

Steuern steuern bei Niederlassung – steuerliche Fallstricke beim Kauf einer Zahnarztpraxis

Als Zahnarzt ohne eigene Praxis steht man vor der bedeutenden Frage: Kaufen oder selber aufbauen? Viele Zahnärzte gehen dabei den Weg über den Erwerb einer Praxis, da man sich in diesem Fall einiges an Ärger ersparen kann. Doch gerade für junge Zahnärzte, die sich erstmalig niederlassen, ist es nicht ganz leicht, alle grundlegenden Prinzipien zu kennen und zu beachten, die beim Praxiskauf gelten.

Text Rainer Bergmann

Wie setzt sich der Kaufpreis beim Praxiserwerb zusammen?

Der Veräußernde erzielt aus steuerlicher Sicht meist einen steuerpflichtigen Veräußerungsgewinn in Höhe der vergüteten stillen Praxisreserven. Für den Erwerber stellt der Praxiskauf jedoch zunächst einen erfolgsneutralen Tausch dar, so dass ihm aus dem Kauf erst einmal kein steuerlich abziehbarer Aufwand zugerechnet werden kann, da der Fiskus davon ausgeht, dass zwischen dem Veräußerer und dem Erwerber ein fairer Kaufpreis vereinbart wurde (sogenanntes „arm’s length“). Vielmehr ist der Kaufpreis im Rahmen der sogenannten Kaufpreisallokation auf die erworbenen Wirtschaftsgüter aufzuteilen.

Die erworbenen Vermögenswerte können dabei in materiellen Werten – wie der Praxiseinrichtung – bestehen, oder auch immaterieller Natur sein, wie beispielsweise der miterworbene Patientenstamm, die optimal eingerichtete Praxisorganisation oder gar bestimmte Behandlungsverfahren, auf die sich der ausscheidende Arzt mit seiner Praxis spezialisiert hatte.

Die Wirtschaftsgüter können darüber hinaus in abnutzbare und nicht-abnutzbare Wirtschaftsgüter unterteilt werden. Letztere haben den Nachteil, dass sie sich nach dem Erwerb erst bei späterem Verkauf steuermindernd auswirken können. Bis dahin bleibt das Investment also steuerneutral. Bestes Beispiel wäre hier die Internet-Domain der Praxis oder der miterworbene Grund und Boden eines Praxisgrundstücks. Materielle und immaterielle Werte, die nur eine begrenzte Zeit genutzt werden können, wie beispielsweise miterworbene Konzessionen oder die Praxiseinrichtung, sind hingegen abschreibungsfähig.

Wie ist der Kaufpreis steuerlich zu berücksichtigen?

Für steuerliche Zwecke hat ein Käufer alle erworbenen Wirtschaftsgüter in seiner Eröffnungsbilanz anzusetzen. Aber auch neu einsteigende Zahnärzte, die ihren Gewinn in aller Regel nicht durch Bilanzierung, sondern durch sogenannte Einnahmen-Überschuss-Rechnung ermitteln (also die Gewinnermittlung

durch Gegenüberstellung der Betriebseinnahmen und Betriebsausgaben), haben die erworbenen Wirtschaftsgüter in einem Anlagenverzeichnis zu erfassen und über die voraussichtliche Nutzungsdauer abzuschreiben. In beiden Fällen sind die Wirtschaftsgüter mit den Anschaffungskosten anzusetzen und über die betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer abzuschreiben. Dabei wird oft das Anlagenverzeichnis des Vorgängers in der Praxis schlicht kommentarlos übernommen und fortgeführt. Sofern der Vorgänger keine Sonderabschreibungen geltend gemacht hat und auch die Restnutzungsdauer realistisch erscheint, ist dies in der Regel auch nicht zu beanstanden. Denn die Buchwerte der Wirtschaftsgüter entsprechen meist den Verkehrswerten und fließen mit den entsprechenden Werten bei der Kaufpreisfindung ein.

