



Investorenmodelle für Zahnärzte – Verkaufs- und Beteiligungschancen kennen und ergreifen

Sikomed GmbH
Düstere-Eichen-Weg 35
37073 Göttingen

Fon: +49 551 998 5890
Fax: +49 551 998 5899
info@sikomed.com

Inhalt

- 05** Abgabekonzepte mit Investorenbeteiligung
- 06** Die Modelle im Überblick
- 12** Für wen eignet sich welches Modell?
- 14** Ergebnisse des Basismodells
- 16** Ergebnisse des Beteiligungsmodells
- 18** Ergebnisse des 35+-Modells
- 20** Der Vertrag und das Kleingedruckte aus medizinrechtlicher Sicht
- 22** Vorstellung der mit uns zusammenarbeitenden Anwälte
- 24** Die Transaktion im Überblick
- 26** Der Transaktionsprozess Schritt für Schritt
- 27** Kontakt



Abgabekonzepte mit Investorenbeteiligung

Seitdem junge Zahnärztinnen und Zahnärzte die angestellte Tätigkeit der Niederlassung in freier Praxis überwiegend vorziehen (im IV. Quartal des Jahres 2007 waren 1.986 Zahnärzte in Praxen angestellt, im IV. Quartal des Jahres 2019 12.008), „trocknet“ der Markt der Praxisabgaben aus, denn die Anzahl der Abgaben übersteigt die Nachfragen nach abzugebenden Praxen erheblich. Diesem, für den abgebenden Zahnarzt negativen Trend stehen neue, für ihn günstige Entwicklungen entgegen, seitdem vor einigen Jahren investorenfinanzierte Krankenhäuser Zahnarztpraxen als Anlageziele entdeckten, diese erwerben oder sich an ihnen maßgeblich beteiligen. Für Inhaber größerer Mehrbehandlerpraxen tut sich damit eine große wirtschaftliche Chance auf, da diese Investoren erheblich höhere Kaufpreise zahlen als zahnärztliche Nachfolger.

Wenngleich die Suchraster der Investoren nach Regionen, Fachorientierung der Praxen, wirtschaftlichen Mindestvoraussetzungen u.a. unterschiedlich sind, bewerten sie alle Zahnarztpraxen nach gleichen Grundsätzen: sie ermitteln den Gewinn in Form des EBITDA oder EBIT, bereinigen dieses Ergebnis um einmalige bzw. privat veranlasste Einnahmen oder Ausgaben, ziehen von diesem Wert den kalkulierten Unternehmerlohn (also das Gehalt, das der Abgeber als angestellter Zahnarzt in der Zukunft erhalten möchte) ab und multiplizieren diesen Betrag mit einem Vervielfältiger, der in der Regel zwischen 4,5 und 7 – nur in besonderen Ausnahmefällen auch deutlich darüber – liegt. Es ermitteln sich demnach Kaufpreise, die sehr deutlich über den gängigen Marktpreisen, die zahnärztliche Übernehmer zu zahlen in der Lage oder bereit sind, liegen.

Bei der Beurteilung, welches Investorenangebot das im jeweiligen Fall geeignetste und beste ist, fokussiert sich die Aufmerksamkeit fast ausschließlich auf die Höhe des Multiplikators, mit dem das bereinigte Praxisergebnis multipliziert wird. Eine solch einseitige Sichtweise kann im Zweifel zu deutlich schlechteren Ergebnissen führen. Das liegt daran, dass neben dem Kaufpreisfaktor die Art und Weise der Transaktion das wirtschaftliche Ergebnis maßgeblich mitbestimmt. Wie die Gestaltung der Transaktion – also des Verkaufs der Praxis an einen Investor bzw. die Begründung einer Partnerschaft durch Übernahme einer Mehrheitsbeteiligung an der Praxis durch den Investor – das Ergebnis bestimmt, wollen wir Ihnen im Folgenden darlegen.

¹ Angabe gem. statistischem Jahrbuch der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung für das Jahr 2020, Anzahl jeweils ohne Vorbereitungsassistenten

² EBITDA: **E**arnings **B**efore **I**nterest, **T**axes, **D**epreciation and **A**mortization = Gewinn vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen auf Sachanlagen und Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände.

³ EBIT: **E**arnings **B**efore **I**nterest and **T**axes = Gewinn vor Zinsen und Steuern

Die Modelle im Überblick

Der wirtschaftliche Erfolg einer Transaktion ergibt sich aus der Summe von **Kaufpreiszahlungen, Gewinnausschüttungen und Gehältern**, die der Abgeber während der Zeit seiner Anstellung und ggf. Beteiligung erhält.

Um die Opportunität einer bestimmten Transaktionsform zu ermitteln, geht es also darum, ob die Summe der Erfolgsparameter netto (also nach Steuern) höher ausfällt als die der anderen Angebote. Unser Opportunitätsvergleich basiert also auf der Ermittlung der Summe der Erfolgsparameter vor und nach Steuern.

Häufig wird die Komplexität der steuerlichen Aufgabenstellungen im Rahmen von Praxisveräußerungen unterschätzt, so unser gesellschafts- und steuerrechtlicher Partner Dr. Markus Wollweber, Anwaltskanzlei Streck Mack Schwedhelm, Köln:

