



Praxiswertermittlung und Steuern

Kann ich mir die Praxis- abgabe leisten?

Steuerberater Sven Fischer
fpp.steuerberatung

Zahnärztlicher Existenzgründungs- und Praxisabgabetag

Ihr erfolgreicher Weg
von der Niederlassung
bis zur Praxisabgabe

08.
MÄRZ
2025

Agenda

1. Praxisabgabe:
 - Ausblick auf die Marktsituation
 - Wie denkt der potentielle Käufer
 - Zeitliche Abfolge einer gut geplanten Praxisabgabe
2. Praxiswertermittlung
3. Steuern – kann ich mir die Praxisabgabe leisten
4. Gestaltungshinweise

Praxisabgabe: Ausblick auf die Marktsituation

- Verschlechterte Gewinnsituation – besonders in kleineren Praxen
- Zunehmende Spezialisierung
- Überangebot an Praxen in Ballungsgebieten
- Hohe Frauenquote bei den Absolventen
- Späterer Eintritt in die Selbständigkeit
- Personalmangel
- Gesellschaftliche und politische Verunsicherung

Praxisabgabe: wie denkt der potentielle Käufer

- Wenig Risikobereitschaft
 - Gesicherte Zahlen: Hohe Patientenzahlen / Umsätze / gute Kostenstruktur
 - Patientenzuzahlungen
- Hohe Freizeitorientierung
- Häufig keine Vorstellung über die eigenen Ziele und Möglichkeiten
 - Praxisoptik und – technik sollten modern sein
 - QM vorhanden
 - Personal ist fortgebildet und etabliert
 - digital

Praxisabgabe: Zeitliche Abfolge einer gut geplanten Praxisabgabe

1. Erster ernsthafter Gedanke, Familie einbeziehen
2. Prüfung der finanziellen Konsequenzen
 - Altersversorgungswerk / private Altersvorsorge
 - Darlehenssituation
 - Geldbedarf
3. Kontakt zu Beratern
 - Depot, Bank, Kammer, Steuerberater, Rechtsanwalt, Wirtschaftsberater
 - Achtung: Vertraulichkeit

Praxisabgabe: Zeitliche Abfolge einer gut geplanten Praxisabgabe

4. Praxiswertermittlung – Ermittlung der persönlichen Preisuntergrenze
5. Entscheidung zwischen Verkauf und Übergangsregelung
 - Verkauf an Übernehmer (evtl. Anstellung), Investoren
 - Gründung einer BAG
6. Erstellung eines „Praxisexposés“
 - Verträge prüfen und zusammenstellen
 - Inventarverzeichnis prüfen und bereinigen
 - Bedienungsanleitungen

Praxisabgabe: Zeitliche Abfolge einer gut geplanten Praxisabgabe

7. Die Praxis am Markt positionieren
 - Depot, Berater, Börsen, Fachzeitschriften
 - Diskretion
8. Bewerber filtern – dann erst Zahlen vorlegen
9. Einigung
10. Bank und Steuerberater informieren
11. Verträge vom Profi erstellen lassen
12. Personal informieren

Praxiswertermittlung

1. Praxiswert

- Marktwert / Verkehrswert der Praxis
 - Betriebswirtschaftlich zu niedrig (historische Gründe, Freiberuflergedanke)
 - Angebot und Nachfrage bestimmen den Marktwert einer Praxis
 - Finanzierbarkeit
- Praxiswert = materieller Wert (Substanzwert) + immaterieller Wert (Goodwill)

2. Ziel der Praxiswertermittlung

- Ermittlung der Preisuntergrenze des Verkäufers
- Überprüfung der Finanzierbarkeit des Kaufpreises
- Ausgangspunkt für faire Verhandlungen

Praxiswertermittlung: Materieller Wert

- Es gibt keine vorgeschriebene Bewertungsmethode
- Substanzwert bzw. Zeitwert unter dem Aspekt, dass die Praxis fortgeführt wird
- Erfasst
 - Praxiseinrichtung
 - medizinisch-technische Geräte
 - bautechnische Ausstattung (Einbauten, Installationen)
 - Immobilie (eigenes Gutachten)
 - Verbrauchsmaterial (1/12 der Materialkosten) ?
- Anlagenverzeichnis als Grundlage (Buchwert ist Orientierungswert)
 - bereinigen; was wird nicht übergeben
 - Leasinggeräte definieren
 - Bewertung durch Fachleute (Depot)

Praxiswertermittlung: Immaterieller Wert

- Immaterieller Praxiswert = Goodwill oder ideeller Wert
 - Einschätzung der zukünftigen Ertragskraft, Potential
 - Patientenstruktur: Alter, Anzahl Neupatienten, Kaufkraft, Privatpatienten
 - Zuzahlungen etabliert
 - Qualität der organisatorischen Abläufe (QM)
 - digitale Infrastruktur
 - Praxislage und Wettbewerbssituation, Ruf der Praxis
 - Vertrauensverhältnis zwischen Arzt und Patient / Zuweisern
 - Personal: Treue, Qualifikation
 - Verträge: Miete, Leasing etc.

Praxiswertermittlung: Immaterieller Wert

Bewertungsmethoden

- „man kommt wissenschaftlich auf den Wert, den der Auftraggeber hören will“
- Trend: durch Ertragsorientierung werden „gute“ Praxen teurer, „schlechte“ unverkäuflich
- Orientierungswert; der Markt bestimmt den Preis
- nur eine Bewertungsmethode halt einer gerichtlichen Überprüfung stand
- **Gemeinsamkeiten**
 - Bereinigung der Einnahmen und Ausgaben
 - Gutachten, Besonderheiten
 - Individuelle Fortbildungen, Ehegattengehalt, KfZ, Zinsen Darlehen
 - Fiktive Miete

Praxiswertermittlung: Immaterieller Wert

1. Umsatzmethode

- Durchschnitt des bereinigten Umsatz der letzten 3 – 5 Jahre (evtl. gewichtet)
- davon 25 % - 60% sind der immaterielle Wert
- vergangenheitsorientiert
- maximal zur Beimischung in der Bewertung; wir nehmen dann 30 %

2. Gewinnmethode

- Durchschnitt des bereinigten Gewinns der letzten 3 – 5 Jahre (evtl. gewichtet)
- davon 50 % - 100% sind der immaterielle Wert
- moderner: Faktor auf den Gewinn von 0,5 – 1,0
- vergangenheitsorientiert
- wir verwenden die Methode mit einem Faktor 0,6 – 0,7 als ein Verfahren

Praxiswertermittlung: Immaterieller Wert

3. Vergleichswertmethode

- Vergleichsdaten von Praxisverkäufen in der Region
- woher sollen die Daten kommen?
- praktisch keine Anwendung

4. Substanzwertmethode

- Aktueller Verkehrswert/Marktwert des Anlagevermögens abzüglich der Darlehen
- Summe, die zur Neueinrichtung der Praxis mit der tatsächlichen Ausstattung benötigt würde
- praktisch keine Anwendung

Praxiswertermittlung: Immaterieller Wert

5. Ärztekammermethode

- durchschnittlicher bereinigter Umsatz (übertragbarer Umsatz) und bereinigte Kosten der letzten 3 Jahre
- Abzug eines kalkulatorischen Unternehmerlohns (durchschnittliches Gehalt angestellter Zahnarzt bzw. Klinikzahnarzt)
- Anwendung eines Prognosemultiplikators (2,0 Einzelpraxis, 2,5 BAG)

Beispiel:

- Einzelpraxis mit angestellter Zahnärztin in Teilzeit
- Einnahmen: durchschnittlich bereinigt : € 981.000,-
- Betriebsausgaben: durchschnittlich bereinigt: € 737.000,-
- durchschnittlicher Gewinn bereinigt: € 244.000,-
- Kalkulatorischer Unternehmerlohn: € 93.000,-

Praxiswertermittlung: Immaterieller Wert

5. Ärztekammermethode

Beispiel:

Einzelpraxis mit angestellter Zahnärztin in Teilzeit

Einnahmen: durchschnittlich bereinigt € 981.000,-

Betriebsausgaben: durchschnittlich bereinigt - € 737.000,-

durchschnittlicher Gewinn bereinigt: € 244.000,-

Kalkulatorischer Unternehmerlohn: - € 93.000,-

Nachhaltig erzielbarer Gewinn: € 151.000,-

Prognosemultiplikator: 2,0

Ideeller Wert: **€ 302.000**

Praxiswertermittlung: Immaterieller Wert

6. Modifizierte Ertragswertmethode

- gerichtlich anerkannt
- Weiterentwicklung der klassischen Ertragswertmethode für personengebundene Unternehmen
- Annahme: Wert der Praxis wird durch die Möglichkeit bestimmt, in Zukunft Gewinne erzielen zu können. Einfluss des Abgebers verflüchtigt sich.
- Gegenwartswert der zukünftig (2 bis 5 Jahre) erzielbaren Gewinne

Praxiswertermittlung: Immaterieller Wert

6. Modifizierte Ertragswertmethode

Vorgehensweise:

- Ermittlung des zu erwartenden Gewinns aus der Analyse der Umsätze und Kosten der letzten 3 – 5 Jahre (bereinigten Gewinn ermitteln).
- Festlegung der Goodwill-Reichweite (Kapitalisierungszeitraum); 2 – 5 Jahre; längerer Zeitraum, wenn mehrere Partner
- Erstellung einer Zukunftsprognose unter Berücksichtigung subjektiver und objektiver Kriterien (Wertsteigerungen oder – minderungen)
- Abzug des kalkulatorischen Unternehmerlohns
- Abzug von Steuern (pauschal 30% bis 35%)
- Abzinsen auf den Bewertungsstichtag mit Kalkulationszins (risikoloser Basiszinssatz + Risikoprämie). Basiszinssatz zur Zeit 2,27%

Praxiswertermittlung: Immaterieller Wert

6. Modifizierte Ertragswertmethode

Beispiel:

Einzelpraxis mit angestellter Zahnärztin in Teilzeit

Einnahmen: durchschnittlich bereinigt € 981.000,-

Betriebsausgaben: durchschnittlich bereinigt - € 737.000,-

Zu erwartender Gewinn: € 244.000,-

Wertsteigerungen, -minderungen € 5.000,-

Prognosegewinn/zukünftiger Gewinn € 249.000,-

Kapitalisierungszeitraum 3 Jahre

Praxiswertermittlung: Immaterieller Wert

6. Modifizierte Ertragswertmethode

Beispiel:

Prognosegewinn/zukünftiger Gewinn	€ 249.000,-
Kalkulatorischer Unternehmerlohn:	- € <u>93.000,-</u>
Zwischensumme	€ 156.000,-
Steuern 35 %	- € <u>54.600,-</u>
Nachhaltig erzielbarer Netto-Gewinn:	€ 101.400,-
Kalkulationszinssatz: $2,27\% + 5\% = 7,27\%$	
Ideeller Wert:	€ 264.798,-

Vergleich der Methoden

Umsatzmethode	€ 294.000,-
Gewinnmethode	€ 244.000,-
Ärztekammermethode	€ 302.000,-
Modifizierte Ertragswertmethode	€ 265.000,-
Unser Wert	€ 256.000,-

Steuern : kann ich mir die Praxisabgabe leisten

1. Verkauf der ganzen Praxis oder Praxisanteile: Freibetrag nach § 16 Abs. 4 EStG
 - Veräußerungsgewinn = Kaufpreis \cdot Buchwert des Betriebsvermögens
 - Höhe: Veräußerungsgewinn bis € 45.000,- steuerfrei
 - übersteigt Veräußerungsgewinn € 136.000,-, sinkt der Freibetrag (€ 181.000,-)
 - Antrag
 - 55. Lebensjahr vollendet oder dauernd berufsunfähig
 - Nur einmal im Leben
 - Achtung: Kapitalkonto

Steuern : kann ich mir die Praxisabgabe leisten

1. Verkauf der ganzen Praxis: Steuerermäßigung nach § 34 Abs. 3 EStG
 - Grundregel im Gesetz: „Fünftelregel“
 - „ermäßigter Steuersatz“: 56 % des durchschnittlichen Steuersatzes, mind. 14 %
 - Tatsächlicher Steuersatz für den Veräußerungsgewinn bei ca. 21 % ESt
 - Antrag
 - 55. Lebensjahr vollendet oder dauernd berufsunfähig
 - Nur einmal im Leben

Steuern : kann ich mir die Praxisabgabe leisten

- nicht anschließend wieder im selben örtlichen Wirkungskreis freiberuflich tätig sein (für ca. 2 bis 5 Jahre)
- geringfügige Weiterarbeit: zurückbehaltene Patienten dürfen nicht mehr als 10 % der durchschn. Umsätze erbracht haben / **keine Neupatienten**
- Tätigkeit als Angestellter unschädlich / freier Mitarbeiter kritisch
- Vorsicht bei Alleinverkauf des Patientenstamms (Umsatzsteuer)

Steuern : kann ich mir die Praxisabgabe leisten

Beispiel ermäßigter Steuersatz:

