
Inhaltsübersicht

A. Einleitung (<i>Henriette Neuwirth</i>)	1
B. Bewertungsanlässe (<i>Siewert</i>)	13
C. Bewertungsverfahren einer Arzt-/Zahnarztpraxis (<i>Siewert</i>)	31
D. Bestimmung des Praxiswertes (<i>Boos/Knöpfel/Henriette Neuwirth/Schwarz</i>)	53
E. Standortfragen und Standortanalyse (<i>Matthes</i>)	69
F. Steuerliche Behandlung der Übertragung von Arztpraxen (<i>Heinz Neuwirth</i>)	87
G. Praxisrelevante Rechtsfragen im Zusammenhang mit wertbildenden Faktoren bei der Übertragung von Arztpraxen (<i>Wittmann</i>)	131
H. Marktsituation (<i>Lange</i>)	151
I. Abgabestrategien (<i>Lange</i>)	157
J. Kapitalbeschaffung bei Existenzgründungen/Übernahmen (<i>J. Kock</i>)	165
K. Das Gründungskonzept aus Sicht des Finanziers (<i>Ueberschär</i>)	185
L. Chancen und Risiken des Finanziers (<i>J. Kock</i>)	203
M. Förderung von Existenzgründungen (<i>Ueberschär</i>)	223

Inhaltsverzeichnis

A. Einleitung	1
I. Allgemeines	3
II. Erforderliche Berater	5
1. Öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger	6
2. Steuerberater	7
3. Rechtsanwalt	7
4. Berufsständische Organisationen	8
5. Banken und Finanzdienstleister	8
III. Funktionen des Beraters	9
IV. Zusammenfassende Ratschläge	12
B. Bewertungsanlässe	13
I. Entscheidungstheoretische Gründe	15
1. Unternehmensbewertungen im Zusammenhang mit Eigentumswechsel	15
2. Unternehmensbewertungen im Zusammenhang ohne Eigentumswechsel	15
3. Weiterer entscheidungstheoretischer Ansatz	16
a) Entscheidungswerte/Argumentationswerte	16
b) Arbitriumwerte	16
c) Deklarationswerte	16
II. Objektive Gründe	17
1. Freiwillige Gründe	17
a) Übernahme einer Einzelpraxis	17
b) Abgabe einer Einzelpraxis aus Altersgründen	22
c) Abgabe einer Praxis aus Krankheitsgründen, Berufsunfähigkeit, Tod des Praxisinhabers	23
d) Ehescheidung – Zugewinnausgleich	24
e) Gesellschaftsrechtliche Gründe	25

2.	Welche Ergebnisse liefert eine Standortanalyse mit prognostiziertem Praxisergebnis?	83
a)	Fallbeispiel »Zahnarzt 14053 Berlin (Grunewald)«	84
b)	Fallbeispiel »Zahnarzt 14053 Berlin (Hellersdorf)«	85
F.	Steuerliche Behandlung der Übertragung von Arztpraxen	87
I.	Einkommensteuer	90
1.	Übergang von der Gewinnermittlung zur Bilanzierung	91
2.	Zahlung des Kaufpreises durch Einmal-/Barzahlung	93
a)	Praxiserwerb durch Barzahlung aus Sicht des Erwerbers	93
b)	Praxiserwerb durch Barzahlung aus Sicht des Verkäufers	94
3.	Zahlung des Kaufpreises durch Ratenzahlung	105
a)	Praxiserwerb durch Ratenzahlung aus Sicht des Erwerbers	105
b)	Praxisverkauf gegen Ratenzahlung aus Sicht des Verkäufers	109
4.	Zahlung des (Kauf)Preises durch dauernde Lasten/wiederkehrende Leistungen/Leibrenten	112
5.	Zahlung des Kaufpreises durch Tausch	114
6.	Besonderheiten bei Gemeinschaftspraxen	115
II.	Umsatzsteuer	118
III.	Gewerbsteuer	119
1.	Die Gewerbsteuer beim Praxisverkauf	119
2.	Die Abfärbung gewerblicher Einkünfte und fehlerhafter Praxisorganisation auf die freiberufliche Tätigkeit	120
IV.	Nettoergebnis/Was bleibt unter dem Strich?	123
V.	Mittelverwendungsrechnung für den Käufer	125