- soll der „halbe Steuersatz“ in Anspruch genommen werden, beschränkt sich das präsenste steuerliche Wissen in der Regel darauf, dass das 55. Lebensjahr vollendet sein muss und der entsprechende Antrag auf halben Steuersatz nur einmal im Leben in Anspruch genommen werden kann;
- nicht jeder weiß, dass die Steuervergünstigung nur für einen Veräußerungsgewinn bis € 5 Mio. gewährt wird;
- noch weniger bekannt ist, dass aufgrund der aktuellen Rechtsprechung des BFH der halbe Steuersatz komplett in Gefahr ist, wenn der Kaufpreis in mehreren Steuerjahren fließt, bspw. als erster Fix-Teilbetrag sofort und als Earn-Out (nachgelagerte, erfolgsabhängige Kaufpreiskursrate) in einem darauffolgenden Steuerjahr: In diesem Fall kann es für das Privileg des halben Steuersatzes an der sog. Zusammenballung der Einkünfte in einem einzigen Jahr fehlen;
- Der „halbe“ Steuersatz wird zudem nur dann gewährt, wenn die gesamte Praxis, d. h. alle wesent-

lichen Betriebsgrundlagen veräußert werden; veräußert bspw. der Zahnarzt, der mit 30% an einer Praxis-GbR beteiligt ist, in einem ersten Schritt nur die Hälfte seiner Beteiligung, d.h. 15%, unterliegt der daraus resultierende Gewinn nicht dem „halben“, sondern dem normalen Steuersatz.

- Andererseits ist vielen verkaufswilligen Zahnärzten und Ärzten, die ihren Einzelbetrieb oder ihren Praxisanteil verkaufen wollen, schlicht unbekannt, dass auch dann steuerlich attraktive Verkaufs- bzw. Beteiligungsmöglichkeiten bestehen, wenn sie das 55. Lebensjahr noch nicht vollendet haben.

Entsprechende Steueroptimierungsmöglichkeiten können insbesondere dann nutzbar gemacht werden, wenn der Gegenstand der Veräußerung Anteile an einer Kapitalgesellschaft, insbesondere an einer MVZ GmbH sind, die der Zahnarzt bereits vor dem Verkauf gründete.

Werden hier an einen Investor in einem ersten Schritt nur Teile einer solchen MVZ GmbH-Beteiligung und die Restbeteiligung erst nach einer mehrjährigen Haltefrist verkauft, können relevante Steuervorteile insbesondere bei der zweiten Anteilsveräußerung durch die Inanspruchnahme des sog. Teileinkünfteverfahrens generiert werden. Nach dem Teileinkünfteverfahren werden 40 % des steuerlichen Gewinns aus dem Verkauf einer Kapitalbeteiligung steuerfrei gestellt; nur 60 % des Gewinns unterliegen dem persönlichen Steuersatz.

Hierbei ist wichtig, dass – anders als bspw. bei einer Praxis-GbR – das steuerbegünstigende Teileinkünfteverfahren auch dann Anwendung findet, wenn der Zahnarzt nur einen Teil seiner GmbH-Beteiligung veräußert.



Welche Kauf- bzw. Beteiligungsmodelle bieten Investoren an?

Als Investoren Praxen erstmalig erwarben, boten sie an, alle materiellen und immateriellen Vermögenswerte einer Praxis uno acto zu übernehmen. Dieses Übernahmemodell bezeichnen wir als

Basismodell

Der vollständige Verkauf einer Praxis ist für Abgeber von Interesse, die das 55. Lebensjahr vollendet haben und nur noch für kurze Zeit als angestellte Zahnärzte in der veräußerten Praxis weiter arbeiten wollen; denn ihnen kommt das Privileg des sogenannten „halben Steuersatzes“ zugute. Bei der Fixierung auf den Steuervorteil des sogenannten „halben Steuersatzes“ bleibt jedoch außer

Betracht, dass andere Vertragsformen selbst dann, wenn der „halbe Steuersatz“ vom dazu berechtigten Abgeber nicht wahrgenommen wird, zu deutlich günstigeren wirtschaftlichen Gesamtergebnissen führen können.

Welche Vertragsvarianten sind das und für wen eignen sie sich?

Neben dem Verkauf der gesamten materiellen und immateriellen Werte einer Praxis stellt die Beteiligung eines Investors, das

Beteiligungsmodell

eine häufig vorteilhaftere Alternative dar. Anders als beim Basismodell beteiligt sich der Investor an einer zu gründenden MVZ GmbH, in die die Verkäuferpraxis



eingbracht wird. Der Investor übernimmt dann einen Mehrheitsanteil von mindestens 51 %; andere Beteiligungsquoten wie 60 %, 70 % oder 80 % sind denkbar. Der Zahnarzt begründet also mit dem Investor eine Partnerschaft und ist weiter an „seiner“ Praxis in der Rechtsform der GmbH als Mitgesellschafter z.B. mit 49 % (oder einem anderen Prozentsatz) beteiligt. Für die Mehrheitsbeteiligung an der MVZ GmbH zahlt der Investor dem Abgeber und künftigen Mitgesellschafter den vereinbarten Kaufpreis. Als angestellter Zahnarzt, Geschäftsführer und zahnärztlicher Leiter erhält der Abgeber künftig ein Gehalt, in Höhe seiner Beteiligungsquote an der MVZ GmbH Gewinnausschüttungen und später – nämlich zu einem von vornherein vereinbarten Zeitpunkt – eine weitere Kaufpreisrate für diejenigen Gesellschaftsanteile, mit denen der Abgeber-Zahnarzt an der MVZ GmbH noch beteiligt bleibt.

Das Beteiligungsmodell hat im Vergleich zum Basismodell folgende Vorteile:

- Während der Beteiligungsphase erhält der Zahnarzt neben seinem Gehalt laufende Gewinnausschüttungen.
- Die zweite Kaufpreisrate unterliegt nicht der vollen Besteuerung, sondern dem Teileinkünfteverfahren. Das Teileinkünfteverfahren sieht vor, dass Veräußerungsgewinne nach Ablauf von 7 Jahren nur zu 60 % besteuert werden. 40 % fließen dem Verkäufer folglich steuerfrei zu. Damit ergibt sich eine deutlich reduzierte Steuerbelastung, die dem Vorteil des „halben Steuersatzes“ nahekommt.

