



Vorausschauend
regeln, damit Streit
vermieden wird

BEST PRACTICE

Aufteilung von Kosten und Umsätzen in Mehr- behandlerpraxen: Beugen Sie Streit ums Geld vor!

von Dr. Detlev Nies, Sachverständiger für die Bewertung von Arzt- und Zahnarztpraxen, praxisbewertung-praxisberatung.com

Die „Scheidungsquote“ von Gemeinschaftspraxen liegt wie im „richtigen Leben“ bei etwa 50 Prozent. Eine Auswertung der „Scheidungsgründe“ existiert für Gemeinschaftspraxen nach meiner Kenntnis nicht. Die eigene Erfahrung aus mehr als 25 Jahren Gutachtertätigkeit zeigt jedoch, dass einer der häufigsten Scheidungsgründe in der Unzufriedenheit mit der Gewinnaufteilung liegt. Der einfachste Weg, Differenzen mit dem Praxispartner über die Gewinnaufteilung zu regeln, ist, sie gar nicht erst entstehen zu lassen.

Regeln Sie die Gewinnverteilung im Sozietätsvertrag!

Die Gründe für Streit um die Gewinnverteilung sind mannigfaltig: Ein Partner erarbeitet mehr Umsatz als der andere, die Gewinnverteilung richtet sich aber nach Gesellschaftsanteilen. Oder die Gewinne werden zu gleichen Teilen zugerechnet, obwohl ein Partner deutlich mehr Urlaub macht und an Fortbildungsveranstaltungen mit attraktiven Reisezielen teilnimmt. Der Zeitpunkt, bis zu dem man solche Probleme entschärfen kann, ist der Tag, an dem die Unterschriften unter den Sozietätsvertrag gesetzt werden. D. h. die im Folgenden beschriebenen Gestaltungsoptionen sollten analysiert und in einen geeigneten Vertragstext eingearbeitet werden, **bevor** man den Vertrag unterschreibt.

Möglichkeiten der Gewinnaufteilung

Der Gewinn einer Gemeinschaftspraxis kann nach Gesellschaftsanteilen oder nach dem Umsatz der Gesellschafter aufgeteilt werden. Beide Konzepte unterscheiden sich grundlegend (siehe Tabelle). Mischformen sind denkbar, müssen aber klar formuliert und mit vertretbarem Aufwand praktisch umsetzbar sein.

■ Vor- und Nachteile der beiden wichtigsten Arten von Gewinnverteilungsabreden

Gewinnaufteilung	Vorteile	Nachteile
Nach Gesellschaftsanteilen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Absicherung bei Unfall, Krankheit, Berufsunfähigkeit für einen gewissen Zeitraum ■ Einfach zu handhaben 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Geringer Leistungsanreiz ■ Änderungen in der Leistungsfähigkeit bzw. -willigkeit der Partner sind unberücksichtigt
Nach Umsatz	<ul style="list-style-type: none"> ■ Zugeteilter Gewinn spiegelt unterschiedliche Leistungsfähigkeit bzw. -willigkeit wider ■ Wer die Praxis stärker beansprucht, erzielt nicht nur höheren Gewinn, sondern trägt auch höheren Anteil der Praxiskosten 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Unterschiedliche Behandlungsqualität wird nicht berücksichtigt ■ Keine Absicherung bei Unfall, Krankheit oder Berufsunfähigkeit

EÜR: Bestimmte
Positionen sollten
bei Gewinnverteilung
außen vor bleiben

Beide Konzepte erfordern gesellschaftsvertragliche Modifikationen, um die potenziellen Nachteile zu begrenzen und genügend Spielraum für die möglichen Vorteile zu verschaffen. Für alle Gewinnverteilungsabreden gilt, dass bestimmte Positionen aus den Einnahmen-Überschuss-Rechnungen (EÜR) **nicht** in die Berechnungen einfließen sollten:

■ Diese Positionen sollten aus der Gewinnverteilungsabrede ausgeklammert werden

Umsätze:	Kosten:
<ul style="list-style-type: none"> ■ Gutachterhonorare ■ Honorare aus Veröffentlichungen und Vortragstätigkeit ■ Vergütungen aus standespolitischer Tätigkeit ■ Außerordentliche Erträge 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Kfz-Kosten ■ Fortbildungskosten ■ Bewirtungskosten ■ Reisekosten ■ Kosten der sozialen Absicherung (Versorgungswerk, Krankenversicherung usw.) ■ Private Versicherungen ■ Kammerbeiträge

Wichtig | Außerdem müssen klare Regelungen getroffen werden, wie zu verfahren ist, falls ein Partner für längere Zeit erkrankt oder nur noch eingeschränkt berufsfähig bzw. berufsunfähig ist.

Gewinnaufteilung nach Gesellschaftsanteilen

Bei einer Aufteilung des Gewinns nach Gesellschaftsanteilen sollte vereinbart werden, dass bei Überschreitung bestimmter (Umsatz-)Relationen die Gewinnaufteilung angepasst wird: Beispielsweise kann vereinbart werden, dass die Gewinnaufteilung hälftig bleibt, solange sich der Praxisumsatz einer Gemeinschaftspraxis mit zwei Partnern zwischen 45 und 55 Prozent je Partner bewegt; werden diese Prozentsätze unter- oder überschritten, müssen die Gewinnverteilung und die Kostenverteilung entsprechend angepasst werden.

Gewinnaufteilung nach Umsatz

Wird der Gewinn entsprechend dem erzielten Praxisumsatz verteilt, ist zu klären, welche Kostenpositionen ggf. hälftig aufgeteilt werden, und welche sich nach der Inanspruchnahme (also nach den Umsatzanteilen am Gesamtumsatz der Praxis) richten. Eine hälftige Aufteilung kommt z. B. infrage für Miete und Mietnebenkosten, Praxisversicherungen, Abschreibungen für gemeinsam angeschaffte Praxiseinrichtungsgegenstände, EDV-Wartungskosten und Darlehenszinsen für Kredite, die für gemeinsam angeschaffte Praxiseinrichtungsgegenstände verwendet wurden. Die anderen Kostenpositionen sollten so aufgeteilt werden, wie es der Inanspruchnahme entspricht.

Übergangssozietäten als Sonderfall

Eine Übergangssozietät besteht, wenn ein Partner in absehbarer Zeit aus dem Berufsleben ausscheidet, in der Übergangszeit aber noch in abnehmendem Umfang in der Praxis weiterarbeiten will. In diesem Fall ist unter Hinzuziehung von Steuerexperten zu überlegen, ob eine von den oben erläuterten Gewinnverteilungsabreden abweichende Aufteilung der Gewinne erfolgen soll.

PRAXISTIPP | So könnte z. B. vereinbart werden, dass der Senior einen überproportionalen Anteil am Gewinn erhält und dadurch ein Teil des Praxiswerts „abbezahlt“ wird. Aus Sicht des Seniorpartners hat diese Konstruktion den Vorteil, dass der Juniorpartner an die Praxis gebunden wird. Nachteilig ist, dass die Verfügungsgewalt über die Praxis ab dem Augenblick eingeschränkt ist, ab dem der Juniorpartner an der Praxis beteiligt ist, selbst wenn es sich dabei nur um einen geringen prozentualen Anteil an der Gesellschaft handeln sollte.

Möglich: Ober- und Untergrenzen für hälftige Aufteilung vereinbaren

Kostenverteilung gesondert regeln

„Abzahlung“: überproportionaler Gewinnanteil für den Senior