

Prüfe, wer sich bindet

Was sollten Sie beachten, wenn Sie den Weg in die Selbständigkeit planen?
– Auf diese neun Punkte kommt es an

Haben Sie ein Angebot für eine Berufsausübungsgemeinschaft (Gemeinschaftspraxis) oder eine Einzelpraxis erhalten oder sind Sie auf der Suche danach, sollten Sie die folgenden neun Punkte als eine Art „Checkliste“ beachten.

1. Passt das Angebot?

Würde die Tätigkeit zu Ihrer Work-Life-Balance und Ihren Lebensplan passen? Ist es das, was Sie sich vorgestellt haben?

2. Überbewerten Sie nicht den Kaufpreis!

Drei Aspekte relativieren die Höhe des Kaufpreises:

- die zurzeit bestehenden geringen Zinsen,
- die steuerliche Verwertung des Kaufpreises (siehe Ziffer 3) und
- die Relation zu Ihrem möglichen zukünftigen Umsatz/Gewinn.

Ob der Kaufpreis 10.000 Euro höher oder niedriger ist, ist keinesfalls unwichtig! Aber bedenken Sie: Betrachtet man die 10.000 Euro in Relation zu dem Gewinn, den man beispielsweise in den nächsten 25 Jahren erzielen kann, sieht das oft nicht mehr so gravierend aus:

Beispiel: Der Gewinn beträgt pro Jahr 180.000 Euro. Über 30 Jahre sind das insgesamt 5,4 Millionen Euro. Setzt man die 10.000 Euro in Relation zu den 5,4 Mio. Euro, ergibt sich eine Relation von 0,185 Prozent.

Ein billiger Kaufpreis allein macht nicht glücklich. Es ist wichtig, dass alles andere auch passt, wie die Entfernung vom Wohnsitz, die Lage in der Stadt oder auf dem Lande, die Nähe zum Kindergarten oder Schule, die Immobilie, in der die Praxis liegt, der Schnitt der Praxis, das Potential der Praxis und vieles mehr!

3. Suchen Sie sich einen Steuerberater!

Suchen Sie sich einen erfahrenen Steuerberater, der sich mit Ihrer Branche auskennt. Sprechen Sie mit ihm den möglichen Kaufpreis durch. Der Kaufpreis kann bei einer Einzelpraxis in der Regel verteilt über 3 - 5 Jahre steuerlich vollständig „verwertet“ werden. D.h. er sorgt für diesen Zeitpunkt für eine erhebliche Steuerverminderung. Bei einer Gemeinschaftspraxis kann er, auf einen Zeitraum von 6 -10 Jahren verteilt, steuerlich vollständig verwertet werden.

4. Suchen Sie sich eine Bank!

Es macht vieles einfacher, wenn Sie sich eine Bank aussuchen, die sich mit Ihrer Branche gut auskennt.

5. Bestimmen Sie den Kapitalbedarf!

Bestimmen Sie zusammen mit Ihrem Steuerberater oder der Bank Ihren Kapitalbedarf für die Selbständigkeit. Der Kapitalbedarf setzt sich aus drei Komponenten zusammen:

- dem Kaufpreis,
- den Investitionen für die Praxis und die Geräte und
- den laufenden Kosten der ersten sechs Monate für Personal, Miete,....

6. Bauen Sie sich ein Praxisteam auf!

Entscheidend – neben Ihrer fachlichen Kompetenz – ist das Team, mit dem Sie täglich zusammenarbeiten. Bauen Sie sich ein Team auf. Halten Sie die guten Mitarbeiter beispielsweise mit steuergünstigen Gutscheinen, Erholungsbeihilfen,....

7. Tilgen Sie Ihre Darlehen frühzeitig!

Haben Sie keine Angst vor Darlehen! Es kann wirtschaftlich sinnvoll sein, Darlehen aufzunehmen. Aber der erste Schritt in Ihrem Vermögensaufbau sollte sein, diese Darlehen möglichst schnell wieder zu tilgen. Nehmen Sie sich ein realistisches Ziel vor, wann die Darlehen getilgt sein sollen – z.B. „mit 55 Jahren will ich schuldenfrei sein!“

8. Schließen Sie eine Vorsorgevollmacht ab!

Nehmen Sie hierzu Kontakt zu einem Rechtsanwalt auf.

9. Denken Sie über eine modifizierte Zugewinnsgemeinschaft nach!

Wenn Sie verheiratet sind, sollten Sie sich bei einem Rechtsanwalt über die sogenannte „modifizierte Zugewinnsgemeinschaft“ informieren und ggf. solch eine Vereinbarung mit Ihrem Ehepartner abschließen.

Dr. Jörg Schade, Dipl.-Kfm.,
Steuerberater und Wirtschaftsprüfer und
Stefan Barsch, Dipl.-Kfm., Steuerberater,
beide BUST-Steuerberatungsgesellschaft mbH, Hannover