

Jürgen Althaus (Hrsg.)

Die Tierarztpraxis Praxisnachfolge

Gestaltung aus rechtlicher und steuerlicher Sicht

Ein
Leitfaden für
Inhaber und
Nachfolger



schlütersche

Jürgen Althaus (Hrsg.)

Die Tierarztpraxis Praxisnachfolge

Jürgen Althaus (Hrsg.)

Die Tierarztpraxis **Praxisnachfolge**

Gestaltung aus rechtlicher und steuerlicher Sicht

Mit einem Beitrag von Sarah Roghmans

Mit 12 Abbildungen

schlütersche

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <https://dnb.de> abrufbar.

ISBN 978-3-8426-0080-5 (print)

ISBN 978-3-8426-0081-2 (PDF)

ISBN 978-3-8426-0082-9 (EPUB)

Herausgeber

Jürgen Althaus
Tiermedrecht – Anwaltskanzlei Althaus
Feldstiege 102
48161 Münster
althaus@tiermedrecht.de
www.tiermedrecht.de

© 2024 Schlütersche Fachmedien GmbH, Hans-Böckler-Allee 7, 30173 Hannover

Das Werk ist urheberrechtlich geschützt. Alle Rechte liegen beim Verlag.

Jede Verwertung außerhalb der gesetzlich geregelten Fälle ist ohne schriftliche Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Das gilt auch für jede Reproduktion von Teilen des Buches. Produkt- und Unternehmensbezeichnungen können markenrechtlich geschützt sein, ohne dass diese im Buch besonders gekennzeichnet sind. Die beschriebenen Eigenschaften und Wirkungsweisen der genannten pharmakologischen Präparate basieren auf den Erfahrungen der Autoren, die größte Sorgfalt darauf verwendet haben, dass alle therapeutischen Angaben dem Wissens- und Forschungsstand zum Zeitpunkt der Drucklegung des Buches entsprechen. Ungeachtet dessen sind bei der Auswahl, Anwendung und Dosierung von Therapien, Medikamenten und anderen Produkten in jedem Fall die den Produkten beigefügten Informationen sowie Fachinformationen der Hersteller zu beachten; im Zweifelsfall ist ein geeigneter Spezialist zu konsultieren. Der Verlag und die Autoren übernehmen keine Haftung für Produkteigenschaften, Lieferhindernisse, fehlerhafte Anwendung oder bei eventuell auftretenden Unfällen und Schadensfällen. Jeder Benutzer ist zur sorgfältigen Prüfung der durchzuführenden Medikation verpflichtet. Für jede Medikation, Dosierung oder Applikation ist der Benutzer verantwortlich.

Projektleitung: Sabine Poppe, Hannover

Lektorat: Dr. rer. nat. Christina Hardt, Stuttgart

Umschlaggestaltung: Kerker + Baum, Büro für Gestaltung, Hannover

Satz und Layout: Sandra Knauer Satz·Layout·Service, Garbsen

Umschlagabbildung: Alex White – stock.adobe.com

Autorenfoto: Colin Althaus

Druck und Bindung: FINIDR, s.r.o., Český Těšín, Tschechische Republik

Inhaltsverzeichnis

Autor und Autorin	VIII
Glossar	IX
Geleitwort	XII
Vorwort	XIV
1 Nachfolger gesucht	1
<i>Jürgen Althaus</i>	
2 Verkauf der Praxis an einen Tierarzt	5
<i>Jürgen Althaus</i>	
2.1 Einleitung	5
2.2 Die tierärztliche Praxis als Gegenstand der Veräußerung	7
2.3 Vorbereitung der Praxisübertragung	10
2.4 Vorvertrag/Letter of Intent	13
2.5 Notwendige vertragliche Regelungen des Praxiskaufvertrags	15
2.5.1 Gegenstand des Verkaufs	15
2.5.2 Kaufpreis	19
2.5.3 Übergabe der Praxis/Gefahrübergang	33
2.5.4 Forderungen/Verbindlichkeiten/Rechnungsabgrenzung	35
2.5.5 Garantieerklärungen des Verkäufers	36
2.5.6 Übergang der Arbeitsverhältnisse	38
2.5.7 Übertragung der Dauerschuldverhältnisse/Verträge	43
2.5.8 Praxismietvertrag	46
2.5.9 Übertragung der Patientenkartei/Datenschutz	48
2.5.10 Nachvertragliches Wettbewerbsverbot	51
2.5.11 Zustimmung des Ehegatten	54
2.5.12 Risiken zwischen Vertragsunterzeichnung und Übergabe der Praxis	55
2.5.13 Aufschiebende Bedingungen	56
2.5.14 Salvatorische Klausel	57
2.5.15 Mangelhaftigkeit der Tierarztpraxis und deren Folgen	58
2.5.16 Formerfordernisse	60

3	Verkauf der Praxis an einen Investor	63
	<i>Jürgen Althaus</i>	
3.1	Einleitung	63
3.2	Ablauf des Praxiskaufs	65
3.2.1	Vertragsanbahnung	66
3.2.2	Letter of Intent	67
3.2.3	Due Diligence	68
3.2.4	Vertragsentwurf	70
3.2.5	Übergabe/Vollzug	73
3.3	Berufsrechtliche Regelungen	74
3.4	Anstellungsvertrag	77
3.5	Mietvertrag	81
4	Verkauf eines Gesellschaftsanteils an einen Nachfolger	83
	<i>Jürgen Althaus</i>	
4.1	Grundkonstellation	84
4.2	Vertragliche Aspekte	84
5	Übertragung des Gesellschaftsanteils auf den Praxispartner	87
	<i>Jürgen Althaus</i>	
5.1	Gesellschaftsvertragliche Regelungen	88
5.2	Ausscheidensvereinbarung	90
6	Übergangskooperation	93
	<i>Jürgen Althaus</i>	
6.1	Sinn und Zweck einer Übergangskooperation	94
6.2	Gesellschaftsformen	95
6.2.1	Gesellschaft bürgerlichen Rechts	97
6.2.2	Partnerschaftsgesellschaft	102
6.2.3	Gesellschaft mit beschränkter Haftung	106
6.2.4	Neue Rechtsformen nach dem MoPeG	109
6.3	Vertragliche Regelungen	110
6.3.1	Gründung einer Gesellschaft	110
6.3.2	Einlagen	111
6.3.3	Geschäftsführung/Vertretung	112
6.3.4	Beschlussfassung/Entscheidungen	112
6.3.5	Gewinnverteilung	113
6.3.6	Ausscheiden	114
6.3.7	Abfindung	115
6.3.8	Wettbewerbsverbot	117
6.4	Übertragung von Gesellschaftsanteilen	119

7	Steuerliche Aspekte bei der Praxisnachfolge	123
	<i>Sarah Roghmans</i>	
7.1	Geschäftsveräußerung im Ganzen/Umsatzsteuer	123
7.1.1	Mitverkauf des Medikamentenbestandes/Umsatzsteuer	125
7.1.2	Weiterbeschäftigung des Praxisabgebers	126
7.1.3	Fehlerhafter Ausweis der Umsatzsteuer	126
7.1.4	Veräußerung einer Teilpraxis/Umsatzsteuer	127
7.1.5	Veräußerung von materiellem Praxisvermögen ohne Kundenstamm	131
7.1.6	Veräußerung immaterieller Praxisgüter	131
7.2	Ertragsteuerliche Steuervergünstigungen bei Veräußerungen	132
7.2.1	Überblick	132
7.2.2	Voraussetzungen für die Begünstigungen	132
7.3	Teileinkünfteverfahren (Veräußerung von Anteilen an Kapitalgesellschaften)	138
7.4	Besteuerung von laufenden und nachlaufenden Einkünften	139
7.5	Erwerb des Gesellschaftsanteils (Kapitalgesellschaft) durch einen Nachfolger	140
7.6	Ausgliederung einer Apothekengesellschaft	141

Anhang

Steuerrechtliche Hintergründe	145
Literatur	146
Sachverzeichnis	148

Autor und Autorin

Jürgen Althaus

Rechtsanwalt, Fachanwalt für Sozialrecht
Tiermedrecht – Anwaltskanzlei Althaus
Feldstiege 102
48161 Münster

✉ althaus@tiermedrecht.de

🏠 www.tiermedrecht.de

Sarah Roghmans

Diplom-Kauffrau, Steuerberaterin
Steuerberater Roghmans
Wielandstraße 10
47799 Krefeld

✉ info@steuerberater-roghmans.de

🏠 www.steuerberater-roghmans.de

Glossar

Anspruch: Das Recht, von einem anderen ein Tun (d.h. jede mögliche Handlung, Abgabe einer Willenserklärung, Leistung usw.) oder ein Unterlassen (auch Dulden) zu verlangen.

Aufschiebende Bedingung: Bedingung, von deren Eintritt die Wirksamkeit eines Rechtsgeschäfts abhängig gemacht wird. Die Wirkung des Rechtsgeschäfts, etwa eines Vertrags, tritt mit Eintritt der Bedingung ein.

Betriebsveräußerung: Bezeichnet im deutschen Steuerrecht jede entgeltliche Veräußerung des zivilrechtlichen oder (zumindest) wirtschaftlichen Eigentums an einem Betrieb oder Teilbetrieb auf ein anderes (Steuer-)Rechtssubjekt.

Due Diligence: Sorgfältige Prüfung und Analyse eines Unternehmens/einer Praxis, insbesondere im Hinblick auf seine wirtschaftlichen, rechtlichen, steuerlichen und finanziellen Verhältnisse, die durch einen potenziellen Käufer eines Unternehmens vorgenommen wird.

Dauerschuldverhältnis: Schuldverhältnis, das auf wiederkehrende, sich über einen längeren Zeitraum wiederholende Leistungen und Gegenleistungen gerichtet ist und nur einmal in einem Vertrag vereinbart werden muss.

Eigentum: Jedes konkrete Vermögensrecht, das dem Berechtigten von der Rechtsordnung in der Weise zugewiesen wird, dass er die damit verbundenen Befugnisse in eigener Verantwortung zu seinem privaten Nutzen ausüben kann = Herrschaftsrecht über eine Sache.

Eigentumsübertragung: Die durch eine Verfügung vorgenommene rechtsgeschäftliche Übertragung des Eigentums an einer Sache von einer Person auf eine andere Person. Die Übereignung erfolgt durch Einigung und Übergabe.

Ertragswertverfahren: Methode zur Berechnung des immateriellen Wertes einer Praxis auf der Grundlage zukunftsorientierter Gewinnerwartungen

Geschäftsveräußerung im Ganzen: Veräußerung oder Übertragung eines gesondert geführten Betriebs im Ganzen oder einer wesentlichen Betriebsgrundlage

Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR): Eine auf Vertrag (Gesellschaftsvertrag) beruhende Vereinigung von mindestens zwei Personen (Gesellschaftern) zur Förderung eines von Ihnen gemeinsam verfolgten Zwecks

Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH): Kapitalgesellschaft nach dem GmbHG, bei welcher nicht die Gesellschafter persönlich für die Verbindlichkeiten der GmbH haften, sondern bei der die GmbH als juristische Person allein haftet.

Gewährleistung: Gesetzliche Verpflichtung des Schuldners, eine Sache (beim Kaufvertrag) in mangelfreiem Zustand abzuliefern. Voraussetzung für die Geltendmachung von Gewährleistungsansprüchen ist daher das Vorhandensein eines Mangels.

Immaterieller Wert (= ideeller Wert): Gesamtheit der nicht-physischen Vermögensgegenstände einer Praxis, inklusive Kundendatei, Software, Firmenwert, Schutzrechte, Lizenzen, Nutzungs- und Verwertungsrechte u.Ä.

Inventarverzeichnis: Verzeichnis, in welchem sämtliche zu übertragenden materiellen Vermögenswerte einer Praxis aufgeführt sind. Ein Inventarverzeichnis ist meist ausführlicher als ein steuerliches Anlageverzeichnis.

Kauf: Gegenseitiger Vertrag, durch den eine Verpflichtung zum Austausch einer Sache oder eines sonstigen Gegenstands begründet wird. Durch den Kaufvertrag wird der Verkäufer verpflichtet, dem Käufer die Sache zu übergeben, ihm also den Besitz einzuräumen und das Eigentum an der Sache zu verschaffen.

Kaufvertrag: Vereinbarung zwischen Käufer und Verkäufer, in der sich der Verkäufer verpflichtet, dem Käufer eine Sache mangelfrei zu übergeben und das Eigentum daran zu übertragen. Der Käufer verpflichtet sich im Gegenzug, den vereinbarten Kaufpreis zu zahlen und die Sache entgegenzunehmen.

Letter auf intent: Absichtserklärung, in der die wesentlichen Vertragsbestandteile, die im noch abzuschließenden Vertrag vereinbart werden sollen, festgelegt werden. Der Letter of intent ist grundsätzlich hinsichtlich der endgültigen Vertragsbestandteile keine rechtsverbindliche Erklärung. Er bekundet vielmehr Interesse an weiteren Verhandlungen und dem endgültigen Abschluss des Vertrags.

Materieller Wert: Gesamtheit der Gegenstände des Anlagevermögens, etwa Praxismobilien, Geräte, Instrumentarium, Medikamentenbestand, Futtermittel, Verbrauchsmaterialien; „alles was man sehen und anfassen kann“

Partnerschaftsgesellschaft (PartG): Personengesellschaft nach dem PartGG, in der sich ausschließlich Angehörige freier Berufe zur Ausübung ihrer Berufe zusammenschließen können.

Personengesellschaft: Zusammenschluss von mindestens zwei Personen zur Verwirklichung eines bestimmten Zwecks in der Rechtsform der Gesellschaft. Personengesellschaften sind: Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR), Partnerschaftsgesellschaft, offene Handelsgesellschaft (OHG), Kommanditgesellschaft (KG).

Rechtskauf: Kauf von Rechten (zum Beispiel Forderungen, Anwartschaften, Marken) und sonstigen Gegenständen (etwa Unternehmen als Sach- und Rechtsgesamtheit, Software und Ähnliches).

Rücktritt vom Vertrag: Einseitiges Gestaltungsrecht, welches durch empfangsbedürftige Willenserklärung ausgeübt wird. Ein wirksamer Rücktritt führt zu einem sogenannten Rückgewährschuldverhältnis, sodass beide Vertragsparteien die empfangenen Leistungen Zug um Zug einander zurückzugewähren haben.

Sachkauf: Kauf von beweglichen und unbeweglichen Sachen einschließlich Sachgesamtheiten. Verpflichtung des Verkäufers, gegen Zahlung des Kaufpreises Besitz und Eigentum an einer Sache zu verschaffen.

Sachmangel: Eine gekaufte Sache ist zur Zeit des Gefahrübergangs mit einem Fehler behaftet, der den Wert oder die Tauglichkeit zu dem gewöhnlichen oder dem nach dem Vertrag vorausgesetzten Gebrauch aufhebt oder nicht nur unerheblich mindert.

Salvatorische Klausel: Vertragsklausel, welche die Rechtsfolgen regelt, wenn sich einzelne Vertragsbestandteile als unwirksam oder undurchführbar erweisen sollten oder sich herausstellt, dass der Vertrag Fragen nicht regelt, die eigentlich hätten geregelt werden müssen. Eine salvatorische Klausel hat den Zweck, den Vertrag so weit wie möglich aufrechtzuerhalten.

Schadensersatz: Ausgleich des einer Person entstandenen Schadens durch einen anderen. Eine Pflicht zum Schadensersatz kann vertraglich vereinbart sein oder auf gesetzlicher Regelung beruhen. In Betracht kommen vornehmlich Verletzungen von Vertragspflichten einerseits und die Haftung für unerlaubte Handlungen andererseits.

Umsatzmethode: Methode zur Berechnung des immateriellen Wertes einer Praxis auf der Grundlage von in der Vergangenheit erzielten Umsätzen

Umsatzsteuer: Steuer, die auf den Verkauf bzw. den Austausch von Produkten und Dienstleistungen von Unternehmen erhoben wird

Vertrag: Ein in der Regel zweiseitiges Rechtsgeschäft, bei dem durch mindestens zwei übereinstimmende Willenserklärungen ein rechtlicher Erfolg erzielt werden soll. Der Vertrag kommt grundsätzlich durch Angebot der einen Seite und durch die Annahme des Angebots durch den anderen Beteiligten zustande.

Vorvertrag: Schuldrechtlicher Vertrag, durch den die Verpflichtung der Vertragsparteien begründet wird, einen weiteren (anderen) schuldrechtlichen Vertrag, den Hauptvertrag, abzuschließen. Es handelt sich um ein Verpflichtungsgeschäft, das durch den Abschluss des Hauptvertrags erfüllt wird.

Wettbewerbsverbot: Ein meist in einem Kaufvertrag oder einem Gesellschaftsvertrag vereinbartes Verbot zulasten einer Vertragspartei, innerhalb eines bestimmten Zeitraums und einem bestimmten räumlichen Schutzbereich konkurrierend tätig zu werden bzw. sich konkurrierend niederzulassen

Zivilrecht: Privatrecht, also die Gesamtheit aller Rechtssätze, bei denen Berechtigter und Verpflichteter nicht ausschließlich ein Träger hoheitlicher Gewalt ist.

Geleitwort

„Wie kann ich nur mein Lebenswerk veredeln?“ – eine Frage, die sich sicherlich die meisten Tierärztinnen und Tierärzte stellen, die über Jahre eine tierärztliche Praxis/Klinik aufgebaut und damit unter anderem einen nicht unbeträchtlichen ideellen Wert geschaffen haben.

Rechtzeitig vor Eintritt in das Renten- bzw. Versorgungsalter, oftmals aber auch schon früher, wird sich deshalb die Frage stellen, wie neben der Versorgungsrente eine „zweite Säule der Alterssicherung“ aufgebaut werden kann. Musterbeispiel in der Vergangenheit war in der Regel die Veräußerung der Praxis bzw. Klinik von einem Tierarzt/von einer Tierärztin auf einen anderen/eine andere. Mithilfe einschlägiger Musterverträge handelte es sich um keine allzu komplizierten Unterfangen, da der Veräußerung einer tierärztlichen Praxis das in ausführlichen BGB-Vorschriften geregelte Kaufvertragsrecht zugrunde liegt.

Zunehmend aber ist in den vergangenen rund zehn Jahren zu verzeichnen, dass finanzkräftige Investorengesellschaften an die Inhaberinnen und Inhaber zumeist wirtschaftlich gut gehender Praxen und Kliniken herantreten, um diesen einen Vorschlag zu deren Übernahme zu machen. In diesem Zusammenhang geht es dann aber ins „Eingemachte“, was Recht und Verträge betrifft, und somit um eine Materie, mit der der Tierarzt/die Tierärztin naturgemäß nicht oder nur wenig vertraut ist.

Nun gibt es ein umfassendes Werk von Herrn Rechtsanwalt Jürgen Althaus aus Münster/Westfalen, der seinen Beruf schon seit vielen Jahren der Tierärzteschaft verschrieben hat und auch schon für viele Kolleginnen und Kollegen auf den verschiedensten Gebieten des Tierarztrechts erfolgreich tätig gewesen ist. Er beleuchtet nicht nur die übliche Form einer Praxisveräußerung im Sinne eines Übernahme- bzw. Übergabevertrages, sondern lässt sich auch zu den weiteren, in diesem Zusammenhang wichtigen Gesichtspunkten aus, nämlich zu den verschiedenen Formen der Praxiswertbestimmung, zu dem höchst sensiblen Thema Datenschutz und auch zu dem Inhalt und den Auswirkungen eines Wettbewerbsverbots. Intensiv und in einer auch für Nicht-Juristen und -Juristinnen verständlichen Sprache geht Herr Althaus auf die komplexen Verträge ein, wenn eine Praxis an eine Investorengesellschaft veräußert wird. Denn bei diesen geht es nicht lediglich um den „einfachen“ Kaufvertrag; Bedeutung hat in diesem Zusammenhang in der Regel auch der „Letter of Intent“, es müssen berufsrechtliche Regelungen beachtet werden, und zu denken ist fernerhin an den Abschluss eines Anstellungsvertrages mit dem bisherigen Praxisinhaber/der bisherigen Praxisinhaberin, regelmäßig in leitender Stellung.

Und schließlich ist oftmals auch zu denken an den Abschluss eines Mietvertrages, den die Investorengesellschaft mit dem Praxisinhaber/der Praxisinhaberin abschließt, wenn die Praxisräumlichkeiten in deren Eigentum stehen und weiterhin zur Ausübung als tierärztliche Praxis/Klinik genutzt werden sollen.

Wie aber sieht es aus, wenn der Tierarzt nicht „Alleinherrscher“ in seiner Praxis, sondern zum Beispiel Partner einer Gemeinschaftspraxis ist? Auch für diesen Fall zeigt Herr Althaus Lösungsvorschläge, Musterformulierungen und die rechtlichen Hintergründe auf. Es geht hier nicht um den Fall einer Praxisveräußerung im Ganzen, sondern um die Übertragung seines Geschäftsanteils auf den Praxispartner oder aber um den Verkauf seines Anteils an einen Nachfolger, mit dem der Praxispartner grundsätzlich einverstanden sein muss. Ausführlich dargestellt werden in diesem Zusammenhang nicht nur die kaufvertrags- und gesellschaftsrechtlichen, sondern auch die gewerbesteuerrechtlichen (Stichwort: „tierärztliche Hausapothekenabgabegesellschaft“) und sonstigen steuerrechtlichen Gesichtspunkte.

Festzustellen bleibt: Musterverträge mit einschlägigen Anmerkungen und auch Aufsätze/Veröffentlichungen, die hin und wieder, aber leider nur selten, in den Fachzeitschriften erscheinen, bieten einen „ersten Einstieg“ in das Unterfangen „Praxisnachfolge“. Wer aber bei diesem wichtigen Thema abgesichert und nicht von Fallstricken oder Stolpersteinen überrascht werden will, für den ist das Werk von Herrn Althaus ein „Muss“. Auch wenn es bei der Veräußerung einer Praxis oder eines Praxisanteils vornehmlich um „Recht und Gesetz“ und damit um eine aus tierärztlicher Sicht völlig fremde Materie geht, stellt das Buch von Herrn Althaus ein Nachschlagewerk dar, mit dem sich jeder/jede „Übergabewillige“ und „Übernahmewillige“ rechtzeitig vertraut machen sollten.

Frankfurt, im Herbst 2023

Michael Panek, Bundesverband praktizierender Tierärzte e.V., Rechtsreferat

Vorwort

Sie, verehrte Leserin, verehrter Leser, halten dieses Buch in der Hand. Das freut mich, zeigt es doch, dass Sie offenbar an den in diesem Buch dargestellten Themen interessiert sind, da Sie eventuell Ihre Praxis verkaufen oder aber einen Kollegen/eine Kollegin in die Praxis aufnehmen möchten.

Ich bin seit vielen Jahren im Rahmen meiner anwaltlichen Tätigkeit beratend und gestaltend im Zusammenhang mit der Übertragung von Praxen, der Gründung von Praxis-Gesellschaften, der Übertragung von Gesellschaftsanteilen und dem Verkauf von Praxen an Investoren-Gesellschaften tätig.

Angesichts der aktuellen Alters-Entwicklung der Tierärzteschaft wurde ich verlagsseitig gebeten, ein Buch zum Thema „Praxisnachfolge“ zu schreiben und die damit einhergehenden Aspekte einmal systematisch und praxisgerecht zusammenzustellen. So entstand die Idee zu diesem Buch.

Das Ziel war, die häufigsten und praxisrelevantesten Fragestellungen systematisch nach der Art der Praxisnachfolge zu beleuchten und darzustellen – und zwar aus rechtlicher und steuerlicher Sicht. So soll das Buch einerseits eine Informationsquelle und andererseits eine praktische Hilfestellung sein. Zu diesem Zweck haben wir wichtige Inhalte und Praxistipps optisch hervorgehoben und den Text um leicht nachvollziehbare Fallbeispiele sowie Beispielsberechnungen ergänzt.

Der juristische Teil des Buchs erhebt nicht den Anspruch, ein juristisches Lehrbuch zu sein. Juristen werden die Ausführungen daher vielleicht als nicht tiefgehend genug ansehen. Das Buch wurde allerdings nicht für Juristen geschrieben, sondern für Sie, verehrte Tierärztinnen und Tierärzte. Die Ausführungen sollen verständlich sein. Ich hoffe, dass dieses Ziel erreicht wird.

Es ist mir bewusst, dass die Tierärzteschaft zunehmend weiblich ist. Aus diesem Grunde war es zu Beginn des Schreibens des Manuskripts meine Absicht, sprachlich sowohl Tierärztinnen wie auch Tierärzten gerecht zu werden. Das gipfelte sodann in einer vollständigen Unlesbarkeit des Textes. Exemplarisch gilt der Satz:

„Sofern ein/eine abgabewillige(r) Tierarzt/Tierärztin die Absicht haben sollte, seine/ihre Praxis an eine(n) angestellte(n) Tierarzt/Tierärztin zu veräußern, so sollte er/sie sich frühzeitig mit seinem/ihrem Steuerberater*In und einer/einem spezialisierten Rechtsanwältin/Rechtsanwalt in Verbindung setzen.“

Ich habe nach wenigen Sätzen festgestellt, dass eine derartige sprachliche Darstellung für jede Leserin/jeden Leser eine Zumutung darstellt. Der Verlag hat mir sodann nahegelegt, generell weiterhin die männliche Schreibweise zu benutzen. Ich möchte daher die in diesem Buch verwendeten Begriffe „Tierarzt“, „Abgeber“, „Übernehmer“ u. Ä. als geschlechtsneutrale Bezeichnungen verstanden wissen und hoffe auf Verständnis bei Ihnen, verehrte Leserinnen.

Das Buch beschreibt die bis zur Drucklegung bestehende aktuelle Rechtslage sowie insbesondere die rechtlichen Auswirkungen des ab dem 01.01.2024 geltenden Gesetzes zur Modernisierung des Personengesellschaftsrechts (MoPeG).

Abschließend bleibt mir zu hoffen, dass Sie, verehrte Leserinnen und Leser, Gefallen und einen praktischen Nutzen an dem Buch finden.

Zu guter Letzt möchte ich mich an dieser Stelle bei meiner Mitautorin Sarah Roghmans bedanken, die die steuerlichen Ausführungen beige-steuert hat, ohne die das Buch nicht vollständig gewesen wäre.

Mein besonderer Dank gilt Sabine Poppe für die Anregung, dieses Buch zu schreiben und für die vielen Besprechungen zwischenzeitlicher Fragestellungen und Dr. Christina Hardt für das akribische Lektorat des Manuskripts.

Münster, im Herbst 2023

Jürgen Althaus

1 Nachfolger gesucht

Jürgen Althaus

Laut Bundestierärztekammer gab es zum 31.12.2022 in Deutschland 22.395 in einer Praxis tätige Tierärzte (Bundestierärztekammer 2023). Davon sind 11.743 Tierärzte niedergelassene, also in eigener Praxis freiberuflich tätige Tierärzte. Diesen stehen 10.652 Praxisassistenten, also in einer Praxis angestellte Tierärzte, gegenüber. Interessant ist die Altersstruktur der in einer Praxis tätigen Tierärzte, die in ► Abb. 1-1 dargestellt ist.

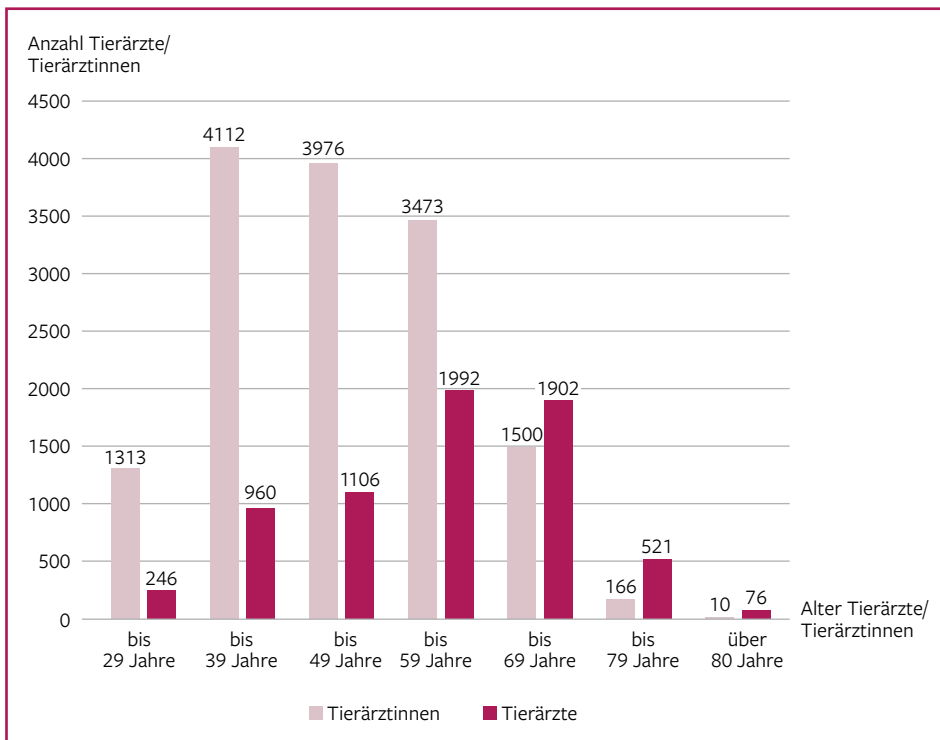


Abb. 1-1 Altersstruktur der in Deutschland in einer Praxis tätigen Tierärzte und Tierärztinnen im Jahr 2022 (nach Bundestierärztekammer 2023)

1 Nachfolger gesucht

1

Das bedeutet, dass von den 22.395 in einer Praxis tätigen Tierärzten 5.456 Tierärzte älter als 49 Jahre (50 bis 59), weitere 3.402 Tierärzte älter als 59 Jahre (60 bis 69) und weitere 773 Tierärzte sogar älter als 70 Jahre sind.

Es liegt leider keine gesonderte Statistik zur Altersstruktur der niedergelassenen Tierärzte vor. Man kann jedoch auf der Grundlage der bekannten Zahlen und dem Verhältnis zwischen niedergelassenen Tierärzten und Praxisassistenten davon ausgehen, dass ein erheblicher Anteil der praktizierenden Tierärzte – geschätzt werden ca. 5.000 – unmittelbar oder in naher Zukunft ein Alter erreichen wird, in dem sie sich Gedanken über eine Nachfolge machen sollten, außer sie haben die Absicht, die eigene Praxistätigkeit ohne einen Nachfolger zu beenden.

Man sollte meinen, dass es für die Praxisinhaber ein Leichtes sein dürfte, einen Nachfolger zu finden und die Praxis in die Hände eines Nachfolgers zu übergeben. Dem ist aber nicht so.

Zum einen ist auf der Grundlage der obigen Zahlen davon auszugehen, dass auch sehr viele angestellte Tierärzte bereits älter als 50 Jahre sind, sodass diese erfahrungsgemäß kaum noch den Weg in die Selbstständigkeit wählen.

Zum anderen ist in der Tierärzteschaft aktuell ein generelles Nachfolge-Problem zu beobachten. Während noch vor einigen Jahren die Nachfrage bei Assistenten nach einer selbstständigen Tätigkeit in eigener Praxis groß war und dementsprechend Praxisgründerseminare gut besucht waren, ist aktuell ein Wandel festzustellen. Immer weniger Assistenten sind bereit, den Sprung in die Selbstständigkeit zu wagen und eine eigene Praxis zu gründen, eine bestehende Praxis zu kaufen oder in eine bestehende Praxis einzusteigen. Die Gründe dafür sind vielfältig. Zum einen besteht gemäß Umfragen eine gewisse Zurückhaltung, Investitionen zu tätigen und sich im Rahmen einer Selbstständigkeit zu verschulden. Zum anderen besteht eine Scheu, die Verantwortung für den eigenen wirtschaftlichen Erfolg und auch für das angestellte Praxispersonal zu übernehmen.

Hinzu kommt, dass sich die Bedingungen einer Anstellung in den vergangenen Jahren verbessert haben. Vorbei sind die Zeiten, in denen Assistenten bereit waren, eine beträchtliche Anzahl von Wochenstunden inklusive Nachtdienste bei moderater bis schlechter Entlohnung zu erbringen. Viele Arbeitgeber haben erkannt, dass sie den Assistenten bessere Arbeitsbedingungen gewähren müssen, um sie nicht zu verlieren. Aufgrund dieser verbesserten Arbeitsbedingungen sehen nunmehr viele Assistenten nicht mehr die Notwendigkeit, eine Selbstständigkeit anzustreben. Das hat Folgen.

Viele ältere Praxisinhaber bzw. Praxisteilhaber haben Schwierigkeiten, ihre Praxis bzw. ihren Praxisanteil auf einen Nachfolger zu übertragen. Den Angeboten von zu veräußernden Praxen steht eine überschaubare Nachfrage gegenüber. Das zeigt sich auch in den bekannten Praxisbörsen.

Man kann also festhalten, dass sich die Gruppe der Praxisabgeber einer immer kleineren Gruppe potenzieller Nachfolger gegenüberstellt. Wegen der reduzierten Nachfrage ist ein Verkauf der Praxis bzw. eines Praxisanteils oftmals erst nach langer Suche und/oder mithilfe von spezialisierten Maklern möglich.

Und dennoch: Oftmals steht einem Angebot eine passende Nachfrage gegenüber. So kann etwa ein in einer Praxis angestellter Assistent den Wunsch haben, die Praxis des bisherigen Arbeitgebers zu kaufen. Oder aber der Praxisinhaber bietet dem Assistenten übergangsweise eine Teilhaberschaft an. In relativ vielen Fällen kommt einem Praxisinhaber auch zugute, dass ein Investor Interesse an einem Kauf seiner Praxis zeigt.

Niedergelassene Tierärzte ziehen folgende Möglichkeiten der Nachfolge in Erwägung (Mehrfachnennungen möglich; nach TVD Finanz GmbH & Co. KG):

- Verkauf an einen angestellten Tierarzt: 37 %
- Verkauf an einen externen Tierarzt: 78 %
- Verkauf an eine Praxiskette: 59 %
- Nachfolge innerhalb der Familie: 12 %

Es gibt somit unterschiedliche Möglichkeiten einer Nachfolge. Allen diesen Möglichkeiten ist gemein, dass sie durchaus – und mitunter sehr – anspruchsvoll sein können, da viele rechtliche und steuerliche Aspekte zu beachten sind.

Die meisten Praxisverkäufer sehen die größten Herausforderungen in der Suche nach einem geeigneten Nachfolger, aber auch in der Kaufpreisfindung und insbesondere in der Erstellung und Interpretation von Vertragswerken.

2.3 Vorbereitung der Praxisübertragung

Die Übertragung einer tierärztlichen Praxis muss gut geplant werden. Dies gilt sowohl für den Praxisverkäufer als auch für den Praxiskäufer.

Der Praxisverkäufer hat im besten Falle langfristig vorgesorgt. Er hat z. B. einen für den Betrieb der Praxis attraktiven, gut erreichbaren und möglichst konkurrenzfreien Standort gewählt. Oder der Praxisverkäufer hat bereits bei Abschluss seines **Praxismietvertrags** darauf geachtet, dass ihm die Übertragung der Praxis auf einen Nachfolger mietvertraglich ermöglicht wird, d. h. der Praxisnachfolger in den bestehenden Mietvertrag einsteigen und diesen fortführen kann. Dies sollte im besten Falle nicht von der Zustimmung des Vermieters abhängig sein, was die Praxisübertragung im Einzelfall erschweren kann.

Des Weiteren sollte der Praxisverkäufer im Rahmen der Vorbereitung der Praxisübertragung dafür sorgen, dass die betriebswirtschaftlichen und rechtlichen Voraussetzungen für eine Übertragung der Praxis geschaffen werden. Dazu gehören auch die **betriebswirtschaftlichen Rahmendaten**. Es ist daher zu empfehlen, diese betriebswirtschaftlichen Daten frühzeitig zu erstellen und dem Kaufinteressenten zur Verfügung zu stellen.



BEACHTEN

Der Praxisverkäufer muss die betriebswirtschaftlichen und rechtlichen Voraussetzungen für eine Übertragung der Praxis schaffen. Dazu gehört die frühzeitige Zusammenstellung der betriebswirtschaftlichen Rahmendaten, um diese dem potenziellen Praxiskäufer zur Verfügung stellen zu können.

Betriebswirtschaftliche Auswertungen: Der Praxisverkäufer muss sich die Frage stellen, was aus Sicht eines potenziellen Praxiskäufers von Bedeutung und Interesse sein wird. Dazu zählen die aktuellen und zurückliegenden betriebswirtschaftlichen Auswertungen (BWA) und die steuerlichen Jahresabschlüsse. Da der Betrieb einer Tierarztpraxis in wirtschaftlicher Hinsicht Schwankungen unterworfen sein kann, sollte der Praxisverkäufer dem Kaufinteressenten die steuerlichen Jahresabschlüsse der vorangegangenen Jahre, zumindest der letzten drei Jahre, zur Verfügung stellen.

Inventarverzeichnis: Auch wenn es auf Seiten eines Praxisverkäufers meist ein sehr unbeliebtes Thema ist, so empfiehlt sich dennoch, ein detailliertes Inventarverzeichnis zu erstellen. In dieser Auflistung sollten sämtliche zu übertragenden werthaltigen Gegenstände aufgeführt werden.

Praxisverträge: Der potenzielle Praxiskäufer wird ferner ein Interesse daran haben oder möglicherweise sogar aufgrund gesetzlicher Vorschriften dazu verpflichtet sein, die bestehenden Praxisverträge (sogenannte Dauerschuldverhältnisse) zu übernehmen. Der Praxisverkäufer sollte daher frühzeitig die bestehenden Praxisverträge auflisten und ferner prüfen, ob die Verträge von dem potenziellen Praxiskäufer übernommen werden können.

Des Weiteren sollte der Praxisverkäufer die mit ihm bestehenden **Anstellungs- und Arbeitsverträge** auflisten. Oftmals stellt sich heraus, dass die Konditionen vor langer Zeit geschlossener Arbeitsverträge im Laufe des Arbeitsverhältnisses nicht aktualisiert wurden. Der Praxisverkäufer sollte sich daher die Mühe machen, die aktuell bestehenden arbeitsrechtlichen Konditionen schriftlich festzuhalten.

Gegebenenfalls kann der Praxisverkäufer im Rahmen der Vorbereitung der Praxisübertragung fehlende **Genehmigungen** einholen oder bestehende Genehmigungen verlängern lassen. So ist es durchaus empfehlenswert, frühzeitig ein offenes Wort mit dem Vermieter der Praxisräumlichkeiten zu wechseln, um darauf hinzuwirken, dass der potenzielle Praxiskäufer in den bestehenden Mietvertrag zu unveränderten Konditionen eintreten kann.



PRAXISTIPP

Der Verkauf einer tierärztlichen Praxis ist sowohl in rechtlicher als auch in steuerlicher Hinsicht durchaus anspruchsvoll. Die Übertragung der Praxis zu einem „zu frühen“ Zeitpunkt kann sich für den Praxisverkäufer als steuerlich äußerst ungünstig erweisen. Insofern sollte der Praxisverkäufer mit dem die Praxis beratenden Steuerberater abklären, welcher Zeitpunkt der Praxisübertragung aus steuerlicher Sicht besonders vorteilhaft bzw. am wenigsten nachteilig ist.

Kaufpreis: Der Praxisverkäufer wird dem potenziellen Praxiskäufer in der Regel ein Angebot für die Übernahme der Praxis unterbreiten. Dieses Angebot wird meist auch eine Vorstellung über den Kaufpreis enthalten. In den meisten Fällen nimmt die Ermittlung des Kaufpreises eine gewisse Zeit in Anspruch.

Nach Erhalt des Angebots wird der potenzielle Praxiskäufer dieses prüfen. So wird er die ihm zur Verfügung gestellten Unterlagen sichten, auswerten und bewerten lassen. Dies ist unabdingbare Voraussetzung dafür, dass der potenzielle Praxiskäufer einschätzen kann, ob die ihm angebotene Praxis seinen Vorstellungen entspricht.

Ertragswertmethode

Eine weitere Berechnungsmethode ist das sogenannte (modifizierte) Ertragswertverfahren. Anders als bei der oben dargestellten Umsatzmethode erfolgt bei dem (modifizierten) Ertragswertverfahren die Berechnung nicht vergangenheitsorientiert auf der Grundlage der Umsätze, sondern zukunftsgerichtet auf der Grundlage der erzielbaren Gewinne unter Berücksichtigung der Abschreibungen, der Mietkosten (sofern übertragbar) und eines Unternehmerlohns. Die Berechnung beinhaltet grundsätzlich auch den Ansatz eines Multiplikators (Prognosemultiplikator).

Da für Kapitalinvestoren der Umsatz eine eher untergeordnete Rolle spielt, liegt das Hauptaugenmerk von Investoren immer auf dem Ertrag der Praxis. Dieser wird nach der hier dargestellten Methode berechnet.

Ferner geht der Bundesgerichtshof davon aus, dass das modifizierte Ertragswertverfahren für die Bewertung freiberuflicher Praxen generell vorzugswürdig ist (BGH, XII ZR 185/08). Auch das Bundessozialgericht hat diese Methode als geeignet anerkannt. Das modifizierte Ertragswertverfahren orientiert sich an dem IDW S1-Standard aus dem Jahr 2008 des Instituts der Deutschen Wirtschaftsprüfer.

Grundlage der Berechnung ist der **übertragbare Gewinn**. Dabei handelt es sich um den übertragbaren Umsatz abzüglich der übertragbaren Kosten. Der Umsatz wird also bereinigt um nicht übertragbare Umsatzanteile. Das sind etwa Leistungen, die ausschließlich und individuell personengebunden dem Praxisinhaber beziehungsweise den Praxisinhabern zuzurechnen sind. Aus den so bereinigten Jahresumsätzen wird der durchschnittliche Jahresumsatz gebildet (gleich übertragbarer Umsatz).

Von dem übertragbaren Umsatz werden die übertragbaren Kosten abgezogen. Dabei handelt es sich um die durchschnittlichen Praxiskosten in den letzten drei Jahren, korrigiert um die nicht übertragbaren Kosten. Letztere sind Kosten, die mit den nicht übertragbaren Umsatzanteilen zusammenhängen. Dazu zählen insbesondere Abschreibungen, Finanzierungskosten und künftig entstehende Mietkosten, sofern die Praxisräume im Eigentum des Praxisabgebers stehen und dieser „sich selbst“ keine Miete gezahlt hat.

Das bisherige Ergebnis der Berechnung ist der übertragbare Gewinn. Es handelt sich um den Gewinn vor Steuern. Dieser kann im Einzelfall dem bisherigen und dem in den betriebswirtschaftlichen Auswertungen ausgewiesenen Gewinn entsprechen.

Von dem übertragbaren Gewinn ist ein sogenannter **kalkulatorischer Unternehmerlohn** (Tierarztgehalt) abzuziehen. Dieser kalkulatorische Unternehmerlohn ist individuell zu bestimmen. In der Literatur wird oftmals auf ein Oberarztgehalt verwiesen. In der

Tierarztpraxis wäre das ein langjährig angestellter Tierarzt mit großer Erfahrung, für den ein Gehalt in der Größenordnung von 8.000,- € brutto eingesetzt werden kann. Hier ist selbstverständlich auch ein geringeres oder ein höheres Gehalt denkbar.

Daraus errechnet sich für jedes Jahr ein nachhaltig erzielbarer Gewinn. An dieser Stelle erfolgt eine Gewichtung wie bei der Umsatzmethode. Der daraus resultierende **durchschnittlich erzielbare Gewinn** wird dann mit einem Prognosemultiplikator multipliziert. Dieser ergibt sich aus der Anzahl der Jahre, in denen von einer Patientenbindung durch die Tätigkeit des bisherigen Praxisinhabers ausgegangen werden kann. Der Faktor beträgt bei einer Einzelpraxis meist 2 und bei einer Gemeinschaftspraxis meist 3. Der Faktor liegt bei Investoren höher als bei Tierärzten, die sich an einer Praxis beteiligen. Hier dürfte im Einzelfall ein Faktor von bis zu 6 gerechtfertigt sein.

Schließlich können an dieser Stelle – ähnlich wie bei der Umsatzmethode – **wertbeeinflussende Faktoren**, die sich wertsteigernd oder wertmindernd auswirken, zu berücksichtigen sein. Dadurch kann sich der immaterielle Wert der Praxis um bis zu maximal 20 % verändern. Solche Faktoren können sein: Ortslage der Praxis, Praxisstruktur, Möglichkeit, die Praxis in den Räumen weiterzuführen, Qualitätsmanagement, Ausstattung der Praxis, Überweisungsstruktur u. a.

In ► Abb. 2-3 ist die Berechnung des Praxiswertes nach der Ertragswertmethode zusammengefasst (nach Bundesärztekammer, Kassenärztliche Bundesvereinigung 2008).

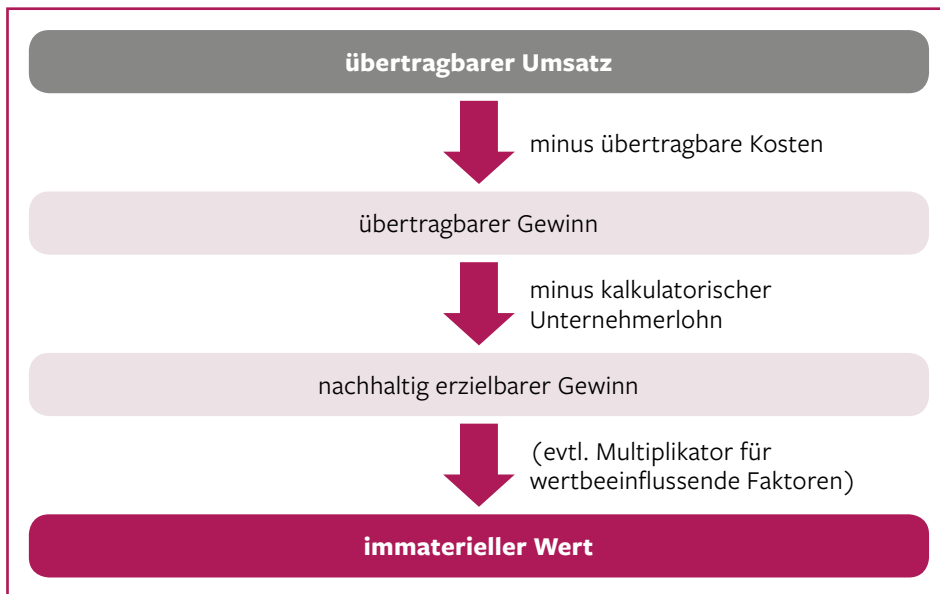


Abb. 2-3 Berechnung des immateriellen Werts nach der Ertragswertmethode

FALLBEISPIEL

Berechnung des immateriellen Praxiswertes nach dem modifizierten Ertragswertverfahren

Jahr 2021

Übertragbarer Gewinn:	250.000,- €
plus Abschreibung:	25.000,- €
minus Unternehmerlohn:	96.000,- €
<hr/>	
Summe: 179.000,- € × 1 =	179.000,- €

Jahr 2022

Übertragbarer Gewinn:	300.000,- €
plus Abschreibung:	27.000,- €
minus Unternehmerlohn:	96.000,- €
<hr/>	
Summe: 231.000,- € × 2 =	462.000,- €

Jahr 2023

Übertragbarer Gewinn:	350.000,- €
plus Abschreibung:	30.000,- €
minus Unternehmerlohn:	96.000,- €
<hr/>	
Summe: 284.000,- € × 3 =	852.000,- €

Daraus ergibt sich ein Betrag von 1.493.000,- € geteilt durch 6 = 248.833,- €

Dieser Betrag wird mit einem Faktor 3 multipliziert.

Daraus ergibt sich ein Betrag von 746.500,- €.

An dieser Stelle ergibt sich wegen werterhöhender Faktoren ein Zuschlag von 20 % (= 149.300,- €), sodass

→ der immaterielle Wert der Praxis insgesamt 895.800,- € beträgt.

In einem Beispielsfall (dieser basiert nicht auf dem Beispiel zur Umsatzmethode) kann sich die Berechnung des immateriellen Praxiswertes nach dem modifizierten Ertragswertverfahren darstellen, wie im obigen Fallbeispiel geschrieben.

Es ist nicht ungewöhnlich, dass die Bewertung nach dem modifizierten Ertragswertverfahren zu einem anderen Ergebnis kommt als die Bewertung nach der Umsatzmethode. Es ist durchaus denkbar, den immateriellen Wert nach beiden Methoden zu berechnen und anschließend als immateriellen Praxiswert den Durchschnittswert anzusetzen.



PRAXISTIPP

Investoren lassen sich in der Regel von national und sogar international tätigen Großkanzleien anwaltlich vertreten. Die von den Kanzleien der Investoren erstellten Verträge sind sehr umfangreich sowie sprachlich und rechtlich äußerst anspruchsvoll. Der Verkäufer sollte einen in diesem Bereich erfahrenen Rechtsanwalt und Steuerberater ins Boot holen, um professionell verhandeln zu können.

3.2.1 Vertragsanbahnung

In den meisten Fällen tritt eine Investoren-Gesellschaft aktiv an den Inhaber einer ins Auge gefassten Tierarztpraxis/tierärztlichen Klinik heran und bekundet Interesse an einem Kauf. Die **Kontaktaufnahme** erfolgt meist nach einer von dem Investor verfolgten Strategie. Diese besteht meist in dem Kauf mehrerer Praxen oder Kliniken, um sie zu einem Netzwerk zusammenzuführen, aber auch um Konkurrenzsituationen zu vermeiden.

Es gibt aber auch die umgekehrte Situation, dass ein Praxisinhaber seinerseits an eine Investoren-Gesellschaft herantritt und signalisiert, unter passenden Umständen seine Praxis verkaufen zu wollen. Rein verhandlungstaktisch ist der Praxisverkäufer hier in einer schwächeren Situation, als wenn er durch den Investor angesprochen würde, da es keinesfalls sicher ist, dass der Investor Interesse am Kauf seiner Praxis hat.

Es gibt auch Fälle, in denen ein Praxis-/Klinikinhaber mehrere Investoren-Gesellschaften gleichzeitig anspricht und seine Praxis zum Kauf anbietet. Dies geschieht meist mit dem Ziel, einen möglichst hohen Kaufpreis für die Praxis zu erzielen.

Es besteht auch die Möglichkeit, ein **Bieterverfahren** durchzuführen. Bei einem solchen Verfahren bereitet der Praxisverkäufer eine Dokumentation über die zu verkaufende Praxis vor und spricht anschließend mehrere Investoren-Gesellschaften an. Diese haben dann die Möglichkeit, vorläufige Kaufangebote abzugeben. Der Praxisverkäufer erhält dadurch die Möglichkeit, mehrere Kaufangebote zu erhalten und das für ihn günstigste auszuwählen.



BEACHTEN

Üblicherweise will eine Investoren-Gesellschaft bereits in der Phase der Vertragsanbahnung mit dem Praxisverkäufer Vertraulichkeits- und Geheimhaltungsvereinbarungen schließen. Hier sollte mit Vorsicht vorgegangen werden, denn bei diesen Vereinbarungen wird dem Praxisverkäufer häufig eine Kontaktaufnahme und die Aufnahme von Verhandlungen mit anderen Investoren untersagt.

Im Rahmen der Vertragsanbahnung wird die Investorengruppe meist eine vorläufige und überschlägige Bewertung der Praxis vornehmen. Diese wird dann die Grundlage eines ersten Angebots sein.

3.2.2 Letter of Intent

Im Anschluss an die erste Kontaktaufnahme zwischen dem Investor und dem Praxisverkäufer wird meist – regelmäßig durch den Investor – ein Letter of Intent (LoI) übersandt. Zum Teil wird dieser Letter of Intent auch Memorandum of Understanding (MoU), unverbindliches Angebot oder Partnerschaftsangebot genannt. Die Erklärung wird dem Praxisverkäufer oftmals bereits mit einer Unterschrift der bevollmächtigten Verhandlungsführer des Investors überreicht.

Der wesentliche Inhalt des Letter of Intent besteht in einer Zusammenfassung der bisher erreichten Verhandlungsergebnisse und der Fixierung der Verhandlungsposition. Ferner enthält der **Letter of Intent** eine Absichtserklärung zum Vertragsschluss, allerdings ohne jegliche Rechtsverbindlichkeit. Häufig sind dort folgende Punkte aufgenommen:

- Einführung, Darstellung des Vorhabens, gemeinsame Zielsetzung
- Definition des Gegenstands des Verkaufs
- Kaufpreis (Basiskaufpreis, zusätzlicher Kaufpreis), Zahlungsweise
- zukünftige Tätigkeit des Praxisverkäufers, Gehalt
- Regelungen zum Mietvertrag (Höhe der Miete, Laufzeit des Vertrags)
- Zeitplan
- Möglichkeit der Rückbeteiligung/Re-Investition
- Regelungen zur Exklusivität
- Regelungen zur Geheimhaltung
- Regelungen zur Bindungswirkung
- Vorbehalt einer sorgfältigen Prüfung



BEACHTEN

Anders, als es der Inhalt und die Form der dem Verkäufer vorgelegten Erklärung vermuten lässt, handelt es sich bei einem Letter of Intent nicht um einen verbindlichen und somit die Parteien bindenden Vertrag, sondern vielmehr um eine unverbindliche Absichtserklärung, aus welcher die Parteien keine Rechtsansprüche herleiten können.

5 Übertragung des Gesellschaftsanteils auf den Praxispartner

Jürgen Althaus

Überträgt der ausscheidende Tierarzt seinen Gesellschaftsanteil auf seinen Praxispartner, wird aus der Gemeinschafts- eine Einzelpraxis (► Abb. 5-1).

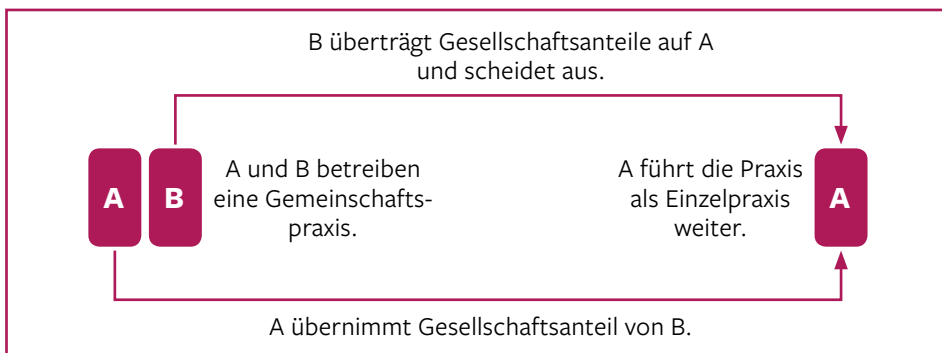


Abb. 5-1 Tierarzt B verlässt die Gemeinschaftspraxis AB und überträgt seinen Gesellschaftsanteil auf seinen Praxispartner A. Dieser übernimmt den Anteil von B und führt die Praxis als alleiniger Inhaber weiter.

In der Praxis kommt häufig folgende Konstellation vor: Ein Partner einer bestehenden Gemeinschaftspraxis möchte aus dieser und somit aus der mit dem Partner bestehenden Gesellschaft ausscheiden. In vielen Fällen ist es nicht möglich, die Gesellschaftsanteile an einen Nachfolger zu veräußern, da ein Nachfolger gerade nicht gefunden werden kann. Auf der anderen Seite ist es oftmals auch nicht gewollt, dass die Gesellschaftsanteile auf einen Nachfolger übertragen werden, etwa weil der verbleibende Mitgesellschafter zukünftig die Gesellschaft nicht fortsetzen und alleine tätig sein möchte.

Unabhängig davon muss es aber dem ausscheidenswilligen Gesellschafter möglich sein, die Gesellschaft zu verlassen. Sofern sich die beiden Gesellschafter bzw. bei Bestehen einer größeren Gesellschaft alle Gesellschafter auf das Ausscheiden und die Konditionen des Ausscheidens verständigen können, kann dies durch Abschluss einer **Ausscheidungsvereinbarung** geschehen. Dies setzt voraus, dass sich alle beteiligten Gesellschafter

5 Übertragung des Gesellschaftsanteils auf den Praxispartner

einvernehmlich auf die Modalitäten des Ausscheidens verständigen können. Sofern dies nicht gewährleistet ist, muss der ausscheidenswillige Gesellschafter unter Umständen die gesellschaftsvertraglich und eventuell auch gesetzlich vorgesehenen Mechanismen in Gang setzen.

5.1 Gesellschaftsvertragliche Regelungen

Es ist grundsätzlich jedem Gesellschafter einer tierärztlichen Gemeinschaftspraxis möglich, aus dieser auszuschneiden. Das Ausscheiden wird sich regelmäßig nach den Regelungen des der Gesellschaft zugrundeliegenden **Gesellschaftsvertrags** richten. Die im Umlauf befindlichen Gesellschaftsverträge sind teilweise höchst unterschiedlich gestaltet. In vielen Fällen greifen Tierärzte zur Gründung einer tierärztlichen Gemeinschaftspraxis auf die bekannten Musterverträge zurück, die von Tierärztekammern oder Berufsverbänden kostenlos angeboten werden. Diese Verträge sind – anders als anwaltlich erstellte Verträge – kostenlos, sodass die Gründung einer tierärztlichen Gemeinschaftspraxis problemlos möglich scheint. Gerade im Falle des Ausscheidens eines Partners aus der tierärztlichen Gemeinschaftspraxis zeigen sich allerdings die Schwächen der bekannten Musterverträge.

Vielfach enthalten Musterverträge alternative Vertragsregelungen oder Ankreuzmöglichkeiten. Es ist dann Aufgabe der Parteien, die von ihnen gewünschte vertragliche Regelung auszuwählen und dadurch gleichzeitig die Alternativ-Regelungen auszuschließen. Oftmals können die vertragsschließenden Parteien den Sinn und Zweck der einzelnen vorgeschlagenen Regelungen nicht überblicken, weshalb sie dann eine Auswahl unterlassen. Dies führt dazu, dass die vertraglich geschlossenen Regelungen zum Teil widersprüchlich sind. Das wiederum kann dazu führen, dass – mitunter negative – gesetzliche Regelungen zur Anwendung kommen.



BEACHTEN

Musterverträge sind gerade bei Ausscheidens- und Abfindungsregelungen zum Teil widersprüchlich und lückenhaft. Daraus folgen oftmals rechtliche Auseinandersetzungen.

6 Übergangskooperation

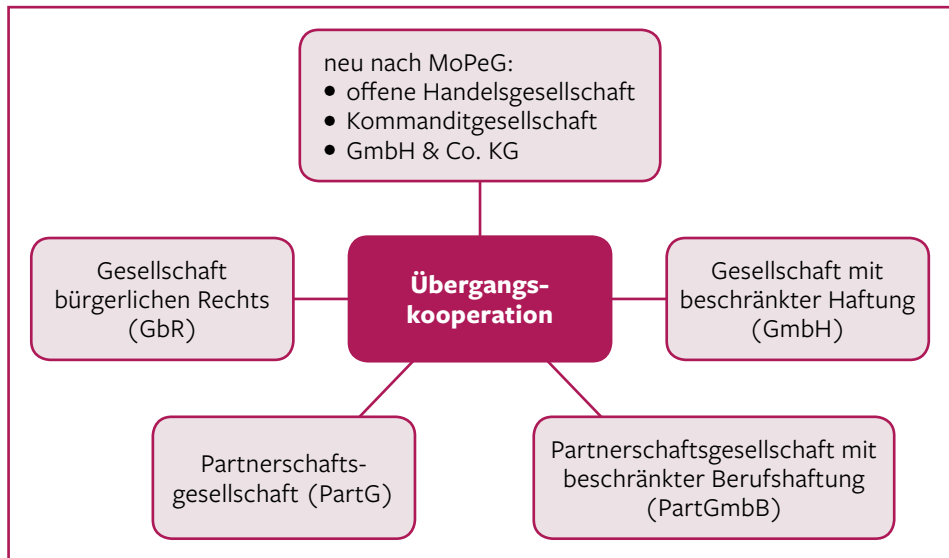


Abb. 6-2 Mögliche Gesellschaftsformen einer Übergangskooperation (MoPeG = Gesetz zur Modernisierung des Personengesellschaftsrechts)



BEACHTEN

Die aus dem Handelsrecht stammenden Organisationsformen der offenen Handelsgesellschaft (OHG) oder der Kommanditgesellschaft (KG) standen bei der Bildung einer tierärztlichen Gemeinschaftspraxis bisher nicht zur Verfügung. Deren Zweck besteht in dem Betrieb eines Handelsgewerbes und somit in einer rein gewerblichen Tätigkeit. Die Ausübung der tierärztlichen Tätigkeit ist demgegenüber freiberuflich.

Aufgrund des Gesetzes zur Modernisierung des Personengesellschaftsrechts (MoPeG) werden die handelsrechtlichen Rechtsformen, also neben offener Handelsgesellschaft und Kommanditgesellschaft auch die GmbH & Co. KG für freiberufliche Tätigkeiten zugänglich sein, sofern das anwendbare Berufsrecht dies zulässt. Die Rechtsformen sollen somit zukünftig nicht nur „Kaufleuten“ vorbehalten bleiben.

Nachfolgend sollen die Grundzüge der Rechtsformen dargestellt werden. Dabei wird der Schwerpunkt auf die Gesellschaft bürgerlichen Rechts und die Partnerschaftsgesellschaft gelegt.

6.2.1 Gesellschaft bürgerlichen Rechts

Die Gesellschaft bürgerlichen Rechts ist in den §§ 705 ff. BGB geregelt. Sie wird auch als BGB-Gesellschaft bezeichnet. Die Gesellschaft bürgerlichen Rechts ist der gesetzliche Grundtypus der Personengesellschaft. Die Bestimmungen des BGB über die Gesellschaft bürgerlichen Rechts finden auf Personengesellschaften Anwendung, soweit für bestimmte Gesellschaftsformen nicht besondere gesetzliche Regelungen gelten.

Die Gesellschaft bürgerlichen Rechts kann neu gegründet werden oder durch einen Formwechsel oder einen Rechtsformwechsel unter Berücksichtigung der Vorschriften des Umwandlungsrechts entstehen.

6.2.1.1 Gründung/Gesellschaftsvertrag

Die Gründung einer Gesellschaft bürgerlichen Rechts erfordert gem. § 705 BGB einen vertraglichen Zusammenschluss von mindestens zwei Personen. Erforderlich ist also der Abschluss eines Gesellschaftsvertrags. Dabei handelt es sich um einen Vertrag, durch den sich zwei oder mehrere Gesellschafter gegenseitig dazu verpflichten, einen gemeinsamen Zweck durch Beitragsleistung zu fördern. Ohne den Abschluss eines Gesellschaftsvertrags kann eine Gesellschaft bürgerlichen Rechts nicht entstehen.

Als Gesellschaftszweck einer GbR kommt grundsätzlich jedes gemeinsame Interesse infrage, das nicht gegen die Rechtsordnung verstößt. Bei einer tierärztlichen Gemeinschaftspraxis besteht der Zweck der Gesellschaft in der Regel in der gemeinsamen Berufsausübung und der gemeinsamen Nutzung von Praxisstrukturen. Das Betreiben eines Handelsgewerbes nach § 1 Abs. 2 des Handelsgesetzbuchs (HGB) stellt keinen zulässigen Gesellschaftszweck einer GbR dar.

Der Abschluss des Gesellschaftsvertrags ist grundsätzlich nicht an eine bestimmte Form gebunden. So kann die Gründung einer Gesellschaft etwa schriftlich, mündlich oder durch schlüssiges Handeln vereinbart werden. Der Mindestinhalt des Gesellschaftsvertrags besteht in der Beschreibung und der Verabredung der Gesellschafter zur Förderung eines gemeinsamen Zwecks.

6.2.1.2 Rechtsfähigkeit

Die Rechtsnatur der GbR, also die Frage ob eine GbR selbst – im Unterschied zu ihren Gesellschaftern – Träger von Rechten und Pflichten sein kann, ist seit Langem Gegenstand von Diskussionen. Die zwischen dem Gesetzgeber, dem Rechtsschrifttum und der Rechtsprechung bestehende Unsicherheit wurde durch das Urteil des Bundesgerichtshofs vom 29.01.2001 (AZ: II ZR 331/00) beendet. In diesem Urteil attestierte der BGH die Rechtsparteifähigkeit der GbR. In einer weiteren Entscheidung hat der Bundesgerichtshof

6 Übergangskooperation

6.3.6 Ausscheiden

Auch hinsichtlich der Ausscheidensregelungen wird auf die obigen Ausführungen zu den einzelnen Gesellschaftsformen verwiesen.

Die im Sinne einer Übergangskooperation angedachte Gesellschaft kann auf unbestimmte Zeit geschlossen werden. Dies hat zur Folge, dass sie von jedem Gesellschafter mit der vertraglich vorgesehenen Kündigungsfrist gekündigt werden kann. Das PartGG sieht für die **Kündigung** einer Partnerschaftsgesellschaft eine Kündigungsfrist von einem Jahr zum Ende eines Kalenderjahres vor (§ 9 PartGG). Da die Gesellschafter der Übergangskooperation, somit der Seniorpartner als späterer Praxisabgeber und der Juniorpartner als späterer Praxisübernehmer, in den meisten Fällen ein Interesse an einer vorübergehenden gesellschaftsrechtlichen Zusammenarbeit haben, ist es möglich, das Recht zur Kündigung vertraglich dahingehend einzuschränken, dass eine Kündigung nicht vor Ablauf eines bestimmten Datums – etwa vor Ablauf von drei Jahren nach der Gründung der Gesellschaft – erklärt werden darf.

Ebenso ist rechtlich eine **Befristung** möglich, das heißt, dass die Gesellschaft von vornherein bis zu einem bestimmten Datum – etwa bis zum Ablauf von drei Jahren nach dem Zeitpunkt der Gesellschaftsgründung – befristet ist. Die Gesellschaft endet dann automatisch mit Ablauf des sie befristenden Datums, ohne dass es einer Kündigungserklärung durch die Gesellschafter bedarf.

Damit der Zweck der Übergangskooperation erreicht werden kann, wird durch den Gesellschaftsvertrag immer geregelt werden müssen, dass im Falle des Ausscheidens des Seniorpartners dessen Anteile am Gesellschaftsvermögen automatisch auf den Juniorpartner übergehen bzw. von diesem übernommen werden. Diese Regelung sollte für jeden Fall des Ausscheidens des Seniorpartners (ordentliche Kündigung, außerordentliche Kündigung, Berufsunfähigkeit, Tod u. a.) erfolgen.

Besonderheiten sind hinsichtlich der Ausscheidensgründe und deren Folgen (Ausscheiden des Juniorpartners) zu beachten. Schließlich kann durch ein Ausscheiden – etwa aufgrund einer Kündigung – das gesamte angedachte Ziel der Übergangskooperation, nämlich die Praxisübertragung auf den Juniorpartner, infrage gestellt oder unmöglich gemacht werden.



PRAXISTIPP

Um das Ziel der Übergangskooperation, nämlich die Übertragung der Praxis, zu sichern, empfiehlt es sich, die Gesellschaft befristet zu schließen. Dadurch wird zumindest das Recht der Gesellschafter zur ordentlichen Kündigung ausgeschlossen.

6.3.7 Abfindung

Auch hinsichtlich der erforderlichen vertraglichen Abfindungsregelungen wird auf die obigen Ausführungen zu den einzelnen Gesellschaftsformen verwiesen.

Die Übergangskooperation ist darauf gerichtet, dass der Seniorpartner – unter Umständen nach einer bestimmten Zeitdauer – aus der Gesellschaft ausscheidet. In dem Gesellschaftsvertrag sollte bei den Ausscheidensbedingungen dringend geregelt werden, dass im Falle des Ausscheidens des Seniorpartners dessen Gesellschaftsanteil auf den verbleibenden Juniorpartner im Wege der Gesamtrechtsnachfolge übergeht. Es erfolgt somit eine sogenannte **Anwachsung**. Der dann zu regelnde Abfindungsanspruch dient dazu, auf Seiten des Seniorpartners den Verlust seiner Gesellschafterstellung zu kompensieren. Sofern die Gesellschaft lediglich aus zwei Gesellschaftern, also dem Seniorpartner und dem Juniorpartner, besteht, wird der Juniorpartner verpflichtet, eine Abfindungszahlung an den Seniorpartner zu leisten.

Bei einer angenommenen Verteilung der Anteile am Gesellschaftsvermögen zwischen Seniorpartner (95 %) und Juniorpartner (5 %) wächst der Gesellschaftsanteil des Juniorpartners aufgrund des Ausscheidens des Seniorpartners um 95 % auf 100 % an, sodass er nach dem Ausscheiden des Seniorpartners alleiniger Inhaber des gesamten Praxisvermögens wird. Spiegelbildlich wird der Juniorpartner eine Abfindung in Höhe des Verkehrswertes des Gesellschaftsanteils des ausscheidenden Seniorpartners zahlen müssen.

Enthält der Gesellschaftsvertrag keine Regelung zur Abfindungshöhe, normiert das Gesetz als Abfindungswert den Verkehrswert. Der **Verkehrswert** einer Gesellschaft bzw. der Vermögenswerte einer Praxis kann nach verschiedenen Methoden bewertet werden. Hier wird auf die Ausführungen zur Methode der Kaufpreisberechnung in ► Kapitel 2.5.2 verwiesen.

Der Seniorpartner hat somit vorbehaltlich anders lautender vertraglicher Regelungen einen Anspruch auf eine Abfindung in Höhe des Verkehrswertes seines Gesellschaftsanteils (95 % des gesamten Gesellschaftsvermögens). Nachdem der Juniorpartner bei Gründung der Übergangskooperation in den meisten Fällen einen unterdurchschnittlichen Anteil am Gesellschaftsvermögen erworben hat (etwa 5 %) und somit einen meist geringen Kaufpreis zahlen musste, sieht er sich nun einer Abfindungszahlung in Höhe des „restlichen“ Wertes der Gesellschaft (95 %) ausgesetzt. Im besten Falle hat der Juniorpartner diese finanzielle Belastung bereits bei Eingehung der Übergangskooperation berücksichtigt und mit der finanzierenden Bank abgesichert.

Ebenso wie bei der Bestimmung des Kaufpreises beim Kauf einer Tierarztpraxis, so ist es auch bei der Festlegung einer Abfindung möglich, diese unabhängig von den gängigen Bewertungsmethoden zu bestimmen oder gar von vornherein einen festen Betrag vertraglich zu vereinbaren.

7.2 Ertragsteuerliche Steuervergünstigungen bei Veräußerungen

7.2.1 Überblick

Bei Veräußerungen von Praxisanteilen ergeben sich folgende ertragsteuerliche Begünstigungen:

- **Freibetrag** gemäß § 16 IV EStG in Höhe von 45.000,- €
- **Fünftelregelung** gemäß § 34 I EStG (rechnerische Verteilung der Einkünfte auf 5 Jahre aufgrund der übermäßigen Progressionswirkung)
- **ermäßigter Steuersatz** in Höhe von 56 % des durchschnittlichen Steuersatzes (mindestens 14 %) gemäß § 34 III EStG
- **Teileinkünfteverfahren** (bei der Veräußerung von Anteilen an Kapitalgesellschaften)

Die Veräußerung der gesamten Praxis ist wie oben beschrieben nicht umsatzsteuerbar. Wie schaut es aber mit dem Gewinn aus der Veräußerung der Praxis aus? Ist dieser in voller Höhe der Einkommensteuer und/oder auch der Gewerbesteuer zu unterwerfen?

Um die Tarifiermäßigung nach § 18 Abs. 3 EStG in Anspruch nehmen zu können, muss wie bei der Betrachtung der Umsatzsteuer eine entgeltliche Übertragung **sämtlicher wesentlicher** Betriebsgrundlagen

- an einen oder mehrere Erwerber erfolgen und
- der Betriebsorganismus muss durch den Erwerber fortgeführt werden können.

Sofern eine Praxis im Ganzen an den Erwerber verkauft wird, sind die Voraussetzungen für die Steuervergünstigungen zu prüfen.

7.2.2 Voraussetzungen für die Begünstigungen

Egal, ob Tierärzte den vollen steuerlichen Freibetrag nach dem Praxisverkauf ausschöpfen können oder nicht: Mit der richtigen Strategie können sie auf jeden Fall von einer Tarifiermäßigung im Hinblick auf den Veräußerungsgewinn profitieren. Denn im Gegensatz zu den anderen Einkünften aus selbstständiger Arbeit werden die Erlöse aus der Praxisabgabe grundsätzlich ermäßigt oder begünstigt besteuert.



BEACHTEN

Mit der richtigen Strategie kann der Praxisverkäufer auf jeden Fall von einer Tarifiermäßigung im Hinblick auf den Veräußerungsgewinn profitieren.

Durch die Tarifbegünstigung wird der Veräußerungsgewinn nur mit einem ermäßigten Steuersatz i.H.v. 56 % des normalen Steuersatzes (mindestens aber 14 %) besteuert. Alternativ ist eine Tarifiermäßigung durch die sogenannte Fünftelregelung denkbar – sie bleibt aber in den meisten Fällen wirkungslos.

Um in den Genuss einer der beiden **Ermäßigungen** zu kommen, muss der verkaufende Tierarzt erneut einige **wichtige Bedingungen** erfüllen:

- Der Tierarzt muss alle Praxisgegenstände verkaufen oder in seinen Privatbereich überführen.
- Er darf beim Abgabezeitpunkt nicht jünger als 55 Jahre sein – oder muss eine dauerhafte Berufsunfähigkeit nachweisen.
- Der Praxisbesitzer darf seine bisherige Tätigkeit nicht auf eigene Rechnung weiterverfolgen.



PRAXISTIPP

Tierärzte können die genannten Tarifbegünstigungen nur einmal im Leben nutzen. Somit sollte der Veräußerer aufpassen, wenn er bei einer Gemischtpraxis z.B. erst den Groß- und Jahre später den Kleintieranteil verkauft. Hier wird nur einmal die Tarifbegünstigung gewährt. Daher sollte steuerlicher Rat eingeholt werden, um die optimale Tarifbegünstigung gewährt zu bekommen. Unter Umständen macht es Sinn, erst einmal nur 5 % seiner Praxis zu verkaufen und Jahre später 95 %, um dann in den Genuss der Tarifbegünstigung auf die 95 % zu kommen.

7.2.2.1 Steuerfreibetrag bei besonderer Beendigung der Tätigkeit

Grundsätzlich gilt: Gewinne aus der Veräußerung oder Aufgabe einer freiberuflichen Praxis gehören nach §18 Abs. 3 Einkommensteuergesetz (EStG) zu den Einkünften aus selbstständiger Arbeit und werden entsprechend besteuert.

Allerdings verschont das Einkommensteuergesetz einen Teil der Veräußerungsgewinne von der Besteuerung und spendiert dem abgebenden Tierarzt einen recht hohen **Freibetrag** (45.000,- €). Voraussetzung dafür ist jedoch, dass der veräußernde Tierarzt die folgenden Bedingungen erfüllt:

- Nach § 18 Abs. 3 i.V.m. § 16 Abs. 4 Satz 1 EStG kann der Praxisbesitzer vom Freibetrag nur profitieren, wenn er beim Praxisverkauf **mindestens 55 Jahre alt** oder im sozialversicherungsrechtlichen Sinne dauernd berufsunfähig ist.
- Den Freibetrag gibt es nach § 16 Abs. 4 Satz 2 EStG nur **einmal im Leben**, deshalb muss ihn der veräußernde Tierarzt in der Steuererklärung beantragen. Immerhin: Freibeträge, die vor dem 01.01.1996 in Anspruch genommen wurden, bleiben unberücksichtigt.

7 Steuerliche Aspekte bei der Praxisnachfolge

- Der Freibetrag verringert sich um den Betrag, um den der Veräußerungsgewinn 136.000,- € übersteigt; beträgt der Veräußerungsgewinn z. B. 150.000,- €, so verringert sich der Freibetrag um 14.000,- € auf 31.000,- €. Liegt der Veräußerungsgewinn über 181.000,- € (136.000,- € plus 45.000,- €), reduziert sich der Freibetrag auf 0 €.

