

# DIE KAPITALGESELLSCHAFT BEIM PRAXISVERKAUF

Nicole Suter-Karer (FEDERER & PARTNERS)

**Im Laufe der Praxistätigkeit steht so mancher Praxisinhaber einer Einzelpraxis vor der Frage, ob sich die Gründung einer Kapitalgesellschaft und die Fortführung der Praxis als AG oder GmbH lohnt. In den meisten Fällen sind dabei steuerliche Überlegungen im Vordergrund. Wichtig bei einer solchen Entscheidung ist jedoch nicht nur die Berücksichtigung aktueller Bedürfnisse – das heisst die Steuerersparnis –, sondern auch der Miteinbezug von zukünftigen Ereignissen wie unter anderem dem Verkauf der Kapitalgesellschaft an einen Nachfolger.**

## **Bestandteile des Praxisverkaufs bei einer Einzelfirma versus Kapitalgesellschaft**

Wird die Praxis als Einzelfirma verkauft, übernimmt der Käufer in den meisten Fällen lediglich das Inventar (materieller Wert) und einige immaterielle Werte (Goodwill). Alle Verträge werden vom Käufer gekündigt und der Käufer schliesst selbst neue Verträge ab. Am Tag der Praxisübernahme führt der Käufer die Praxis weiter mit einer eigenen frischen Buchhaltung und einem eigenen Kontokorrent.

Wird die Praxis als Kapitalgesellschaft verkauft, übernimmt der Käufer alle Bestandteile des Unternehmens, das heisst auch alle Verträge, alle Schulden, aber auch alle Konten inklusive Guthaben. Die Buchhaltung läuft nahtlos weiter.

Bildlich gesprochen übernimmt der Käufer beim Kauf einer Kapitalgesellschaft eine bunte Weste mit einer Geschichte und zwei Ta-

schen. Bei einer liquiden und gut geführten Kapitalgesellschaft mit einer grossen Tasche voll mit dem Vermögen der Kapitalgesellschaft (Aktiven) und einer kleineren Tasche mit den Schulden der Kapitalgesellschaft, zum Beispiel offene Rechnungen an Lieferanten (Passiven).

Beim Verkauf einer Einzelfirma nimmt der Verkäufer seine bunte Weste mit und der Käufer startet mit einer leeren weissen Weste, die ebenfalls zwei Taschen hat. Eine grosse mit Schulden und eine am Anfang noch leere Tasche mit Vermögen.

## **Die Psychologie des Käufers beim Kauf einer Praxis**

Schon dieses Bildnis zeigt gut die Problematik auf, vor der viele Ärzte mit einer Kapitalgesellschaft beim Praxisverkauf stehen. Die jungen Ärzte sehen bei einer Kapitalgesellschaft als Erstes die bunte Weste, allenfalls hat diese noch ein paar Flecken, und tendieren daher schnell zur weissen Weste.

Da viele der jungen Ärzte betriebswirtschaftlich noch unerfahren sind oder wenig Affinitäten mitbringen, werden die Taschen der Weste und deren Grösse beim Entscheid ignoriert oder machen je nach Grösse der Tasche (d. h. bei einem grossen Eigenkapitalwert) den Käufern im Extremfall eine solche Angst, dass der Interessent sein Kaufinteresse zurückzieht.

**Unkomplizierte Due Diligence ermöglichen** Angst insbesondere vor dem Unbekannten ist erfahrungsgemäss ein häufiger Begleiter der

jungen Ärzte beim Kauf einer Praxis. Gerade beim Verkauf einer Kapitalgesellschaft ist es daher wichtig, dass sich der Verkäufer bewusst ist, dass das Unternehmen, das er sehr gut kennt, für den Käufer eine grosse Blackbox ist. Der Verkäufer sollte daher alles Mögliche dafür tun, vor dem Gang an den Praxismarkt die Kapitalgesellschaft so gut und sauber wie möglich zu dokumentieren. Sodass einem all-fälligen Käufer beziehungsweise dessen Treu-händer eine einfache und schnelle Due Dili-gence ermöglicht wird, die nicht viel kostet.

### **Share Deal versus Asset Deal**

Grundsätzlich bestehen zwei Möglichkeiten, eine Praxis, die als Kapitalgesellschaft geführt wird, zu übergeben. Beim Share Deal wird die gesamte Kapitalgesellschaft übergeben (z. B. alle Aktien) und die Kapitalgesellschaft wird vom Käufer nahtlos weitergeführt. Er kauft also die ganze bunte Weste und alle Bestandteile der Taschen. Wie erwähnt, kommt es jedoch nicht selten vor, dass ein Käufer zwar Interesse hat, die Praxis zu kaufen, aber nicht die Kapitalgesellschaft. In diesen Fällen kann ein Asset Deal zielführend sein. Das heisst der Verkäufer verkauft nur gewisse Bestandteile der Kapitalgesellschaft, zum Beispiel die Praxis (bestehend aus Inventar, Patientengut etc.), behält aber die Kapitalgesellschaft (z. B. die Aktien) und führt diese weiter oder liquidiert diese. Der Käufer übernimmt somit nur die Taschen.

### **Bevorzugte Besteuerung des Verkaufserlöses**

Bei Praxisverkäufern, die im Besitz einer Kapitalgesellschaft sind, war die Möglichkeit zur steuerlichen Optimierung oft der ursprüngliche Beweggrund zur Gründung einer Kapitalgesellschaft. Einfach erklärt, kann die Kapitalgesellschaft im Verlauf der Praxistätigkeit als Gefäss gebraucht werden, um Gewinne anzuhäufen, die in der Kapitalgesellschaft

verbleiben. Da die Gewinne nicht als Dividenden ausgeschüttet werden, müssen diese auch nicht versteuert werden.

Nach einer Wartefrist von fünf Jahren nach der Umwandlung der Einzelfirma in eine Kapitalgesellschaft kann der Verkauf der Kapitalgesellschaft normalerweise steuerfrei erfolgen. Durch die Ansammlung der nicht ausgeschütteten Gewinne steigt der Wert der Gesellschaft und der steuerfreie Kapitalgewinn wird dadurch höher. Aus diesem Grund ist die Versuchung gross, auf den Verkauf hin die Kapitalgesellschaft fett werden zu lassen und dann von dem steuerfreien Verkauf zu profitieren. Für den Käufer einer solchen fetten Kapitalgesellschaft heisst dies im Umkehrschluss: Wenn er dieses parkierte Vermögen aus der Gesellschaft nehmen will, muss er die Dividende als Vermögensertrag versteuern. Neben den oft höheren Preisen, die fette Kapitalgesellschaften logischerweise haben (hoher materieller Wert), ist dies häufig ein Grund, weshalb Käufer keine Kapitalgesellschaften und vor allem keine fetten Kapitalgesellschaften übernehmen wollen.

### **Vorbereitung der Kapitalgesellschaft auf den Verkauf**

Für den Inhaber einer Arztpraxis als Kapitalgesellschaft heisst dies hinsichtlich der Vorbereitung der Kapitalgesellschaft auf den Praxisverkauf Folgendes:

1. Lassen Sie die Kapitalgesellschaft nicht zu fett werden, das heisst das Eigenkapital nicht zu hoch ansteigen. Bei den heutigen je nach Fachgebiet eher tiefen Verkaufspreisen einer Arztpraxis schrecken viele junge Ärzte davor zurück, zu teure Praxen zu übernehmen, und die Kapitalgesellschaft mit einem fetten Eigenkapital wird schnell in den Augen der Käufer überdurchschnittlich teuer.

2. Dokumentieren Sie die gesamte Kapitalgesellschaft sauber, das heisst alle Verträge, Versicherungen, Ansprechpartner der Vertragsfirmen usw. sollten sauber abgeordnet in einem Ordner sein, sodass sich der Käufer schnell einen Überblick verschaffen kann.
3. Legen Sie unbedingt allfällige Flicker auf der Weste offen. Entdeckt der Käufer selbst einen, kann dies zu Misstrauen führen, was nie eine gute Voraussetzung für einen erfolgreichen Verkauf ist.
4. Diskutieren Sie mit Ihrem Treuhänder auch die Möglichkeit eines Asset Deal und was es für Sie bedeutet, die Kapitalgesellschaft weiterzuführen oder sie zu liquidieren.

### Macht für mich die Gründung einer Kapitalgesellschaft Sinn? Eine Checkliste

	Ja	Nein
1. Mein Reingewinn betrug in den letzten drei Jahren mehr als 500 000 CHF.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Mein Wohnort verfügt über einen tieferen Steuersatz als der Standort meiner Praxis.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Ich werde noch mindestens fünf Jahre arbeiten.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Konnten Sie **all** diese Fragen mit **Ja** beantworten, lohnt sich eine treuhänderische Prüfung für Sie.

Konnten Sie die **Fragen 2 und 3** mit **Ja** beantworten, könnte sich je nach Höhe des Reingewinnes und des Steuersatzes Ihres Wohnortes eine treuhänderische Prüfung lohnen.

Haben Sie die meisten Fragen mit **Nein** beantwortet, lohnt sich der finanzielle Aufwand für eine treuhänderische Prüfung nicht, da Ihnen eine Kapitalgesellschaft mit grosser Wahrscheinlichkeit keine Vorteile bieten wird.



#### Nicole Suter-Karer

Consultant  
FEDERER & PARTNERS

*FEDERER & PARTNERS ist seit zwanzig Jahren in der Unternehmensberatung im Gesundheitswesen tätig. Die Beratungsschwerpunkte liegen in den Bereichen Praxis-/Zentrumsgründungen, Optimierung bestehender Praxen sowie Praxisverkauf. Nicole Suter-Karer betreut seit 2011 verschiedene Mandate mit Schwerpunkt Praxisnachfolge.*

FEDERER & PARTNERS  
Unternehmensberatung  
im Gesundheitswesen AG  
Mitteldorfstrasse 3  
5605 Dottikon  
056 616 60 60  
nicole.suter-karer@federer-partners.ch  
www.federer-partners.ch