

Praxisübergabe mit dem richtigen Kniff

Wer sich engagiert über Jahre hinweg eine eigene ergotherapeutische Praxis aufgebaut hat, möchte diese natürlich am liebsten gar nicht aufgeben. Das ist verständlich. Dennoch ist es sinnvoll, rechtzeitig zu überlegen, wie der Ausstieg aus dem Berufsleben am besten gestaltet werden kann.

Für Inhaber von ergotherapeutischen Praxen gibt es kein Höchstalter. Der Zeitpunkt des Ruhestands kann daher frei gewählt werden und ist nicht abhängig vom gesetzlichen Rentenalter oder anderen Vorschriften. Neben den persönlichen Wünschen, der familiären Situation sowie sozial- und zivilrechtlichen Themen gibt es auch aus steuerlicher Sicht einiges zu beachten. Sprechen Sie daher rechtzeitig Ihren Steuerberater an. Er kann mit Ihnen die für Sie steuerlich günstigste Variante planen. Denn: Es ist immer besser, gut beraten zu agieren statt nur noch reagieren zu können. Sie sollten nicht nur wegen der Steuer eine Übergabe oder einen Verkauf der Praxis rechtzeitig planen. Für „überraschende“ Fälle, wenn also zum Beispiel die Praxisübergabe aufgrund einer schweren Erkrankung notwendig wird, sollten Sie einen Notfallplan haben. Lassen Sie sich beraten oder besuchen Sie ein Seminar zum Thema bei der DVE Akademie.



Praxisübergabe an die eigenen Kinder

Will das eigene Kind in die Fußstapfen des Praxisinhabers treten, lässt sich die Praxisübergabe in der Regel steuerneutral gestalten. Dies gilt zumindest, wenn die Praxis im Wege der vorweggenommenen Erbfolge unentgeltlich auf das Kind übertragen wird. Durch die erbschaft- und schenkungsteuerlichen Begünstigungen für betriebliches Vermögen sowie hohe persönliche Freibeträge kann die Schenkungsteuer vermieden werden. Eine Übertragung ohne Gegenleistung ist allerdings nur möglich, wenn der Ergotherapeut über ein ausreichendes Altersvermögen verfügt, das ihm einen Ruhestand ohne Geldsorgen ermöglicht. In den meisten Fällen soll aber der Wert der Praxis als erwirtschaftetes Vermögen neben einer privaten Altersvorsorge der Versorgung im Alter dienen. Wird die Praxis vom eigenen Nachwuchs weitergeführt, kann die Praxis gegen Versorgungsleistungen übergeben werden.

Der seine Praxis übertragende Ergotherapeut partizipiert dabei weiterhin an den Praxisgewinnen. Diese werden nunmehr jedoch vom Junior-Praxisinhaber erwirtschaftet und teilweise als Versorgungsleistungen an den übergebenden Praxisinhaber abgeführt. Die Versorgungsleistungen in Form einer lebenslangen Rente sind beim Praxisübergeber als sonstige Einkünfte in vollem Umfang steuerpflichtig. Der Praxisübernehmer kann die Zahlungen vollständig als Sonderausgaben abziehen. Voraussetzung ist, dass die gesamte Praxis oder ein Mitunternehmeranteil an einer als Personengesellschaft geführten Ergotherapie-Praxis übertragen wird und das übertragene Vermögen ausreichend Ertrag bringt, um die Versorgung des übergebenden Ergotherapeuten zumindest zu einem Teil zu sichern. Davon kann ausgegangen werden, wenn die wiederkehrenden Leistungen voraussichtlich nicht höher sind als der langfristig erzielbare Ertrag des übergebenen Vermögens.

Veräußerung der ergotherapeutischen Praxis

Doch nicht immer findet sich der Praxisnachfolger in der eigenen Familie. Dann gilt es, einen geeigneten Käufer zu finden. Hat man einen Erwerber gefunden, stellt sich die Frage, ob der Veräußerer die gesamte Praxis mit allen Wirtschaftsgütern veräußern oder beispielsweise das Praxisfahrzeug weiter privat nutzen möchte. Auch bei der Praxis in der eigenen Immobilie stellt sich die Frage, ob das Praxisgrundstück mit veräußert werden soll oder nicht.