Verkaufspreis	€ 220.000,-
./. Nebenkosten	€ 10.000,-
./. Buchwert AV	<u>€ 40.000,-</u>
= V-Gewinn	€ 170.000,-
./. Freibetrag	<u>€ 11.000,-</u>
= außerord. Eink.	€ 159.000,-

Steuern : kann ich mir die Praxisabgabe leisten

außerordentliche Einkünfte:		€ 159.000,-
weitere Einkünfte		€ 16.000,-
tarifliche ESt nach Splittingtarif		€ 54.622,-
durchschnittlicher Steuersatz		31,21 %
ermäßigter Steuersatz		17,48 %
Steuerbelastung aus Veräußerung der Praxis		€ 27.792,-
Solidaritätszuschlag		€ 3.031,-
Liquidität:	Kaufpreis	€ 220.000,-
	Kosten -	€ 10.000,-
	Steuern -	€ 30.823,-
		€ 179.177,-

Steuern : kann ich mir die Praxisabgabe leisten

Verkauf der Praxis zum Jahresende

außerordentliche Einkünfte

€ 159.000,-

zzgl. laufender Gewinn aus der Praxis

€ 170.000,-

ermäßigter Steuersatz = Steuer auf Veräußerung (ESt)

€ 32.525,-

Differenz

€ 4.733,-

Steuern : kann ich mir die Praxisabgabe leisten

Verkauf an Investoren (Praxen mit hohen Gewinnen)

- 1. Charge: Veräußerungsgewinn wie bei Praxisabgabe versteuert
- Weiterbeschäftigung als angestellter Arzt/ Zahnarzt für 5 – 7 Jahre
- Gehalt bei ca. € 115.000,- (man finanziert den eigenen Kaufpreis)
- noch bestehende Darlehen müssen getilgt werden
- 2. Charge: Verkauf der GmbH-Anteile nach 5-7 Jahren: 60 % des Kaufpreises werden mit dem persönlichen Steuersatz versteuert

Steuern : kann ich mir die Praxisabgabe leisten

2. Gründung einer BAG und anschließender Anteilsverkauf

- Einstieg z.B. mit Verkauf von 10 % ist laufender Gewinn
- keine Vergünstigungen
- klare vertragliche Regelung wann weitere Anteile übernommen werden können
- klare vertragliche Regelung wie Kaufpreis später ermittelt wird
- Regelung für den Todesfall
- Verkauf der restlichen Anteile ist begünstigt (wie Verkauf der gesamten Praxis)
- In der Regel erzielt man mit diesem Modell die besten Ergebnisse
- “Einlagemodell“ kaum finanzierbar

Gestaltungshinweise

- Patientenzahlen und Umsatz hochhalten
- Deckungsbeitragsorientiertes Behandlungsangebot
- Zuzahlungen
- Moderne Medizin anbieten
- QM und Digitalisierung
- Investitionen nicht aufschieben
- Personal fortbilden und wertschätzen
- „die Braut schön machen“

Gestaltungshinweise

- mentale Vorbereitung
- Geldbedarf ermitteln
- vertragliche Regelung bei Ausstieg/Tod eines Partners prüfen
- Praxisimmobilie
- Kapitalkonten beachten
- Diskretion
- realistische Vorstellungen

Gestaltungshinweise

- Veräußerung gegen wiederkehrende Leistungen (Renten)
- Zeitpunkt der Praxisabgabe wählen
- evtl. Übergang zur Bilanzierung in den Jahren vor der Praxisabgabe
- Kosten verschieben und produzieren
- evtl. KfZ leasen
- Kirchenaustritt?

Sonderfall: Das Clan-Modell

- unter Verwandten
- statt Schenkung der Praxis - Verkauf
- Verkäufer schenkt „Geldbetrag“ zurück
 - Abschreibungsvolumen bei dem Käufer
 - Liquiditätsgewinn
 - legales Ausnutzen unterschiedlicher Steuersätze
 - familiärer Netto-Vorteil: bis zu € 100.000,-



Sven Fischer

fischer.themann PartmbB Steuerberatungsgesellschaft

Osterstraße 38

30159 Hannover

info@fpp-steuerberater.de

0511-364770

www.fpp-steuerberater.de

**Vielen Dank
für Ihre
Aufmerksamkeit!**

ZKN
Zahnärztekammer
Niedersachsen

KZVN
Kassenzahnärztliche
Vereinigung Niedersachsen