

Praxisveräußerung sorgfältig planen

Selbstständige Ergotherapeuten geben jährlich, jahraus ihr Bestes für die Patienten und doch kommt irgendwann die Zeit, zu der man sich aus Altersgründen zurückziehen und den Ruhestand genießen möchte. Doch dieser Rückzug sollte immer gut geplant werden. Vorausgesetzt es wird ein potenzieller Nachfolger gefunden, stellt sich die Frage nach der Übertragungsform: Soll die Praxis verschenkt oder verkauft werden?

Für eine Entgeltlichkeit spricht, dass der übergabende Praxisinhaber aus dem Verkaufserlös seinen Ruhestand finanzieren kann. Der Erwerber hat dafür jedoch erhebliche finanzielle Mittel aufzubringen. Kommt der Erwerber aus dem engeren Familienkreis, so ist eine finanzielle Verschuldung meist nicht gewünscht und es wird

an eine unentgeltliche Übertragung im Rahmen der vorweggenommenen Erbfolge gedacht. Beide Varianten und auch eine Kombination aus unentgeltlicher und teilentgeltlicher Übertragung sind denkbar. Egal wie die Entscheidung am Ende aussieht, immer möchte auch das Finanzamt etwas vom Vermögensübergang abbekommen. Dabei gilt bei der entgeltlichen Übertragung der Veräußerungsgewinn und bei der unentgeltlichen Übertragung der Schenkungswert der Praxis als Bemessungsgrundlage für die Steuer. Doch die gute Nachricht: In beiden Fällen existieren steuerliche Freibeträge.

Steuerliche Freibeträge mindern Steuerlast

So ist in der Einkommensteuer ein Veräußerungsgewinn bis maximal 45.000 Euro steuerfrei, wenn der Veräußerer das 55. Lebensjahr zum Zeitpunkt des Verkaufs vollendet hat oder berufsunfähig im Sinne der Sozialversicherung ist. Dies gilt für Einzelpraxen ebenso wie für Anteile von Personengesellschaften. Bei Veräußerungsgewinnen über 136.000 Euro schmilzt der Freibetrag und ist ab 181.000 Euro nicht mehr vorhanden. Als Veräußerungsgewinn wird dabei die Differenz zwischen dem Veräußerungspreis, vermindert um die Veräußerungskosten (z.B. Rechtsanwalts- oder Steuerberatungskosten, ggf. Kosten für ein Praxiswertgutachten) und dem Buchwert des Praxisvermögens im Zeitpunkt der Veräußerung angesetzt. Nach Abzug des Veräußerungsfreibetrages wird der verbleibende Veräußerungsgewinn grundsätzlich der Fünftelregelung der Besteuerung unterworfen. Dabei kommt es zur Minderung des anzusetzenden Steuersatzes, indem der Veräußerungsgewinn rechnerisch auf fünf Jahre verteilt wird, obwohl im Jahr des Verkaufs die Steuer für den gesamten Veräußerungsgewinn zu entrichten ist.

Ergotherapeuten, die nach Vollendung ihres 55. Lebensjahres oder wegen dauernder Berufsunfähigkeit ihre Praxis veräußern, können auch die Anwendung eines ermäßigten Steuersatzes beantragen. Dabei wird der nach Abzug des Freibetrags von maximal 45.000 Euro steuerpflichtige Teil des Veräußerungsgewinns nur mit 56 Prozent des persönlichen

Steuersatzes des Veräußerers besteuert. Durch einen Mindeststeuersatz von 14 Prozent ist der Veräußerungsgewinn auch dann steuerpflichtig, wenn im Jahr der Veräußerung keine oder nur geringe weitere Einkünfte vorhanden sind. Der Mindeststeuersatz ist immer dann anzusetzen, wenn der persönliche Durchschnittssteuersatz auf den Veräußerungsgewinn unter 25 Prozent liegt. Neben der anfallenden Einkommensteuer sind auch der Solidaritätszuschlag und gegebenenfalls die Kirchensteuer auf den steuerpflichtigen Veräußerungsgewinn zu entrichten.

Für die steuerliche Begünstigung des Veräußerungsgewinns durch Freibetrag und/oder ermäßigten Steuersatz ist es notwendig, dass die gesamte ergotherapeutische Praxis veräußert wird. Das bedeutet: Die wesentlichen Betriebsgrundlagen der selbstständigen Tätigkeit gehen insgesamt auf den Erwerber über. Dies sind die körperlichen Wirtschaftsgüter (z.B. Praxisinventar wie Behandlungsliegen oder Sprossenwand, aber auch die Büroeinrichtung) sowie die immateriellen Wirtschaftsgüter (Praxiswert, insbesondere Patientenstamm). Außerdem muss der veräußernde Therapeut seine selbstständige Tätigkeit beenden. Dabei sind jedoch Nebentätigkeiten wie etwa eine Vortrags-tätigkeit oder schriftstellerische Tätigkeiten unschädlich. Will der Therapeut langjährige Patienten trotz Praxisaufgabe weiterbehandeln, so ist dies für die steuerlich begünstigte Behandlung des Veräußerungsgewinns nur dann unschädlich, wenn die Einnahmen für diese Patienten nicht mehr als 10 Prozent des durchschnittlichen Umsatzes der letzten drei Jahre betragen. Wird die 10 Prozent-Grenze nicht eingehalten, so handelt es sich nicht um eine steuerbegünstigte Veräußerung und der Gewinn wird wie die laufenden Praxisgewinne besteuert.