Allerdings sollte der Erwerber hier berücksichtigen, dass er steuerliche Wahlrechte durch den Erwerb völlig unabhängig vom bisherigen Eigentümer ausüben kann. So kann er beispielsweise die Bewertungsfreiheit für geringwertige Wirtschaftsgüter zum Erwerbszeitpunkt beanspruchen, so dass er beim Praxiserwerb bis Ende 2017 alle Wirtschaftsgüter mit Anschaffungskosten von bis zu 410 Euro sofort als Betriebsausgaben geltend machen kann. Beim Praxiserwerb ab dem Jahr 2018 wären sogar alle Wirtschaftsgüter mit Anschaffungskosten von bis zu 800 Euro sofort als Aufwand abzugsfähig. Kleinvieh macht hier durchaus auch Mist! Weiterhin können Sonderabschreibungen von bis zu 20 Prozent der Anschaffungskosten für bewegliche Wirtschaftsgüter gebildet werden oder es kann sogar im Jahr vor dem Praxiskauf ein steuermindernder Investitionsabzugsbetrag von 40 Prozent dieser Anschaffungskosten gebildet werden, der mit dem bisherigen Einkommen aus nichtselbständiger Tätigkeit verrechnet werden kann. So lässt sich die Finanzierung des Praxiskaufs teilweise auf Vater Staat verlagern.

Kaufvertrag ertragsteuerlich richtig ausgestalten

Sofern das übernommene Inventar im Kaufvertrag mit den zugrunde gelegten Werten aufgeführt wird, ist dies im Streit-

premierTM

www.premusa.com
Präventives Behandlungsgel



fall nicht nur zivilrechtlich vorteilhaft, sondern kann auch steuerlich Indiz-Wirkung entfalten. Denn ein Betriebsprüfer ist an die Werte aus einem Kaufvertrag viel eher gebunden, als wenn sich nur der Erwerber die Verkehrswerte so zurechtbiegt, wie es für ihn steuerlich am günstigsten ist. Das beste Beispiel hierfür ist die Kaufpreisaufteilung beim Praxiserwerb mit Grundstück. Denn hier ist der Kaufpreis aufzuteilen zwischen den einzelnen beweglichen Wirtschaftsgütern, die relativ kurzfristig abgeschrieben werden, und dem Grundstück, das bezogen auf den Grund und Boden überhaupt nicht und in Höhe des Gebäudes verhältnismäßig lange (in der Regel über 33 Jahre) abzuschreiben ist. Ein Schelm, der Böses dabei denkt, wenn sich der erwerbende Zahnarzt auf den Standpunkt stellt, dass das Gebäude im Grunde eine Ruine ist und die aktuellen Quadratmeterpreise für den erworbenen Grund und Boden im vorliegenden Fall natürlich überhaupt nicht realistisch seien. Allerdings sollten im Kaufvertrag realistische Werte angesetzt werden, da auch der Finanzverwaltung klar ist, dass der Verkäufer in erster Linie seine Praxis höchstmöglich verkaufen will und somit nur ein relativ geringes Interesse daran hat, welche Werte für die einzelnen Wirtschaftsgüter veranschlagt werden, sofern nur der Gesamtpreis seinen Vorstellungen entspricht. Immerhin geht es bei einem Praxisverkauf mit Grundstück auch um die Grunderwerbsteuer und die lässt sich Vater Staat nur ungern durch die Lappen gehen. Auch das sollte nicht vergessen werden, denn sonst kann es schnell passieren, dass die Finanzverwaltung die gewählte Kaufpreisaufteilung vollständig verwirft.

Praxiswert als werttreibender Faktor

Beim Unternehmenskauf lässt sich in unserer heutigen Zeit des „billigen Geldes“ ein Phänomen beobachten: Unternehmen werden oft zu teuer gekauft. Wer in spekulativer Absicht erwirbt, für den ist dies natürlich nicht ganz so wichtig, weil er sein Investment meist mit einer ordentlichen Rendite weiterveräußert. Bei einem Zahnarzt, der von seiner eigenen Hände Arbeit lebt, gilt dies natürlich nur in einer viel abgeschwächteren Form. Aber auch der Zahnarzt zahlt gern etwas mehr, wenn er sich dadurch die mühselige Aufbauarbeit der Praxis erspart.