Sofern der Abgeber das 55. Lebensjahr vollendet hat und in der MVZ GmbH als angestellter Zahnarzt noch z.B. für 5 oder mehr Jahre arbeiten möchte, sollte er – um das für ihn beste Modell zu ermitteln – eine Opportunitätsrechnung anstellen, mit der er das Ergebnis des sofortigen Verkaufs (Basismodell) mit dem Ergebnis des Beteiligungsmodells abgleicht.

Die Steuereffekte des Beteiligungsmodells zusammengefasst von unserem gesellschafts- und steuerrechtlichen Partner Dr. Markus Wollweber, Anwaltskanzlei Streck Mack Schwedhelm, Köln:

- Sofern der Zahnarzt seine gesamte Praxis oder seinen gesamten Praxisanteil an die MVZ GmbH, deren



Von der umfassenden, fachkundigen sowie kompetenten Beratung durch Sikomed bin ich immer wieder begeistert. Die von Sikomed gewohnte Art, Dinge kritisch zu hinterfragen und aus unterschiedlichen Perspektiven zu betrachten, hat dazu geführt, dass ein sowohl wirtschaftlich als auch rechtlich und steuerlich exakt auf meine Bedürfnisse zugeschnittenes Verkaufskonzept ausgearbeitet und erfolgreich umgesetzt werden konnte.

– Dr. M. (Beteiligungskonzept)

Alleingesellschafter er zunächst ist, verkauft, kann bei Vollendung des 55. Lebensjahres bis zu einem Oberbetrag von € 5 Mio. grundsätzlich der Antrag auf halben Steuersatz in Betracht kommen (siehe Seite 4).

- Wenn im Anschluss hieran der Zahnarzt eine Mehrheitsbeteiligung, bspw. iHv. 51 % an der MVZ GmbH an den Investor verkauft und der Wert der eingebrachten Praxis dem Gesamtkaufpreis für die Weiterveräußerung der GmbH-Anteile an den Investor entspricht, unterliegt diese erste Weiterveräußerung keiner relevanten weitergehenden Steuerbelastung.
- Soweit dann nach einer Phase der Zusammenarbeit zwischen Zahnarzt und Investor in der MVZ GmbH Optionsrechte an der vom Zahnarzt gehaltenen Restbeteiligung iHv. z.B. 49 % ausgeübt werden, unterliegt der aus der Optionsausübung dann entstehende Veräußerungsgewinn nur dem Teileinkünfteverfahren und dies der Höhe nach auch nur insoweit, als er 49 % des Veräußerungsgewinns, der durch die ursprüngliche Veräußerung der Praxis an die MVZ GmbH entstanden ist, übersteigt.

- Die Ausschüttungen während der Mitgliedschaft des Zahnarztes als Gesellschafter der MVZ GmbH unterliegen der sog. Abgeltungssteuer. Bei der Abgeltungssteuer behält die MVZ GmbH pauschal 25 % des Ausschüttungsbetrags als Kapitalertragsteuer zzgl. Solidaritätszuschlag und etwaige Kirchensteuer ein und führt diese Beträge an das Finanzamt ab. Damit ist die Ausschüttung endgültig besteuert und muss nicht nochmals der Einkommensteuer unterworfen werden.
- Daneben bezieht der Zahnarzt, soweit und solange er angestellter Geschäftsführer der MVZ GmbH ist, ein laufendes Geschäftsführergehalt, welches der Lohnsteuer unterliegt und dann der Einkommensteuer zu unterwerfen ist.

Neben Basis- und Beteiligungsmodell hat Sikomed das

35+-Modell

entwickelt. Dieses Modell ist speziell für jüngere Zahnärzte ausgestaltet, die langfristig in „ihrer“ Praxis weiter tätig sein wollen und vor einer Beteiligung oder dem Verkauf an einen Investor zurückschrecken, weil die hohe Steuerbelastung des Veräußerungsgewinns die Transaktion uninteressant macht. Das 35+-Modell sieht zunächst keinen Verkauf vor, sondern die Gründung einer gemeinsamen GmbH, in die der Investor Kapital einlegt und der Abgeber-Zahnarzt seine Praxis einbringt. Der Investor erhält dabei eine Mehrheitsbeteiligung von mindestens 51 %. Zum Abschluss der Transaktion kann vereinbart werden, dass die MVZ GmbH dem Abgeber ein zinsgünstiges Darlehen zur Verfügung stellt.

Während einer Laufzeit von 7 oder 10 Jahren (Laufzeit kann individuell abgestimmt werden) führen die Gesellschafter die Praxis weiter und übernimmt der Abgeber die Geschäftsführung, die zahnärztliche Leitung und ist als angestellter Zahnarzt in der MVZ GmbH weiter tätig. Er erhält neben seinem Gehalt laufende Gewinnausschüttungen. Nach Ablauf von 7 Jahren ist der Abgeber berechtigt, eine sogenannte Put-Option auszuüben.

Die Ausübung einer solchen Option verpflichtet den Investor, den Gesellschaftsanteil des Abgebers zu übernehmen und den vereinbarten Kaufpreis zu zahlen. Da



der Kaufpreis sich an den durchschnittlichen Ergebnissen der letzten Jahre bemisst, vergütet der Kaufpreis Umsatz- bzw. Gewinnsteigerungen bzw. allgemein gesagt, alle unternehmerischen Maßnahmen, die das wirtschaftliche Ergebnis der Praxis verbesserten, z.B. auch die Gründung von weiteren Niederlassungen oder die Integration anderer Praxen in die MVZ GmbH.

Wie beim Beteiligungsmodell unterliegt der Veräußerungsgewinn bei Ausübung der Put-Option der Teileinkünftebesteuerung. 40 % des Gewinns fließen dem Verkäufer steuerfrei zu. Dieses Partnerschaftsmodell optimiert die Vorteile, die bereits im Beteiligungsmodell wahrgenommen werden konnten:

- Der zahnärztliche Gesellschafter/Abgeber erhält in Höhe seiner Gesellschaftsbeteiligung Gewinnausschüttungen.
- Der Kaufpreis bemisst sich an den unternehmerischen Erfolgen, die im vereinbarten Zeitraum, z.B. 7 Jahre, realisiert werden konnten (Praxisoptimierung, Erweiterung der Behandlerzahl, neue Standorte u.a.).
- Der Steuervorteil des Teileinkünfteverfahrens bezieht sich auf den vollen Kaufpreis und nicht - wie beim



Beteiligungsmodell - nur auf die nachgelagerte Kaufpreiszahlung für die restlichen Gesellschaftsanteile.

Die Steuereffekte des 35+-Modells zusammengefasst von unserem gesellschafts- und steuerrechtlichen Partner Dr. Markus Wollweber, Anwaltskanzlei Streck Mack Schwedhelm, Köln:

- Der Zahnarzt bringt in einem ersten Schritt seinen Praxisbetrieb steuerneutral zu Buchwerten in eine MVZ GmbH ein; der Investor beteiligt sich an der Gesellschaft über eine Kapitalerhöhung.
- Nunmehr arbeiten der Investor als Mehrheitsgesellschafter und der Zahnarzt als Minderheitsgesellschafter für einen Zeitraum von mindestens 7 Jahren zusammen (Sperrfrist iSd. § 22 UmwStG).
- Für einen Zeitpunkt nach Ablauf dieser Sperrfrist werden Optionsrechte eingeräumt, nach denen der Zahnarzt und/oder der Investor verlangen können, dass die Beteiligung des Zahnarztes an der gemeinsamen MVZ GmbH an den Investor verkauft wird. In der Regel wird der Kaufpreis so berechnet, dass ein Multiplikator auf gewinnbasierte Parameter (insbesondere: EBITDA) anzuwenden ist.
- Wird die Option nach Ablauf der 7 Jahre vollzogen, ist der Gewinn aus der Veräußerung der Gesellschaftsanteile des Zahnarztes nur dem Teileinkünfteverfahren zu unterwerfen. Zudem liegt entsprechenden Transaktionen in der Regel die Annahme zugrunde, dass während der Zusammenarbeit mit dem Investor der Gewinn und damit auch der Optionskaufpreis gesteigert werden können. Sofern sich diese erwarteten Hebeleffekte später verwirklichen, profitiert der Zahnarzt bei der Zahlung des späteren Optionskaufpreises in entsprechend erhöhtem Umfang vom Teileinkünfteverfahren.
- Solange der Zahnarzt Gesellschafter der MVZ GmbH ist, werden Ausschüttungen, die der Zahnarzt neben seinem Geschäftsführergehalt beziehen kann, der sog. Abgeltungssteuer unterworfen. Bei der Abgeltungssteuer behält die MVZ GmbH pauschal 25 % des Ausschüttungsbetrags als Kapitalertragsteuer zzgl. Solidaritätszuschlag und etwaige Kirchensteuer ein und führt diese Beträge an das Finanzamt ab. Damit ist die Ausschüttung endgültig besteuert und muss nicht nochmals der Einkommensteuer unterworfen werden.
- Zusätzlich erhält der Zahnarzt während seiner Tätigkeit als Angestellter/angestellter Geschäftsführer ein monatliches Gehalt, das der Lohnsteuer unterworfen wird und dann als Arbeitslohn normal steuerpflichtig ist.

Für wen eignet sich welches Modell?

Mit der nachstehenden Tabelle können Sie selbst ermitteln, welches Modell für Sie geeignet ist.

Geeignet für	Abgabemodelle		
	Basismodell	Beteiligungsmodell 49 % Anteile beim Abgeber	35+-Modell 49 % Beteiligung beim Abgeber
Abgeber ≥ 55 Jahre Anstellungsdauer ≤ 3 Jahre	+++	++	-
Abgeber ≥ 55 Jahre Anstellungsdauer > 3 Jahre	++	+++	-
Abgeber < 55 Jahre Anstellungsdauer ≤ 3 Jahre	+	++	-
Abgeber < 55 Jahre Anstellungsdauer > 3 Jahre Anstellungsdauer > 5 Jahre	- -	+ ++	+++ +++



Das Sikomed-Team berät mich seit inzwischen mehr als 20 Jahren zuverlässig in allen Fragen der Praxisführung, sodass für mich klar war, dass ich auch das Thema Praxisabgabe gemeinsam mit Sikomed angehen würde. Durch Sikomed's engen Kontakt zu renommierten Steuerrechts- und Medizinrechtskanzleien fühlte ich mich bei der Entscheidung, meine Praxis an einen Investor zu veräußern, nicht nur wirtschaftlich, sondern auch rechtlich in allen Phasen der Transaktion gut beraten. Auch konnte ich ein unerwartet gutes wirtschaftliches Ergebnis erzielen.



Die Unterschiede der Modelle in Zahlen

Wie wirken sich die oben beschriebenen Unterschiede nun konkret aus? Um zu einem rechnerischen Vergleich zu kommen, müssen wir eine konkrete Praxis als Musterfall annehmen. Die Eckpunkte der Praxis in Stichworten:

650.000

Euro

Praxis-EBITDA vor
Unternehmerlohn

150.000

Euro

Unternehmerlohn inkl. AG-
Anteilen zur Sozialversicherung

6

Kaufpreisfaktor für Basis-
und Beteiligungsmodell

7

Kaufpreisfaktor
für 35+-Modell

5

Jahre

Tätigkeitsdauer
in der Praxis

25

Prozent

angenommene Steuerbelastung
aus "halbem Steuersatz"

45

Prozent

Angenommene
Durchschnittssteuerbelastung

Ergebnisse des Basismodells

Aufgrund der oben angeführten Berechnungsprämissen ergibt sich beim Basismodell ein Kaufpreis vor Steuern von 3 Mio. Euro. Zusätzlich erhält der Zahnarzt/Abgeber während einer 5-jährigen Tätigkeitsdauer 150.000 Euro als jährliches Gehalt.

