinanwaelte)