

4. Verkauf einer Praxis

4.1. Grundsätzlicher Hinweis

Kein Praxisverkauf ist gleich wie der andere. Nachfolgend werden nur die wichtigsten Punkte, die sich im Falle eines Verkaufes stellen, angesprochen. Es empfiehlt sich, durch einen Fachmann prüfen zu lassen, was im konkreten Fall speziell zu regeln ist. Jeder Praxisverkauf hat insbesondere erhebliche steuerliche Implikationen.

1.2. Steuerplanung

Mit einer langfristigen Planung eines Praxisverkaufes lassen sich die Steuern optimieren. Der Liquidationsgewinn wird in einer separaten Jahressteuer erhoben. Wer seine Praxis zu Buchwerten in eine juristische Person (AG oder GmbH) überführt, der kann beim Verkauf der juristischen Person enorm Steuern sparen, vorausgesetzt, dass er die Sperrfrist von 5 Jahren einhält. Gerade deshalb ist es wichtig, diesen Punkt frühzeitig mit dem Treuhänder oder einem Steuerspezialisten zu besprechen.

1.3. Liegenschaft / Mietobjekt

Der Verkauf einer Arztpraxis ist heikler und aufwändiger, wenn eine Liegenschaft mitverkauft ist. Der Verkauf einer Liegenschaft setzt den Abschluss eines öffentlich beurkundeten Vertrages auf dem Grundbuchamt voraus. Eine schriftliche Einigung, die nicht öffentlich beurkundet ist, entfaltet in Bezug auf eine Liegenschaft rechtlich keine Wirkung. Deshalb empfiehlt es sich, im Praxiskaufvertrag den Vorbehalt anzubringen, dass er nur gilt, wenn auch der Vertrag über die Liegenschaft öffentlich beurkundet wird.

Wird eine Praxis in einem Mietobjekt verkauft, so muss im Praxiskaufvertrag der Vorbehalt angebracht werden, dass er nur gilt, wenn auch der Vermieter dem Wechsel des Vertragspartners zustimmt. Eine solche Zustimmung kann rechtlich nicht erzwungen werden. Somit ist eine Einigung mit dem Vermieter in einem frühen Stadium zu empfehlen. Wer jedoch ausserhalb der Kündigungsfrist einen Mietvertrag kündigt und einen solventen Nachmieter bringt, der kann sich so von der Fortzahlung der Mietzinse befreien. Der Vermieter kann aber auch diesfalls einem anderen Interessenten den Vorzug geben.

Wer auf eigene Kosten einen Praxisumbau vornimmt, dem ist zu empfehlen, einen langfristigen Mietvertrag abzuschliessen, bzw. einen Mietvertrag, der ihm eine oder mehrere Optionen für eine Vertragsverlängerung gibt.

4.3. Goodwill

Während früher Zahlungen für Goodwill in der Grössenordnung eines bestimmten Prozentsatzes vom Umsatz an der Tagesordnung waren, ist es, vor allem auf dem Lande, je länger je schwieriger, überhaupt einen Käufer zu finden. Je attraktiver der Praxisverkauf für den Käufer ist, umso höher wird auch der Goodwill sein, der bezahlt wird. Vielfach wird für das Praxisinventar und den Goodwill eine Pauschalzahlung vereinbart, die auch die Investitionen des Mieters in das Mietobjekt abgilt.

4.4. Praxisinventar

Entweder soll aufgelistet werden, welches Mobiliar und Geräte verkauft werden oder es kann vereinbart werden, dass die Gesamtheit, wie gesehen, verkauft wird. Es empfiehlt sich dringend, wenn das gesamte Mobiliar verkauft wird, sich doch zu überlegen, was nicht mitverkauft wird und dies dann speziell aufzulisten (z.B. Bilder und Kunstgegenstände). Des Weiteren empfiehlt sich die Klausel, dass die Übergabe im Zustand erfolgt, wie gesehen, allenfalls nach erfolgtem Service, aber sonst ohne jede Gewährleistung.

4.5. Apotheke

Es empfiehlt sich zu vereinbaren, dass auf einen gewissen Stichtag die Apotheke durch den Pharmalieferanten zu Einkaufspreisen bewertet wird und dass jener Preis zu einem zu bestimmenden Zeitpunkt zu bezahlen ist.

4.6. MPA's, und weitere Angestellte

Es ist zu vereinbaren, welche angestellte Personen zu welchen Bedingungen übernommen werden. Überstunden und Ferienguthaben sind abzugrenzen. Die angestellten Personen haben einer Übernahme zuzustimmen. Tun sie dies nicht, kann das Arbeitsverhältnis gekündigt werden.

4.7. Krankengeschichten

Der Übernehmer hat sich zu verpflichten, die Krankengeschichten derjenigen Patienten, die sich beim Nachfolger behandeln lassen wollen, zu übernehmen und während 10 Jahren aufzubewahren, sowie jedem Patienten, der dies verlangt, die Krankengeschichten herauszugeben. Es empfiehlt sich, den Patienten die Praxisübergabe frühzeitig anzuzeigen mit dem Hinweis, dass, wer sich nicht beim Nachfolger behandeln lassen wolle, seine KG bis zu einem bestimmten Zeitpunkt abholen könne.

4.8. Reuegeld, Zeitpunkt der Zahlung, Bankgarantie

Es ist der Abschluss einer Klausel für Konventionalstrafe, Schadenersatz und Rücktritt zu prüfen, wenn der Vertrag nicht eingehalten wird. Sodann ist klarzustellen, auf welchen Zeitpunkt die Zahlungen zu erfolgen haben. Wird ein Teil der Zahlung gestundet, so sind die Dauer der Stundung und die Höhe des Zinses zu vereinbaren.

Auf eine Konventionalstrafregelung kann verzichtet werden, wenn die Zahlung des Kaufpreises bei Abschluss des Vertrages durch eine Bank garantiert ist. Dies ist zu empfehlen.

4.9. Schlussklausel

Es ist klarzustellen, dass Ergänzungen oder Änderungen des Vertrages der Schriftform bedürfen, dass Schweizer Recht gilt und dass die Gerichte am Ort der Praxis allfällige Streitigkeiten entscheiden. Allenfalls ist die Klausel aufzunehmen, dass vor einer Klageeinleitung der Präsident der Kantonalen Ärztegesellschaft oder der Rechtskonsulent der Kantonalen Ärztegesellschaft um Vermittlung anzurufen sind.