Bei ansonsten gleichem Kaufpreis und gleichen Gehältern nimmt derjenige Zahnarzt/Abgeber, der aufgrund der Vollendung des 55. Lebensjahres das Privileg des „halben Steuersatzes“ wahrnehmen kann, knapp 600.000 Euro netto mehr Kaufpreis ein als sein Kollege, der jünger als 55 Jahre alt ist.



Nach Steuern kommt das Basismodell - je nachdem, ob der „halbe Steuersatz“ aufgrund der Vollendung des 55. Lebensjahres wahrgenommen werden kann oder nicht – zu folgenden Ergebnissen:

Ziff.	A. Vollständiger Verkauf der Praxis Alter < 55 Jahre		A. Vollständiger Verkauf der Praxis Alter > 55 Jahre	
1. 1. Kaufpreiszahlung		3.000.000 €		3.000.000 €
2. Steuerbelastung	45 %	<u>- 1.350.000 €</u>	25 %	<u>- 756.000 €</u>
3. 1. Kaufpreiszahlung nach Steuern		1.650.000 €		2.244.000 €
4. Gehaltszahlung während weiterer Tätigkeit in der Praxis		750.000 €		750.000 €
5. Steuerbelastung	45 %	<u>- 306.818 €</u>	45 %	<u>- 306.818 €</u>
6. Gehalt nach Steuern		443.182 €		443.182 €
7. 2. Kaufpreiszahlung für zunächst verbliebene Anteile		0 €		0 €
8. Steuerbelastung		<u>0 €</u>		<u>0 €</u>
9. 2. Kaufpreiszahlung nach Steuern		0 €		0 €
10. Laufende Ausschüttungen aus Beteiligungen (unter Berücksichtigung von Körperschafts- und Gewerbesteuerzahlungen auf Seiten der MVZ GmbH)		0 €		0 €
11. Steuerbelastung		<u>0 €</u>		<u>0 €</u>
12. Liquidität aus laufenden Ausschüttungen		0 €		0 €
13. Gesamtliquidität nach Steuern (3., 6., 9., 12.)		<u>2.093.182 €</u>		<u>2.687.182 €</u>

(Aus Vereinfachungsgründen wurde in vorstehender und den folgenden Berechnungen die Kaufpreiszahlung mit dem zu versteuernden „Veräußerungsgewinn“ gleichgesetzt. Tatsächlich unterliegt nur der „Veräußerungsgewinn“ der Besteuerung, d.h. der Kaufpreis abzüglich Anschaffungskosten und Kosten des Veräußerungsvorgangs).

Ergebnisse des Beteiligungsmodells

Wie schon erwähnt, verbindet das Beteiligungsmodell die Vorteile laufender Gewinnausschüttungen mit Steuervorteilen des Teileinkünfteverfahrens.

Zunächst ist festzuhalten, dass die unterschiedlichen Beteiligungshöhen des Investors das wirtschaftliche Ergebnis der Transaktion für den Zahnarzt/Abgeber deutlich beeinflussen. Je höher die Beteiligung des Investors, desto schlechter ist das Gesamtergebnis für den Zahnarzt. Ziel muss es also sein, die Beteiligungsquote des Investors gering zu halten. Da der Investor allerdings darauf angewiesen ist, eine Mehrheitsbeteiligung zu erlangen, stellt das Verhältnis 51 % Beteiligung des Investors, 49 % Beteiligung des Zahnarztes/Abgebers, das optimale Ergebnis dar.

Wie die Beispielberechnung einer 75%igen Beteiligung des Investors zeigt, ist das Beteiligungsmodell selbst unter diesen Umständen dem Basismodell überlegen, solange der Abgeber das 55. Lebensjahr nicht vollendet hat. Hat er das 55. Lebensjahr vollendet und bleibt er zu 49 % an der Praxis beteiligt, erzielt er mit dem Beteiligungsmodell netto nach Steuern ein wesentlich günstigeres Ergebnis, als wenn er seine Praxis bereits vollständig nach dem Basismodell verkauft hätte.

Erzielte er nach dem Basismodell Gesamtzahlungen nach Steuern in Höhe von 2.687.182 Euro, würde ihn das Beteiligungsmodell ein Nettoergebnis von 2.850.383 Euro einbringen.



**Nimmt man gleiche Praxiskern-
daten wie beim Basismodell an,
führt das Beteiligungsmodell
über 5 Jahre zu folgenden Ergeb-
nissen, wenn zum einen eine
75 %ige Beteiligung des Inves-
tors, zum anderen eine 51 %ige
Beteiligung angenommen wird:**

Ziff.		B. Einbringung und Teil- verkauf von zunächst 75 % der Beteiligung	B. Einbringung und Teil- verkauf von zunächst 51 % der Beteiligung
1.	1. Kaufpreiszahlung	2.250.000 €	1.530.000 €
2.	Steuerbelastung	45 % - 1.012.500 €	45 % - 688.500 €
3.	1. Kaufpreiszahlung nach Steuern	1.237.500 €	841.500 €
4.	Gehaltszahlung während weiterer Tätigkeit in der Praxis	750.000 €	750.000 €
5.	Steuerbelastung	45 % - 306.818 €	45 % - 306.818 €
6.	Gehalt nach Steuern	443.182 €	443.182 €
7.	2. Kaufpreiszahlung für zunächst verbliebene Anteile	750.000 €	1.470.000 €
8.	Steuerbelastung	32 % - 241.071 €	32 % - 472.500 €
9.	2. Kaufpreiszahlung nach Steuern	508.929 €	997.500 €
10.	Laufende Ausschüttungen aus Beteiligungen <i>(unter Berücksichtigung von Körperschafts- und Gewerbesteuerzahlungen auf Seiten der MVZ GmbH)</i>	393.750 €	771.750 €
11.	Steuerbelastung	26 % - 103.852 €	26 % - 203.549 €
12.	Liquidität aus laufenden Ausschüttungen	289.898 €	568.201 €
13.	Gesamtliquidität nach Steuern (3., 6., 9., 12.)	<u>2.479.509 €</u>	<u>2.850.383 €</u>

(Aus Vereinfachungsgründen wurde in vorstehender und den folgenden Berechnungen die Kaufpreiszahlung mit dem zu versteuernden „Veräußerungsgewinn“ gleichgesetzt. Tatsächlich unterliegt nur der „Veräußerungsgewinn“ der Besteuerung, d.h. der Kaufpreis abzüglich Anschaffungskosten und Kosten des Veräußerungsvorgangs).

Ergebnisse des 35+-Modells

Auch das 35+-Modell haben wir mit unterschiedlichen Beteiligungsquoten durchgerechnet. Zum einen erwirbt der Investor 75 % der Praxis, zum anderen ist er mit 51 % beteiligt.

Ist der Investor zu 75 % an der gemeinsamen GmbH beteiligt, ergibt sich dennoch für den Zahnarzt/Abgeber/Mitgesellschafter eine Gesamtliquidität nach Steuern in Höhe von 3.108.080 Euro. Aus einer 49 %igen Beteiligung des Zahnarztes resultiert eine Gesamtliquidität nach Steuern in Höhe von 3.386.383 Euro.

Die Ergebnisse sind deutlich besser als beim Basis- und Beteiligungsmodell. Bedacht werden muss jedoch, dass

- bei vertraglicher Umsetzung des Modells zunächst kein Kaufpreis (jedoch ggf. ein Darlehen) fließt.
- die Gewinne der Praxis ggf. im vereinbarten Zeitraum nicht steigen, sondern auch fallen könnten und damit die Höhe des Kaufpreises ungewiss ist.
- durch Krankheiten oder sonstige Wechselfälle des Lebens die kalkulierten Einnahmen gefährdet werden könnten.

Vergleicht man das beste Ergebnis (35+-Modell) mit dem schlechtesten Ergebnis (Basismodell mit Alter des Abgebers < 55 Jahre) ergibt sich eine Differenz von ca. 1,3 Mio. Euro = das 2,6 fache des ermittelten EBITDAs nach Unternehmerlohn; ein Beweis dafür, dass nicht allein der Kaufpreisfaktor den Erfolg der Transaktion entscheidend prägt, sondern ebenso die zutreffende Auswahl des Vertragsmodells.



Ist der Investor zu 75 % an der gemeinsamen GmbH beteiligt, ergibt sich dennoch für den Zahnarzt/Abgeber/Mitgesellschafter eine Gesamtliquidität nach Steuern in Höhe von 3.108.080 Euro.

Ziff.		C. 35+-Modell mit Beteiligung des Investors von 75 %	C. 35+-Modell mit Beteiligung des Investors von 51 %
1.	1. Kaufpreiszahlung	3.500.000 €	3.500.000 €
2.	Steuerbelastung	32 % <u>- 1.125.000 €</u>	32 % <u>- 1.125.000 €</u>
3.	1. Kaufpreiszahlung nach Steuern	2.375.000 €	2.375.000 €
4.	Gehaltszahlung während weiterer Tätigkeit in der Praxis	750.000 €	750.000 €
5.	Steuerbelastung	45 % <u>- 306.818 €</u>	45 % <u>- 306.818 €</u>
6.	Gehalt nach Steuern	443.182 €	443.182 €
7.	2. Kaufpreiszahlung für zunächst verbliebene Anteile	0 €	0 €
8.	Steuerbelastung	<u>0 €</u>	<u>0 €</u>
9.	2. Kaufpreiszahlung nach Steuern	0 €	0 €
10.	Laufende Ausschüttungen aus Beteiligungen (unter Berücksichtigung von Körperschafts- und Gewerbesteuerzahlungen auf Seiten der MVZ GmbH)	393.750 €	771.750 €
11.	Steuerbelastung	26 % <u>- 103.852 €</u>	26 % <u>- 203.549 €</u>
12.	Liquidität aus laufenden Ausschüttungen	289.898 €	568.201 €
13.	Gesamtliquidität nach Steuern (3., 6., 9., 12.)	<u>3.108.080 €</u>	<u>3.386.383 €</u>

(Aus Vereinfachungsgründen wurde in vorstehender und den folgenden Berechnungen die Kaufpreiszahlung mit dem zu versteuernden „Veräußerungsgewinn“ gleichgesetzt. Tatsächlich unterliegt nur der „Veräußerungsgewinn“ der Besteuerung, d.h. der Kaufpreis abzüglich Anschaffungskosten und Kosten des Veräußerungsvorgangs).

Der Vertrag und das „Kleingedruckte“ aus medizinrechtlicher Sicht

Im Folgenden erläutern wir die Komplexität des Vertragswerkes und wie wir gemeinsam mit den in die Beratung eingebundenen Rechtsanwälten Abgeber sicher durch die Verhandlungsklippen navigieren.

Im Anschluss an die Wahl des zutreffenden Modells gilt es, sich mit der Ausgestaltung der grundlegenden Vertragswerke zu beschäftigen. Je nach Modell und Investor können hier schnell an die 100 Seiten auf den Abgeber zukommen, da eine Vielzahl von Verträgen zu verhandeln ist. Kernstück ist jeweils der Unternehmenskaufvertrag, der SPA (Sales and Purchase Agreement). Er bestimmt die wirtschaftlichen Grundlagen der Transaktion. Soweit es sich nicht um das Basismodell handelt, bedarf es zudem einer gemeinsamen Satzung der zukünftigen MVZ GmbH. In allen Vertragsfällen kommt es i.d.R. zudem zum Abschluss eines Anstellungsvertrages, eines Geschäftsführerdienstvertrages sowie eines Vertrages über die zahnärztliche Leitung des MVZ mit dem oder den Abgebern.