Schenkung statt Verkauf bei Übergabe an Familienangehörige

Soweit der Praxisnachfolger aus der Familie kommt, ist die Schenkung eine Alternative zum Verkauf der Praxis. Hier fällt die Steuerbegünstigung umfangreicher aus. Immerhin können bis zu 85 Prozent des betrieblichen Vermögens steuerfrei übertragen werden, wenn die Praxis



© Kurhan · Fotolia

als Einzelunternehmen geführt wird oder es sich um einen Anteil an einer Personengesellschaft handelt. Der verbleibende Vermögenswert von 15 Prozent wird durch einen weiteren Abzugsbetrag von bis zu 150.000 Euro steuerlich begünstigt. Auch wenn dieser Abzugsbetrag in Abhängigkeit vom verbleibenden Vermögenswert anteilig bis auf null gekürzt werden kann, so ist es dennoch in der Summe auch nach der Neuregelung des Erbschaft- und Schenkungsteuergesetzes möglich, betriebliches Vermögen von mehr als einer Million Euro ohne Nutzung der persönlichen Freibeträge (400.000 Euro bei Schenkung eines Elternanteils an ein Kind) steuerfrei zu übertragen. Die steuerliche Begünstigung der unentgeltlichen Vermögensübertragung ist jedoch an Bedingungen geknüpft, die den Beschenkten zur Fortführung des Unternehmens und damit auch zur Sicherung von Arbeitsplätzen anhalten wollen.

Verträge prüfen!

Auch organisatorische Aufgaben sind im Rahmen einer Praxisübergabe zu bedenken. Gern vernachlässigt wird die Tatsache, dass der Praxisinhaber rund um den Praxisalltag eine Vielzahl von Verträgen abgeschlossen hat, die nicht automatisch auf den Erwerber übergehen. So bedarf es der Zustimmung des Vermieters zur Weiterführung des Mietvertrags durch den neuen Praxisinhaber. Während der Praxiserwerber ein starkes Interesse hat, in den bestehenden Mietvertrag für die Praxisräume einzutreten, gibt es durchaus auch Verträge, die nicht übernommen werden können. Hierfür sollten die Kündigungsfristen beachtet und rechtzeitig eine Kündigung ausgesprochen werden, denn nicht immer beträgt die Kündigungsfrist nur vier Wochen.

Anders verhält es sich bei Arbeitsverträgen. Sie gehen im Rahmen der Praxisübernahme auf den Erwerber als neuen Arbeitgeber über. Darüber müssen die Arbeitnehmer umfassend informiert werden. Innerhalb eines Monats können die Mitarbeiter der Übernahme des Arbeitsverhältnisses widersprechen. Aber auch Fragen des Datenschutzes bis hin zur Weitergabe der Patientenakten sind zu beantworten.

Der Zeitpunkt entscheidet

Doch unabhängig davon, ob die Praxis veräußert oder verschenkt werden soll, ist eine rechtzeitige Planung des Ausscheidens in jedem Fall anzuraten. Dabei sollte frühzeitig – möglichst zwei bis drei Jahre vorher – der aktuelle Praxiswert ermittelt werden. Im Rahmen der Bewertung sind die besonderen Ressourcen, aber auch vorhandene Defizite zu ana-

lysierten. Auf dieser Grundlage kann eine erfolgreiche Vermögens- und Liquiditätsplanung erstellt werden. Mit dem Wissen um den eigenen Wert können auch noch Optimierungs- und Veränderungsmöglichkeiten erkannt und rechtzeitig eingeleitet werden, um im Fall des Verkaufs einen möglichst hohen Praxiswert bzw. im Fall der Schenkung einen möglichst niedrigen Praxiswert zu erreichen.

Bei der Planung der Praxisübertragung ist auch ein wichtiges Augenmerk auf den Veräußerungszeitpunkt zu legen. Grundsätzlich ist der Übergabezeitpunkt Vereinbarungssache zwischen den Vertragsparteien. Gern gewählt wird dabei die Veräußerung zum Jahresende. Mit dem Jahreswechsel soll auch ein neuer Lebensabschnitt beginnen. Doch die Praxisveräußerung zum 31.12. ist in der Regel eine teure Angelegenheit, da neben dem laufenden Praxisgewinn auch der Veräußerungsgewinn zu besteuern ist.

Wird stattdessen eine Praxis zu Beginn eines Jahres veräußert oder aufgegeben, ist in dem Jahr neben dem Veräußerungsgewinn kein laufender Praxisgewinn zu versteuern. In der Regel werden auch die anderen Einkünfte wie zum Beispiel Rentenbezüge bei einer (vollständigen) Praxisveräußerung aus Altersgründen geringer sein, sodass im unteren Bereich des progressiven Steuertarifs besteuert wird.



WOLFGANG STEIDL

Steuerberater im ETL ADVISION-
Verbund aus Koblenz,
spezialisiert auf Steuerberatung
im Gesundheitswesen
ETL ADVIMED Koblenz
Internet: www.advimed-koblenz.de
E-Mail: info@advimed-koblenz.de
Tel.: 0261 / 9124500

Anzeige

Das Trainingssystem für die motorische Rehabilitation.

In der Schweiz erfunden, mit Sorgfalt in Deutschland produziert.



PANAT LAPTOOL®

PANAT LAPTOOL

Jutta Graab-Ehlig
Am Roßtor 1
41849 Wassenberg

Tel.: +49 2432 907805

UNSERE TRAININGSWELT

Mehr über das Basisset PL-C
und unsere weiteren Produkte
entdecken Sie online:

panat-laptool.de