Denn der bisherige Praxisinhaber hat in der Vergangenheit die Arbeitsabläufe optimiert, durch gute Arbeit am Patienten die Praxis an ihrem Standort fest etabliert und seinen Einzugsbereich (Patientenstamm) erweitert. Dieser Praxiswert wurde vom Praxisverkäufer also originär selbst geschaffen und war bei ihm daher steuerlich nicht zu berücksichtigen. Durch den Verkauf an den Praxisnachfolger wird diese Aufbauleistung jedoch erstmalig monetär gewürdigt. Damit wird dieser virtuelle Wert erstmals zivilrechtlich anerkannt und darf auch steuerrechtlich abgeschrieben werden.

Der Kaufpreis übersteigt somit meist den Wert der einzelnen Wirtschaftsgüter. Bei diesem übersteigenden Kaufpreis wird unterstellt, dass es sich um eine Investition in die Zukunft handelt, einen sogenannten Praxiswert, der beim Zahnarzt über maximal fünf Jahre linear abzuschreiben ist. Es wird also fingiert, dass sich der Praxiswert nach dieser Zeit verflüchtigt – also abgenutzt – hat.

Hinweis: Kauft sich ein Zahnarzt in eine Gemeinschaftspraxis oder bei einem einzelnen Zahnarzt mit ein, ist sein Praxiswert etwas länger – sechs bis zehn Jahre – abzuschreiben.



Rainer Bergmann

Steuerberater im ETL ADVISION-Verbund aus Magdeburg, Fachberater für den Heilberufbereich (IFU/ISM gGmbH), Fachberater Gesundheitswesen (IBG/HS Bremerhaven), spezialisiert auf die Beratung von Zahnärzten

—
ETL ADMEDIO Magdeburg
E-Mail: admedio-magdeburg@etl.de
www.etl.de/admedio-magdeburg/
Tel.: +49 391 40 00 230

Anzeige



IHR SPEZIALIST FÜR STERILISATIONSGERÄTE UND THERMODESINFektoren ALLER MARKEN ¹⁾

UNSER SERVICE-ANGEBOT FÜR IHRE PRAXIS:

- Validierung von Sterilisatoren und Thermodesinfektoren nach den geltenden Normen
- individuelle Beratung bei Neuanschaffung im Bereich der Hygiene
- Reparatur
- Leihgeräte
- Verwenden von Original-Ersatzteilen
- Prüfungen nach aktuellsten Gesetzen und Normen
- Transparente Aufstellung der Ersatzteilrechnung
- Erinnerungsservice
- Beratung, Tipps & Tricks rund um den Sterilisator und Thermodesinfektor z. B. zu Betrieb, Pflege, Eigenwartung und Dokumentation
- Softwareoptimierungen Anpassungen an Ihre persönlichen Bedürfnisse
- herstellerunabhängige Überprüfungen

HOLEN SIE SICH IHRE STERITEC-PRÜFPLAKETTE! ²⁾
DAS BEWÄHRTE ZEICHEN FÜR SICHERHEIT:



KONTAKTIEREN SIE UNS UNTER

Telefon: 0341 - 27 139 210
E-Mail: info@steritec.info
Web: www.steritec.info

¹⁾ unter Berücksichtigung des Exklusivwartungsrechts der Hersteller
²⁾ wird nach jeder Wartung am Gerät angebracht



WARTUNGEN
nach Vorgaben des Herstellers



TIPPS & TRICKS
zur Pflege und Eigenwartung



ERINNERUNGS-SERVICE
verpassen Sie keine Wartung mehr



REPARATUR
Support vor Ort und per Telefon



LEIHGERÄTE-SERVICE
kostenfrei und schnell



BERATUNG BEI NEUAN-SCHAFFUNG