Diese Verträge stehen nie für sich allein und sind stets unter dem Gesichtspunkt der gesamten Transaktion zu bewerten. Durch das Zusammenspiel der Verträge untereinander ergibt sich so ein Geflecht aus Regelungen, welche ohne Erläuterungen vom Laien kaum vollständig in ihrer Reichweite erfasst werden können. Zudem gilt es zu bedenken, dass die Erstentwürfe der Verträge regelmäßig von Investorenseite kommen. Diese berücksichtigen die im LOI – der Absichtserklärung, die den Rahmen der Transaktion im Groben festlegt – festgehaltenen Vereinbarungen und weitere Interessen des Investors.

Unsere Erfahrung zeigt, dass häufig gerade nicht die ausdrücklich im Vertragswerk geregelten Bestimmungen für die Beurteilung von Rechten und Pflichten der Abgeber entscheidend sind, sondern die impliziten Rechtsfolgen, die sich aus dem Zusammenspiel von Bestimmungen aus mehreren Verträgen ergeben. Unsere Leistung beschränkt sich also nicht auf die bloße Durchsicht und Prüfung der Stimmigkeit der Verträge,

sondern bezieht sich auf die weitestgehende Umsetzung der Interessen der Abgeber sowie ihre Durchsetzbarkeit im gesamten Vertragswerk. Folgende Fragen stellen sich beispielsweise häufig:

- Was ist während der Dauer der gemeinsamen Gesellschaft über die Ausschüttung der laufenden Gewinne vereinbart? Werden diese ausgeschüttet?
- Können Sie als Gesellschafter auf Grundlage der MVZ-Satzung Entscheidungen über Maßnahmen treffen oder auch verhindern, die z.B. Investitionen betreffen? Investitionen schmälern zunächst nämlich z.B. über die Abschreibung den Gewinn und somit auch Ihre Ausschüttung. Umgekehrt können Investitionen aber auch essenziell für die Ertragsfähigkeit und damit für ggf. nachgelagerte Kaufpreiskursen sein.
- Sodann ist generell die Reichweite Ihrer Entscheidungsbefugnisse ein zentrales und nicht zu unterschätzendes Thema. Hier ist insbesondere der Krisenfall zu betrachten: wer hat das Sagen bei fehlender Einigkeit und gibt es einen „Notausgang“, lassen sich die Interessen nicht mehr in Deckung miteinander bringen?
- Was passiert, wenn beim Beteiligungsmodell die zweite Kaufpreiskursrate fällig ist, Sie sich bei der Festsetzung Ihres Kaufpreises mit dem Mitgesellschafter aber nicht einig werden?
- Wie setzen Sie bestehende Ansprüche nach Ausscheiden aus der Gesellschaft durch?
- Ebenfalls zu bedenken sind z.B. Fälle des Change of Control, in denen also der Investor seine Beteiligung an einen anderen Investor veräußert. In welchem Rahmen darf dies möglich sein? Steht Ihnen dann noch immer der anfangs zugesagte Entscheidungsspielraum zu?



Dies ist nur ein kleiner Auszug des Fragenkatalogs, der regelmäßig gerade nicht ausdrücklich in den Vertragswerken geregelt ist, sich aber aus dem Zusammenspiel der Regelungen ergibt. Um diese Punkte zu sehen und interessengerecht zu lösen, bedarf es neben wirtschaftlicher und insbesondere qualifizierter medizin-, gesellschafts- und steuerrechtlicher Expertise eines erfahrenen und eingespielten Teams.

Vorstellung der mit uns zusammenarbeitenden Anwälte

Die Gestaltung von Verträgen mit steuerlichem Bezug ist von großer wirtschaftlicher Bedeutung. Ihren Praxisverkauf steuerlich und gesellschaftsrechtlich begleiten, kann die bundesweit tätige **Steuerrechtskanzlei Streck Mack Schwedhelm Rechtsanwälte Steuerberater Partnerschaft mbB**, die bereits eine Vielzahl unserer Kunden juristisch und steuerlich begleitet hat.

A black and white portrait of Dr. Markus Wollweber, a man with short hair and glasses, wearing a white shirt and a dark tie. He is smiling and looking towards the camera. The background is a plain, light-colored wall.

Dr. Markus Wollweber
Rechtsanwalt & Partner
Fachanwalt für Steuerrecht



Prof. Dr. Bernd Halbe

Rechtsanwalt & Partner

Fachanwalt für Medizinrecht

Prof. Dr. Bernd Halbe ist Gründungspartner der **Kanzlei Prof. Dr. Halbe & Partner Rechtsanwälte mbB**. Neben seiner Beratungstätigkeit im Gesundheitsrecht lehrt er seit vielen Jahren an Hochschulen, aktuell an der Universität zu Köln. Seine Schwerpunkte sind u. a. Gesellschaftsrecht, Kooperationen im Gesundheitswesen, Praxisabgaben und -übernahmen sowie Transaktionen und MVZ-Gründungen.

Die 1999 gegründete Kanzlei mit Standorten in Köln und Berlin zählt bundesweit zu den führenden Kanzleien im Gesundheitswesen. Ihre besondere Stärke liegt in der Kombination aus langjähriger Branchenerfahrung, fundierter Marktkennntnis und interdisziplinärer Denkweise. Mandanten sind vor allem Akteure aus dem Gesundheitsbereich – von Ärzten und MVZ über Krankenhausträger bis hin zu Verbänden, Apotheken und Unternehmen der Gesundheitswirtschaft.