Wird beispielsweise ein Praxisfahrzeug nicht mit verkauft, sondern vom Ergotherapeuten in dessen Privatvermögen überführt, so muss dieses mit dem Verkehrswert entnommen werden, auch wenn das Fahrzeug vielleicht schon auf null Euro abgeschrieben im Praxisvermögen zu Buche steht. Wird das Fahrzeug beim Praxisverkauf mitveräußert, geht der Wert des Fahrzeugs mit in den Kaufpreis ein. Bei zum Praxisvermögen gehörenden Praxisräumen sieht es genauso aus. Hier sind allerdings auch noch umsatzsteuerliche Folgen zu beachten. Werden die Praxisräume nicht mit an den Käufer veräußert oder auch nicht längerfristig an ihn vermietet bzw. verpachtet, kann die Praxisveräußerung zur Umsatzsteuerfalle werden, weil dann keine Geschäftsveräußerung im Ganzen vorliegt. In diesem Fall entsteht beim Verkauf Umsatzsteuer, auf der der Veräußerer ohne entsprechende Klausel im Vertrag im Zweifel hängenbleibt.

Für den Veräußerer ist es meist am besten, wenn ihm der gesamte Veräußerungspreis auf einmal gezahlt wird. Denn die Einmalzahlung liefert ihm den nötigen Kapitalstock für das Alter. Dieser kann dann hoffentlich gewinnbringend angelegt werden oder auch teilweise zur Tilgung von Darlehen verwendet werden, etwa für das private Eigenheim. Vom Veräußerungspreis zu unterscheiden ist der Veräußerungsgewinn. Dieser berechnet sich aus dem erzielten Veräußerungspreis abzüglich der Veräußerungskosten (z. B. Beratungskosten oder Notargebühren) und dem Buchwert des Betriebsvermögens.

Ihr Berufsverband berät Sie gern

Neben den genannten vor allem steuerlichen Aspekten gibt es weitere Themen zu beachten. Nehmen Sie daher rechtzeitig Kontakt zum DVE auf und lassen sich beraten, unter anderem in Hinblick auf die Zulassung und Abrechnung der Leistungen bei einem Praxisübergang.

Urheberrechtlich geschütztes Material. Copyright: Schulz-Kirchner Verlag, Istein. Vervielfältigungen jeglicher Art nur nach vorheriger schriftlicher Genehmigung des Verlags gegen Entgelt möglich. info@schulz-kirchner.de

Um den Buchwert des Betriebsvermögens zu berechnen, muss die Höhe des steuerlichen Kapitalkontos des Ergotherapeuten ermittelt werden. Hierfür muss bei der Betriebsveräußerung eine Bestandsaufnahme der vorhandenen Verkaufs- und Gebrauchsmaterialien (Umlaufvermögen) erfolgen und auch Forderungen, Verbindlichkeiten und Rückstellungen sind zu ermitteln. Insgesamt dürfte der Aufwand bei Ergotherapeuten aber recht überschaubar bleiben.

Der erzielbare Veräußerungspreis sollte immer auf Grundlage einer Praxisbewertung durch einen erfahrenen Steuer- oder Unternehmensberater berechnet werden, denn neben der Praxisausstattung und den Verbrauchsmaterialien will sich der Veräußerer natürlich den immateriellen Wert seiner Praxis vergüten lassen – den Ruf der Praxis, den Standort und den Patientenstamm. Dann ist es in aller Regel Verhandlungssache, welcher Preis erzielt werden kann. Gibt es mehrere Interessenten, wird der Veräußerer eher seinen Preis durchsetzen können als bei nur einem Interessenten.

Veräußerung gegen Einmal- oder Ratenzahlung

Ist der Erwerber liquide oder kann er ein Darlehen aufnehmen, steht einer Einmalzahlung nichts im Wege. Es ist aber auch möglich, Kaufpreisraten zu vereinbaren. Wenn sich die Kaufpreisraten nicht über mehr als zehn Jahre erstrecken, sind die einzelnen Raten in der Regel auf den Zeitpunkt der Übergabe mit 5,5% pro Jahr abzuzinsen. Dadurch mindert sich zwar der Veräußerungsgewinn. Allerdings fällt die Einkommensteuer auf den abgezinsten Veräußerungsgewinn bereits im Jahr der Praxisveräußerung an. Und weil die tatsächlich vom Käufer zu zahlenden Raten höher sind als der bereits versteuerte Veräußerungspreis, sind zusätzlich auch die in den Raten enthaltenen Zinsanteile im Jahr der jeweiligen Ratenzahlung zu versteuern.