G. Praxisrelevante Rechtsfragen im Zusammenhang mit wertbildenden Faktoren bei der Übertragung von Arztpraxen	131
I. Einleitung	133
II. Vertragsarztrechtliche Rahmenbedingungen der Praxisnachfolge	133
1. Praxisnachfolge in nicht gesperrten Planungsbereichen	133
2. Praxisnachfolge in gesperrten Planungsbereichen	135
a) Nachbesetzungsverfahren gemäß § 103 Abs. 3a, Abs. 4, Abs. 6 SGB V	135
b) Nachbesetzungsverfahren zur Fortführung durch Angestellte	137
c) Zulassungsverzicht zugunsten einer Anstellung	138
3. Erwerb von MVZ-Anteilen durch angestellte Ärzte	139
III. Gestaltung des Kaufvertrages	139
1. Schriftform und notarielle Beurkundung	139
2. Übertragungsgegenstand	140
a) Grundlagen	140
b) Materieller Wert	141
c) Ideeller Wert	142
d) Forderungen, Verbindlichkeiten und Verträge	143
3. Gewährleistung und Garantien des Verkäufers	144
a) Mängelgewährleistung	144
b) Garantien des Verkäufers	145
4. Vertragsgestaltung im Hinblick auf Zulassung und Zulassungsverfahren	146
H. Marktsituation	151
I. Grundsätze	153
II. Übernehmer- und Abgebermarkt	153
III. Marktplätze	154

I. Abgabestrategien	157
I. Vorüberlegungen	159
II. 3–5-Jahres-Modell	161
III. »Kalter« Übergang	162
IV. Faktoren zur Entscheidungsfindung	163
V. Fazit	164
J. Kapitalbeschaffung bei Existenzgründungen/Übernahmen	165
I. Banken	167
1. Marktübersicht	167
a) Allgemein	167
b) Warum ist die Klientel der Heilberufe interessant?	168
c) Sonstige Finanzdienstleister	169
d) Honorarberater	169
e) Fazit für den Existenzgründer: Kapitalbeschaffung über Bank vs. sonstige Finanzdienstleister	170
2. Kreditarten	170
II. Investoren	173
1. Ausgangssituation	173
2. Geschäftsmodell	174
3. Verkaufsprozess an einen Investor und Kriterien	175
4. Beteiligungsmodell	178
a) Bewertung der Abgeberpraxis	178
b) Der Geldfluss an den Abgeber	179
5. Aktuelle Situation	180
6. Chancen und Risiken für Praxisabgeber	182
K. Das Gründungskonzept aus Sicht des Finanziers	185
I. Gründer und Persönlichkeit	187

II. Standort	187
III. Patienten	188
IV. Investitionsaufstellung	189
V. Wirtschaftliche Tragfähigkeit	195
1. Aus Sicht der Bank	195
2. Aus Sicht des Gründers	195
VI. Vergleichszahlen	196
VII. Sicherheiten	198
1. Abtretung des Arbeitseinkommens	198
2. Sicherungsübereignung	198
3. Abtretung von Rechten und Ansprüchen aus Versicherungen	198
4. Abtretung von (Wertpapier-/Bauspar-)Guthaben	199
5. Buchgrundschuld auf einem Immobilienobjekt	199
6. Bürgschaft	200
VIII. Expertennetzwerk	200
IX. Checkliste	201
L. Chancen und Risiken des Finanziers	203
I. Chancen	205
1. Entwicklungspotenzial	206
a) Überalterung der Ärzteschaft	206
b) Demografische Entwicklung in Deutschland	208
c) Zunehmende Konzentration im ambulanten Gesundheitssektor	209
d) Kundenbeschaffenheit	212
2. Cross-Selling	212
3. Lebensphasenbetreuung	213
a) Phase: Studium	214
b) Phase: Anstellung	214
c) Phase: Selbstständigkeit	215
d) Phase: Rente	215

INHALTSVERZEICHNIS

II.	Risiken	215
1.	Einschätzung des Gründers	216
2.	Bewertung der Abgabepaxis	220
M.	Förderung von Existenzgründungen	223
I.	Voraussetzungen	225
II.	Programme	225