Die Transaktion im Überblick

Entscheiden Sie sich für einen Verkauf oder für die Beteiligung eines Investors, sollten Sie sehr genau Ihre Interessen und Ziele kennen und sich bereits im Vorfeld solcher Gespräche für einen Vertragstypus entscheiden.

Die attraktive Darstellung Ihrer Praxis und ihrer Potentiale, die Auswahl der richtigen Vertragsform, die Präsentation Ihrer Praxis bei Investoren, zielorientierte Verhandlungen u.a. erfordern ein fachkundiges Expertenteam. Sikomed kann Sie in einzigartiger Weise zusammen mit Medizin-, Gesellschafts- und Steuerrechtlern bei der Auswahl des richtigen Transaktionsmodells, des richtigen Investors und des Ihren Interessen entsprechenden Vertragswerks beraten und Ihrer Transaktion zum Erfolg verhelfen.

Unsere Leistungen im Überblick

01 Praxisbericht

Nach Beauftragung fertigen wir zunächst über Ihre Praxis einen Bericht an, der den Investoren eine zutreffende konstruktive Übersicht über die medizinischen, infrastrukturellen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen Ihrer Praxis gibt.

02 Besprechung

Wir besprechen mit Ihnen Ihre Ziele und Wünsche, die bei einer Partnerschaft mit einem Investor berücksichtigt werden müssen.

03 Investorensuche

Wir suchen den für Sie geeigneten Investor bzw. die geeigneten Investoren aus, stellen Ihre Praxis und den Praxisbericht vor.



Mit Sikomed und Herrn König verbindet mich seit 42 Jahren vertrauensvolle Zusammenarbeit und absolute Zuverlässigkeit. Sein Fachwissen über den Markt Gesundheitswesen und hier explizit die Zahnmedizin haben mir gerade in den letzten Jahren geholfen, richtige unternehmerische Wege zu beschreiten. Sikomed ist eingebunden in exzellente Rechtsberatung, gibt wirtschaftlich und steuerlich wertvolle Anregungen und Lösungen und öffnet auch fachlich neue Tore. Ich fühle mich hier in jeder Hinsicht sehr gut aufgehoben.

– Dr. B. (Beteiligungskonzept)

04 Kennenlerngespräch

Mit dem für Sie geeigneten Investor vereinbaren wir ein persönliches Kennenlerngespräch und eine Praxisbesichtigung.

05 indikatives Angebot

Aufgrund des Praxisberichts und der geführten Gespräche unterbreitet der Investor ein indikatives Angebot, das wir mit Ihnen besprechen und nachverhandeln, bis die Bedingungen Ihren Ansprüchen entsprechen.

06 Absichtserklärung (LOI)

Auf Basis der abgestimmten Transaktionsmodalitäten unterbreitet Ihnen der Investor ein konkretes Angebot, das beide Seiten bei Zustimmung unterzeichnen (Absichtserklärung, sogenannter „LOI“).

07 Prüfphase (Due Diligence)

Auf Basis der Absichtserklärung beginnt der Investor mit der Prüfung der medizinrechtlichen, steuerlichen und betriebswirtschaftlichen Kerndaten und Informationen Ihrer Praxis (sorgfältige Prüfphase bzw. „Due Diligence“). In der gesamten Due Diligence-Phase nehmen wir Ihre Interessen wahr und beantworten die wirtschaftlichen, steuerlichen und rechtlichen Fragen des Investors unter Einbindung unseres medizin-, gesellschafts- und steuerrechtlichen Anwaltsteams.

08 Vertragsaushandlung

Nach Abschluss der Prüfungsphase werden die Verträge ausgehandelt und abschlussreif vorbereitet.

09 Notarielle Beurkundung

Sofern das Vertragswerk Ihre Zielsetzungen in befriedigender Weise abbildet, erfolgt die notarielle Beurkundung des Kaufvertrages.

10 Antrag auf Zulassung

Mit dem Vertragsabschluss wird Ihre Praxis in eine MVZ GmbH überführt, für die bei den entsprechenden Zulassungsgremien ein Antrag auf Zulassung gestellt wird.

11 Genehmigung & Zahlung

Bei Genehmigung des MVZs zur vertragszahnärztlichen Versorgung erfolgt üblicherweise die Kaufpreiszahlung (Kaufpreisrate 1; Ausnahme: 35+-Modell) des Investors an Sie.

12 Beratungsleistungen in der Earn-Out-Phase

Aufgrund unserer mehr als 30jährigen Erfahrung in der Unternehmensberatung von Zahnarztpraxen können wir Sie mit weiteren Beratungsleistungen in der Earn-Out-Phase begleiten und dabei unterstützen, den Überschuss der Praxis weiter zu steigern, sodass eine möglichst hohe 2. Kaufpreisrate realisiert werden kann. Ob und in welchem Umfang Sie diese Leistungen in Anspruch nehmen wollen, vereinbaren wir gesondert. Die Leistungen sind nicht Bestandteil unserer Beratungs- und Betreuungsleistungen des Sikomed-Praxisabgabemanagements.

Der Prozess Schritt für Schritt



Wie läuft der Transaktionsprozess ab?

Der Transaktionsprozess erstreckt sich in der Regel vom Zeitpunkt der Beauftragung bis zur Zulassung der MVZ GmbH über einen **Zeitraum von 6 bis 9 Monaten**.

Kontaktieren Sie uns für ein Erstgespräch.

Wir freuen uns, Sie kennenzulernen!

Ihr Team der Sikomed GmbH

Sikomed Unternehmensberatung
im Gesundheitswesen GmbH

Düstere-Eichen-Weg 35
37073 Göttingen

Fon: +49 551 998 5890
Fax: +49 551 998 5899
info@sikomed.com

www.sikomed.com
www.zahnarzt-investor.de



**Sikomed –
Sicherheit konzipiert
für Mediziner.**