Doch die gute Nachricht: Es gibt einen Freibetrag und einen niedrigeren Steuersatz, sodass oftmals gar keine oder nur wenig Steuern zu zahlen sind. Voraussetzung ist, dass der veräußernde Ergotherapeut das 55. Lebensjahr im Zeitpunkt der Veräußerung vollendet hat oder dauernd berufsunfähig ist. Dann erhält er einen Freibetrag von immerhin 45.000 Euro, der ihm einmalig im Leben gewährt wird. Liegt der Veräußerungsgewinn über 136.000 Euro, wird der Freibetrag um den übersteigenden Betrag gekürzt. Ab einem Gewinn von 181.000 Euro gibt es daher keinen Freibetrag mehr. Ein nach Abzug des Freibetrages verbleibender Veräußerungsgewinn kann mit einem ermäßigten Einkommensteuersatz besteuert werden. Dieser beträgt lediglich 56% des persönlichen Durchschnittsteuersatzes. Wer also einen persönlichen Durchschnittsteuersatz von 35% hat, muss den Veräußerungsgewinn nur mit 19,6% versteuern. Mindestens sind 14% Steuern zu zahlen. Hinzu kommt der Solidaritätszuschlag und ggf. Kirchensteuer.

Ist der Ergotherapeut noch nicht 55 Jahre alt oder hat er den Freibetrag und den ermäßigten Steuersatz bereits einmal genutzt, kann er die Steuer auf den Veräußerungsgewinn nur durch die sogenannte Fünftelregelung abmildern. Bei dieser soll der ungünstige Effekt des progressiv steigenden Einkommensteuertarifs ausgeglichen werden. Bei der Fünftelregelung wird zunächst nur ein Fünftel des Veräußerungsgewinns beim zu versteuernden Einkommen berücksichtigt, um anschließend die anteilige Steuer auf den Veräußerungsgewinn zu verfünffachen. Hieraus kann sich im Ausnahmefall tatsächlich eine erheblich geringere Steuerentlastung ergeben.

Um die Steuerlast weiter zu drücken, macht es meist Sinn, den Veräußerungsgewinn auf den Beginn des Folgejahres zu legen. Achtung:




THEORG ist die perfekte Software für die Verwaltung von physiotherapeutischen, ergotherapeutischen und logopädischen Praxen sowie für Reha- und Gesundheitszentren.

Dazu gehören vielseitige Funktionen, regelmäßige Updates und ein umfassender Service.

Durch den modularen Aufbau passt THEORG immer – egal, wie groß oder klein Ihre Praxis ist. Damit ist THEORG auch für Existenzgründer die richtige Wahl.

Eben THEORG – einfach, durchdacht, praxistauglich.

SOVDWAER GmbH
 Franckstraße 5
 71636 Ludwigsburg
 Tel. 0 71 41 / 9 37 33-0
 info@sovdwaer.de

THEORG
 Die perfekte THErapieORGanisation

Weitere Informationen finden Sie unter www.theorg.de

Betriebswirtschaftliche Beratung

- Gründung/ Umwandlung einer Praxis**
 Standortanalyse • Praxisformen
 Niederlassungskonzept • Finanzierung
 Aufbau der Praxisorganisation
- Praxisführung und Praxisorganisation**
 Praxisanalyse und Praxiskonzeption
 Praxisleistungsstrategie und -kommunikation
 Praxisorganisation mit Befund-/ Berichtswesen
- Mitarbeiterbeschäftigung und -führung**
 Arbeitszeit- und Vergütungsmodelle
 Kalkulation • Führungsinstrumente
- Management-Supervision**
 Coaching im Management- und Führungsprozess
- Praxisübernahme – Praxisabgabe**
 Praxiswertermittlung • Organisation



Ralf E. Cramer
 Unternehmensberatung

Kärntnerstr. 4 Telefon 0721•9415182
 76227 Karlsruhe Telefax 0721•9415183
www.ufth.de beratungcramer@t-online.de
 langjährige Beratungserfahrung für ergotherapeutische Praxen
 Kooperationspartner des DVE

Hier ist nicht der Vertragsabschluss entscheidend, sondern der Zeitpunkt der Fälligkeit des Kaufpreises und der faktischen Praxisübergabe. Wurde in den Verträgen alles richtig gemacht, entsteht der Veräußerungsgewinn erst im Folgejahr. Das setzt voraus, dass der Praxisinhaber im ersten Jahr viel weniger Einkommen erzielt, weil er zum Beispiel im Ruhestand ist, da er keine laufenden Praxisgewinne oder ein Einkommen aus nichtselbstständiger Arbeit versteuern muss. Dadurch entsteht – aufgrund der Progression – beim Veräußerungsgewinn viel weniger Steuer. Kommt dann noch der ermäßigte Steuersatz oder die Fünftelregelung zum Tragen, wird die Steuerlast meist recht überschaubar.