FALLBEISPIEL

Berechnung des steuerpflichtigen Veräußerungsgewinns

- In unserem Beispiel beträgt der Veräußerungsgewinn 150.000,- €.
- Dieser liegt mit 14.000,- € oberhalb der Bemessungsgrenze von 136.000,- €.
- Der Freibetrag von 45.000,- € reduziert sich um 14.000,- € auf 31.000,- €.
- Dieser Freibetrag wird vom Veräußerungsgewinn abgezogen (150.000,- € minus 31.000,- €).
→ Der steuerpflichtige Veräußerungsgewinn beträgt **119.000,- €**.

Der Steuerpflichtige kann beim zuständigen Finanzamt beantragen, dass der Veräußerungsgewinn nur zur Einkommensteuer herangezogen wird, wenn dieser 45.000,- € übersteigt. Der Antrag wird im Rahmen der Einkommensteuererklärung gestellt und über dessen Gewährung bei der Einkommensteuerveranlagung entschieden.

Die Inanspruchnahme des Freibetrags ist nur möglich, wenn der Praxisabgeber das 55. Lebensjahr zum Zeitpunkt der Veräußerung vollendet hat oder im sozialversicherungsrechtlichen Sinne dauernd berufsunfähig ist.

Maßgeblich für die Vollendung des 55. Lebensjahr ist der Übergang des wirtschaftlichen Eigentums an den wesentlichen Betriebsgrundlagen. Dauernd berufsunfähig im sozialversicherungsrechtlichen Sinne ist ein Steuerpflichtiger, wenn dessen Erwerbstätigkeit wegen Krankheit oder Behinderung im Vergleich zur Erwerbsfähigkeit von geistig, seelisch und körperlich gesunden Versicherten mit ähnlicher Ausbildung und gleichwertigen Kenntnissen und Fähigkeiten auf weniger als 6 Stunden täglich gesunken ist (vgl. § 240 Abs. 2 S. 1 SGB VI). Um einen Nachweis gegenüber dem Finanzamt zu erbringen, muss ein entsprechender Bescheid der Sozialversicherungsträger oder eine amtsärztliche Bescheinigung eingereicht werden, eine fachärztliche Bescheinigung genügt nicht.

Der Freibetrag gem. § 16 Abs. 4 EStG wird nur einmal gewährt, auch wenn sich eine Betriebsaufgabe über zwei Kalenderjahre erstreckt. Der Freibetrag bezieht sich jedoch auf den gesamten Aufgabegewinn und ist im Verhältnis der Gewinne auf beide Veranlagungszeiträume zu verteilen. Eine Aufteilung auf einzelne Betriebsveräußerungen ist nicht möglich. Kann der Freibetrag nicht vollständig genutzt werden, entfällt der nicht genutzte Teil ersatzlos.

Sachverzeichnis

A

- Anstellungsvertrag 77
- Anteilsübertragungsvertrag 84
- Anwachsung 115
- Apothekengesellschaft 141
- Arbeitsverhältnis
 - gesetzliche Regelungen 41
 - Informationspflicht 40
 - Kündigung 39
 - Übergang 38
- Asset Deal 140
- Auseinandersetzung 100
- Ausscheidensvereinbarung 90
- Ausscheidungsvereinbarung 87

B

- Bankbürgschaft, selbstschuldnerische 33
- Bedingungen
 - auflösende 57
 - aufschiebende 56
- berufsrechtliche Regelungen 74
- Betriebsgrundlagen 124
- Bieterverfahren 66

D

- Dauerschuldverhältnisse 43
 - Übernahme 44
- Due Diligence 59, 65, 68

E

- Earn-out-Klausel 71
- EBITDA 71
- Eigentumsvorbehalt 31
- Ertragswertmethode 28

F

- Fortsetzungsklausel 89
- Fünftelregelung 135

G

- Garantieerklärung
 - des Verkäufers 36
- Garantie, vertragliche 60
- Gefahrübergang 34, 59
- Gemeinschaftspraxis 84
 - Nachfolge 83
 - Rechtsform 84
 - Übertragung Anteil auf Praxispartner 87
- Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH) 106
- Gesellschaftsanteil
 - Übertragung 84
 - Übertragung auf Praxispartner 87
 - Verkauf 83
- Gesellschaftsanteil, Erwerb durch Nachfolger 140
- Gesellschaftsvertrag 88
- Gesetz zur Modernisierung des Personengesellschaftsrechts (MoPeG) 100, 109
- GmbH & Co. KG 109
- GmbH-Recht 107
- Goodwill 23

H

- Handelsgesellschaft, offene (OHG) 109
- Hausapotheke 18
 - immaterieller Wert 26

I

- Inventarverzeichnis 17
- Investoren-Gesellschaft 64
- Investorenkaufvertrag
 - Entwurf 70
 - Garantieerklärung 72
 - Kaufpreis 71
 - Rücktrittsrecht 73
 - Vollzug 73

K

- Karenzentschädigung 81
- Kaufpreis 19
 - Fälligkeit 31
 - Zahlungsart 31
 - Zahlungsverzug 32
- Kommanditgesellschaft (KG) 109
- Konkurrenzschutzklausel 51
 - Beschränkungen 52
- Körperschaft, Beteiligung 141
- Kundendatei 48
- Kundenstamm 48

L

- Letter of Intent 13, 67

M

- Mangelhaftigkeit, Tierarztpraxis 58
- Memorandum of Understanding 67
- Mietvertrag 46, 81

N

- Nacherfüllung 59
- Naturalrestitution 72
- Nutzungsgenehmigung 47

P

- PartGmbH 104
- Partnerschaftsangebot 67
- Partnerschaftsgesellschaft 102
- Patientenkartei
 - Datenschutz 48
 - Übertragung 48

Praxisabgeber

- Weiterbeschäftigung, steuerliche Konsequenzen 126

Praxisgegenstände

- Wertermittlung 23

Praxisgüter, immaterielle

- Veräußerung 131

Praxisimmobilie 62

Praxiskaufvertrag 15

Praxismietvertrag 46

Praxisübergabe

- Rechnungsabgrenzung 35
- Verbindlichkeiten 35
- Vollzug 33

Praxisübertragung

- vertragliche Regelungen 15
- Vorbereitung 10

Praxisverkauf

- an Tierarzt 5
- Investor 63
- Investor, Vertragsanbahnung 66
- Zustimmung Ehegatte 54

Praxisvermögen

- materiell, Veräußerung 131

Praxiswert

- immaterieller, Bestimmung 23
- materieller 21

Praxiswert, immaterieller 23

- Bewertung 25

R

- Rechtsformen, handelsrechtliche 109

S

- Sachanlagevermögen 21
- Sachmangel 58
- Salvatorische Klausel 57
- Schlussbilanz 91
- Share Deal 140
- Steuerfreibetrag 133
- Steuerliche Aspekte, Praxisnachfolge 123
- Steuervergünstigungen 132

Sachverzeichnis

T

- Teileinkünfteverfahren 138
- Teilpraxis, Veräußerung
 - mit Teilbetriebscharakter 127
 - ohne Teilbetriebscharakter 129
- Teilübertragung 9
- Tierarztpraxis
 - als Kaufgegenstand 7
 - Vermögenswerte 8

U

- Übereignung, dingliche 9
- Übergangsbilanz 139
- Übergangsgewinn 139
- Übergangskooperation 93
 - Abfindung 115
 - Ausscheiden 114
 - Beschlussfassung 112
 - Einlagen 111
 - Geschäftsführung 112
 - Gesellschaft bürgerlichen Rechts 97
 - Gesellschaftsgründung 110
 - Gewinnverteilung 113
 - Rechtsform 95
 - Übertragung von Gesellschaftsanteilen 119
 - vertragliche Regelungen 110
 - Wettbewerbsverbot 117
- Umlaufvermögen 18
 - Umsatzsteuer 125
- Umsatzmethode 25
 - Berechnung des immateriellen Praxiswertes 26
- Umsatzsteuer
 - Geschäftsveräußerung 123
 - Verkauf Medikamentenbestand 125
- Unternehmensbeteiligung 72

V

- Verbindlichkeiten 36
- Verfallklausel 32
- Verkehrswert 21, 115
- Vermögensgegenstände 16
- Versicherungsverträge
 - Übernahme 44
- Verträge 43
 - Übernahme 44
- Vertragsform 60
- Vertragsgegenstand 16
- Vertragsstrafe 81
- Vollzug, Praxisübergabe 33
- Vorabgewinn 113
- Vorbehalt, berufsrechtlicher 109
- Vorvertrag 13

W

- Werteberechnung, Geräte 23
- Wettbewerbsverbot 80
 - nachvertragliches 81
- Wettbewerbsverbot, nachvertragliches 51

Z

- Zahlungsverzug 32
- Zwei-Schrank-Modell 49



Jürgen Althaus studierte Rechtswissenschaften in Münster und ist seit 1996 als Rechtsanwalt tätig. Seit 2015 hat er einen Lehrauftrag an der Tierärztlichen Hochschule Hannover. 2017 gründete er die auf Tierärzte spezialisierte Kanzlei „Tiermedrecht – Anwaltskanzlei Althaus“, seit 2022 ist er Dozent am Fachbereich Veterinärmedizin der Freien Universität Berlin. Jürgen Althaus ist Autor zahlreicher Fachartikel und -bücher, er berät und vertritt bundesweit Tierärzte in allen rechtlichen Belangen.

www.tiermedrecht.de

Die Übergabe optimal regeln

Bei älteren Praxisinhabern kommt irgendwann der Wunsch auf, die Zukunft ihrer Tierarztpraxis zu sichern und diese in gute Hände abzugeben. Allerdings ist die Suche nach einem geeigneten Nachfolger nicht leicht, denn es gibt deutlich mehr Praxisabgeber als potenzielle Praxisübernehmer. Eine rechtzeitige und systematische Vorbereitung ist also enorm wichtig.

Die unterschiedlichen Möglichkeiten einer Praxisnachfolge werden hier ausführlich beschrieben: vom Verkauf an einen Assistenten oder eine Assistentin über den Verkauf an eine Investorenkette bis hin zur Bildung einer Übergangskooperation mit anschließendem Ausstieg. Allen gemein ist, dass viele rechtliche und steuerliche Aspekte zu beachten sind. Die zahlreichen Fallbeispiele und Praxistipps in diesem Buch helfen, eine individuelle, rechtlich und steuerlich optimale Lösung zu finden.

IMMATERIELLE UND MATERIELLE VERMÖGENSWERTE

Die Tierarztpraxis als Gegenstand der Veräußerung

PATIENTENKARTEI, VERBINDLICHKEITEN, ARBEITSVERHÄLTNISSE

Notwendige vertragliche Regelungen des Praxiskaufvertrags

UMSATZSTEUER, TEILEINKÜNFTEVERFAHREN, KAPITALGESELLSCHAFT

Steuerlich zu bedenkende Aspekte bei der Praxisnachfolge

ISBN 978-3-8426-0080-5



9 783842 600805