

Strategische Ruhestandsplanung für Ärzte, Teil 7

Ruhestandsplanung: Nachfolger gesucht

Bevor sich niedergelassene Ärzte in den Ruhestand verabschieden, müssen sie eine große Herausforderung meistern: die Abgabe ihrer Praxis. Was Sie bei der Nachfolgeregelung beachten müssen, erfahren Sie im siebten Teil der Reihe „Strategische Ruhestandsplanung für Ärzte“.

Laut Bundesärztekammer sind in Deutschland rund 77 Prozent der niedergelassenen Ärzte 50 Jahre und älter – ein Alter, in dem die Ruhestandsplanung an Bedeutung gewinnt. Ein Punkt, der oftmals für Bauchschmerzen sorgt, ist die Nachfolgeregelung in der Praxis. Denn die Suche nach einem Nachfolger gestaltet sich seit einigen Jahren zunehmend schwierig: Auf die zahlreichen potenziellen Ruheständler folgt weit weniger medizinischer Nachwuchs, der sich – gerade in ländlichen Gebieten – niederlassen möchte. Deshalb gilt: Frühzeitige Planung erhöht die Erfolgchance auf einen reibungslosen Übergang.

Grundsätzlich muss der niedergelassene Arzt überlegen, ab welchem Zeitpunkt er seine Berufstätigkeit komplett einstellen möchte, denn hier knüpfen die entsprechenden Überlegungen und strategischen Schritte im Vorfeld an. Je nach Art der Praxis – Einzel- oder Gemeinschaftspraxis – und Eintritt in den Ruhestand – schrittweise Reduktion der Arbeitszeit oder Komplettausstieg – gelten verschiedene Besonderheiten.

Einzelpraxis: realistisch bleiben

Im Falle einer Einzelpraxis ist eine Reduktion der Arbeitszeit schon deshalb schwierig, weil viele Kassenärztliche Vereinigungen Anforderungen an die persönliche Präsenz des Praxisinhabers stellen. Eine mögliche Option – die bereits mehrere Jahre vor dem angepeilten Austrittszeitpunkt in die Wege geleitet werden muss – ist die Suche nach einem Kollegen, der anfangs nur zeitweise in der Praxis arbeiten möchte und im Optimalfall nach einigen Jahren die Nachfolge antritt.

Praxisabgabe oder -aufgabe? Nur wer die Nachfolgesituation seiner Praxis realistisch betrachtet, kann seinen Ruhestand valide planen. Dazu gehört eventuell auch die bittere Erkenntnis, dass das persönliche Lebenswerk unverkäuflich ist. Es nützt nichts: Wichtig ist die Klarheit über die Wahrscheinlichkeit eines Verkaufs und den zu erzielenden Erlös.

Wird eine Praxis tatsächlich geschlossen, stellt sich eventuell die Frage nach den Kosten für den Rückbau einer gemieteten Immobilie. Befindet sich die Praxis in der eigenen Immobilie, muss im Vorfeld mit dem Steuerberater geklärt werden, ob nach der Aufgabe durch zuvor erfolgte Abschreibungen eine Nachforderung durch das Finanzamt erfolgen kann. Kommen durch den Rückbau oder das Finanzamt Kosten auf den Praxisinhaber zu, die nicht durch den Verkauf der Praxis gedeckt werden können, müssen diese aus anderen Quellen finanziert werden. Dieses Geld steht – neben dem fehlenden Verkaufserlös – nicht für die Ruhestandsplanung zur Verfügung und muss entsprechend einkalkuliert werden.

Attraktivität der Praxis steigern

Bei der Einschätzung eines Verkaufserfolgs hilft die Recherche in entsprechenden [Angebots- und Abgabeportalen](#) für Arztpraxen. Scheint es realistisch, einen Nachfolger zu finden, können verschiedene Maßnahmen die Attraktivität der Praxis erhöhen: die einfache Sanierung der Räume, das Ersetzen von älterer Medizintechnik, die Überarbeitung und Klärung von Arbeitsverträgen, die Erweiterung des Behandlungsangebots oder Kooperationen mit anderen Praxen. Selbstredend: Vor dem Verkauf müssen noch bestehende Kreditbelastungen der Praxis bezahlt sein, außerdem muss der Verkaufserlös versteuert werden.

Gemeinschaftspraxis: den passenden Ausstieg finden

Bei einer Gemeinschaftspraxis oder einer Berufsausübungsgemeinschaft gibt es weitere Optionen. Neben dem Komplettausstieg werden zunehmend auch andere Varianten wie die schrittweise Verringerung des Praxisanteils oder die Abgabe des Anteils und die weitere Beschäftigung als angestellter Arzt gewählt. Gerade die letzte Variante bietet für die Ruhestandsplanung einen positiven Nebeneffekt: Als Angestellter kann der einstige Teilhaber nun die Vorteile der betrieblichen Altersvorsorge nutzen. Auch und gerade bei verhältnismäßig kurzen Laufzeiten kann die Rendite durch die staatliche Förderung äußerst attraktiv sein.

Ein potenzieller Streitfaktor ist die Bewertung des Praxisanteils oder der Einzelpraxis. Um hier von Anfang an eine gute Ausgangsposition einzunehmen, sollte man sich vorab mit dem Thema und verschiedenen Berechnungsmethoden vertraut machen. Somit ist man nicht ausschließlich von externen Beratern abhängig, sondern kann qualifiziert mitreden.

Nachfolgersuche: Unterstützung gewünscht?

Für die Suche nach einem Nachfolger gibt es zahlreiche Wege: Über Online-Portale und die Erfassung praxissuchender Kollegen bei den Kassenärztlichen Vereinigungen bieten sich auch externe Dienstleister an. Diese verfügen über eine breite Palette an Leistungen: von der reinen Suche nach möglichen Nachfolgern bis zum Komplettpaket inklusive Leistungen wie Ausschreibung, Wertbestimmung, Interessentenselektion oder Gesprächsbegleitung. Auch hier hilft eine frühzeitige Orientierung, um die gewünschte und gebotene Form der Unterstützung festzulegen.

Zusammenfassend: Die Nachfolgeregelung bringt eine Vielzahl an Fachfragen aber auch viele Emotionen mit sich. Je früher dieses Thema aktiv angegangen wird und je realistischer der niedergelassene Mediziner die Situation betrachtet, desto besser und einfacher kann dieser Baustein in die strategische Ruhestandsplanung eingebunden werden.