Kaufpreisraten über mehr als zehn Jahre

Veräußerungsgewinne sind zwar grundsätzlich im Jahr der Praxisübergabe zu versteuern, auch wenn der Veräußerungspreis in Raten gezahlt wird. Eine Ausnahme gibt es jedoch bei Kaufpreisraten mit einer Laufzeit von mehr als zehn Jahren und wenn nachgewiesen wird, dass diese primär der Versorgung des Veräußerers dienen. In diesem Fall gilt auf Antrag die sogenannte Zuflussbesteuerung. Die Kaufpreisraten werden in einen Zins- und einen Tilgungsanteil aufgeteilt. Die Zinsanteile sind bei jeder Zahlung als nachträgliche Einkünfte aus selbständiger Tätigkeit zu versteuern, die Tilgungsanteile erst, wenn die Veräußerungskosten und das Kapitalkonto des Veräußerers komplett abgezogen sind. Damit kann natürlich die Besteuerung weit in die Zukunft verschoben werden. Allerdings ist genau zu prüfen, ob die Begünstigungen durch Freibetrag und ermäßigten Steuersatz nicht zu einer noch niedrigeren Steuer führen. Zudem birgt jede Ratenzahlung das Risiko, dass der Erwerber seine Zahlungsverpflichtungen plötzlich nicht mehr erfüllen kann.

Die schrittweise Praxisübergabe

Oftmals will sich der Ergotherapeut noch nicht vollständig aus der Praxis zurückziehen, sondern in Ruhe nach einem geeigneten Nachfolger suchen. So kann beispielsweise ein Mitarbeiter als potenzieller Nachfolger eingestellt werden, oder eine Mitarbeiterin möchte die Nachfolge übernehmen – eine gute Möglichkeit für junge Erwerber, die nicht

in der Lage sind, den Kaufpreis sofort zu zahlen. Wird das Gehalt des künftigen Erwerbers nicht vollständig, sondern nur zum Teil ausgezahlt, kann der einbehaltene Betrag später zur Tilgung des Kaufpreises verwendet werden. Dieses Modell empfiehlt sich insbesondere, wenn sich der Ergotherapeut noch nicht sicher ist, ob der künftige Erwerber auch der Richtige für die Weiterführung der Praxis ist.

Ist er sich hingegen sicher, kann er den Neuen bzw. eine Mitarbeiterin auch als Mitunternehmer in seine bestehende Einzelpraxis aufnehmen. Die Gewinnanteile müssen dem Neuen auch hier nicht vollständig zugerechnet werden, sondern können für sukzessive Anteilerwerbe an der Gesellschaft genutzt werden, bis der Ergotherapeut ausscheidet. Diese Variante hat im Vergleich zum Anstellungsmodell den Charme, dass der Ergotherapeut den Neuen nur bedingt überwachen und anleiten muss, da dieser selbst Mitunternehmer wird und von Beginn an selbst leitend und eigenverantwortlich tätig werden kann.

All diese verschiedenen Möglichkeiten der Praxisübergabe und vor allem die Pläne des Veräußerers sollten sorgfältig durchdacht werden. Es gibt große Gestaltungsspielräume, aber auch eine Vielzahl steuerlicher Fallstricke. Eine Beratung durch einen kompetenten Steuerberater ist daher dringend angeraten.

THOMAS MOCHNIK, Steuerberater im ETL ADVISION-Verbund aus Hamburg, Fachberater für den Heilberufbereich (IFU/ISM gGmbH), spezialisiert auf Steuerberatung im Gesundheitswesen



Kontakt:
ETL ADVIMED Hamburg
advimed-hamburg@etl.de
www.advimed-hamburg.de
Tel.: 0 40 / 30 37 37 90

Urheberrechtlich geschütztes Material. Copyright: Schulz-Kirchner Verlag. Iststein. Vervielfältigungen jeglicher Art nur nach vorheriger schriftlicher Genehmigung des Verlags gegen Entgelt möglich. info@schulz-kirchner.de



Systemic Personal Coaching
Kompetenz in allen Lagen – mit System!

- Systemisches Personal Coaching für Führungskräfte, Mitarbeiter und Teams in den Gesundheits- und Pflegeberufen

Info und Kontakt: www.jens-hempel-coaching.de



Besuchen Sie uns auf Facebook und werden Sie unser Fan!

www.facebook.com/skverlag

Anzeige



pilko Therapiesystem

pilko verbindet Lust am Bauen mit Konzentration, Technik mit Kreativität.

- zur Förderung der Feinmotorik
- Verbesserung der manuellen Beweglichkeit und Koordination

Lösungen finden!
Tel. 040 739 22 30

Nitzbon AG
info@nitzbon.de
www.nitzbon.de

