

Recht +
Finanzen

Praxisveräußerung und Praxiserwerb müssen sorgfältig geplant werden

Wer sich als Ergotherapeut selbstständig machen möchte, steht vor der Entscheidung: Soll eine neue Praxis eröffnet oder eine bereits etablierte Praxis erworben werden? Oftmals wird eine Praxis erworben, die der bisherige Praxisinhaber aus Altersgründen aufgeben möchte und für die ein Nachfolger gesucht wird. Der Verkäufer einer Praxis möchte natürlich nicht nur für die Praxisausstattung, sondern insbesondere auch für den Praxiswert eine Vergütung erhalten. Einem Käufer ist seinerseits daran gelegen, einen möglichst geringen Kaufpreis zu zahlen. Neben einem angemessenen Verkaufs- bzw. Kaufpreis spielen aber auch vertrags-, steuer- und haftungsrechtliche Fragen eine entscheidende Rolle bei der Veräußerung oder dem Erwerb einer ergotherapeutischen Praxis. Kauf und Verkauf wollen wohlüberlegt sein. Mit den Vorbereitungen sollte daher rechtzeitig begonnen werden.

Veräußerung einer ergotherapeutischen Praxis

Wichtig ist es, rechtzeitig zu planen und bereits im Vorfeld einer Praxisveräußerung – möglichst zwei oder drei Jahre vorher – den aktuellen Vermögenswert der Praxis zu ermitteln und die besonderen Ressourcen, aber auch Defizite zu identifizieren und zu analysieren. Daraus lässt sich die zukünftige Vermögens- und Liquiditätsplanung ableiten. Optimierungs- und Veränderungsbedarf kann so rechtzeitig erkannt werden, um einen möglichst hohen Praxiswert zu erreichen.

Datenschutz muss beachtet werden

Regelmäßig stellt sich auch die Frage, was mit den Daten der

bisherigen Patienten geschieht. Denn eine Weitergabe der Patientendaten darf nur unter datenschutzrechtlichen Überlegungen erfolgen. Grundsätzlich muss jeder betroffene Patient bereits vor dem Abschluss des Praxiskaufvertrages zustimmen, dass auch seine Daten „mitverkauft“ werden. Verweigert ein Patient sein Einverständnis, dürfen seine Daten also keinesfalls weitergegeben werden.

Kündigungsfristen sind einzuhalten

Gern vernachlässigt wird, dass der Praxisinhaber Verträge geschlossen hat, für die es Kündigungsfristen gibt bzw. die nicht ohne Weiteres auf einen Erwerber übergehen. Arbeitsverträge mit Mitarbeitern bleiben bestehen. Praxisverkäufer und Praxiskäufer müssen die vom Betriebsübergang betroffenen Arbeitnehmer jedoch umfangreich informieren. Die Mitarbeiter können dann innerhalb eines Monats dem Übergang ihres Arbeitsverhältnisses widersprechen. Eine besondere Bedeutung kommt dem Praxismietvertrag zu. Die Übertragung des Mietvertrages auf einen Rechtsnachfolger bedarf der Zustimmung des Vermieters. Ohne diese Zustimmung ist die Veräußerung einer Praxis meist unmöglich, da der Standortfaktor von erheblicher Bedeutung ist. Ein guter Standort erhöht den Praxiswert (Erwerbskosten), erleichtert aber dem Käufer auch, sich zu etablieren (Umsatzerwartung).

Praxiskäufer muss Zukunftsnutzen sehen

Praxiskäufer müssen zu Beginn ihrer selbstständigen Tätigkeit mit hohen Kosten rechnen. Das sind insbesondere die Finanzierungs- und Tilgungskosten für

das (meist notwendige) Praxisdarlehen und für erforderliche Sofort- und Ersatzinvestitionen. Auch der Verkäufer sollte im Rahmen der Praxiswertermittlung den Mindestumsatz kalkulieren. Dabei gilt es insbesondere, den sogenannten Kostenstundenleistungssatz zu ermitteln. Dieser sagt etwas über die Profitabilität der Praxis aus. Aus der Sicht des Käufers ist die Frage entscheidend, ob nach Abzug der Kosten ein ausreichender Praxis-Nettogewinn verbleibt. So hat für beide Seiten der Praxiswert eine hohe Bedeutung.

Steuerliche Folgen der Praxisveräußerung

Der Verkäufer hat den Veräußerungs- bzw. Aufgabegewinn zu versteuern. Der Veräußerungsgewinn ermittelt sich aus der 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.

Veräußerung der ganzen Praxis

Eine Veräußerung ist nur steuerbegünstigt, wenn die gesamte ergotherapeutische Praxis veräußert wird. Das bedeutet: Die wesentlichen Grundlagen der selbstständigen Tätigkeit gehen insgesamt auf den Erwerber über. Dies sind die materiellen Wirtschaftsgüter (z.B. Büroeinrichtung, Praxisinventar wie therapeutisches Spielmaterial, Therapie-Liegen, Sprossenwand) sowie die immateriellen Wirtschaftsgüter (Praxiswert, insbesondere Patientenstamm). Eine weitere Voraussetzung ist, dass der Verkäufer seine selbstständige Tätigkeit als Ergothera-

peut beendet. Nebentätigkeiten, wie z.B. eine Vortragstätigkeit oder schriftstellerische Tätigkeiten sind unschädlich. Der Ergotherapeut kann auch während einer Überleitungsphase von bis zu sechs Monaten als Angestellter in der Praxis des Erwerbers mitarbeiten. Er darf jedoch keine neuen Patienten hinzugewinnen. Behandelt er seine bisherigen Patienten weiter, so ist das nur unschädlich, wenn auf diese Behandlungen in den letzten drei Jahren weniger als 10% der gesamten Einnahmen entfallen sind. Liegt keine steuerbegünstigte Veräußerung vor, wird der Veräußerungsgewinn wie die laufenden Praxisgewinne besteuert. Sind jedoch die Voraussetzungen für eine steuerbegünstigte Veräußerung erfüllt, so werden die Veräußerungsgewinne als „außerordentliche“ Einkünfte begünstigt besteuert.

Fünftel-Regelung, Freibetrag oder ermäßigter Steuersatz

Der Gewinn aus der Veräußerung einer ganzen ergotherapeutischen Praxis wird grundsätzlich nach der sogenannten Fünftel-Regelung besteuert. Dabei kommt es zu einer Progressionsabschwächung, indem die Veräußerungsgewinne rechnerisch auf fünf Jahre verteilt werden, obwohl im Jahr des Zuflusses die Steuer auf den vollständigen Veräußerungsgewinn zu entrichten ist. Eine Steuerersparnis ergibt sich dabei nur, wenn nicht bereits die übrigen Einkünfte dem Spitzensteuersatz unterliegen.

Ergotherapeuten, die im Zeitpunkt der Praxisveräußerung das 55. Lebensjahr vollendet haben oder dauernd berufsunfähig sind, können anstelle der Fünftel-Regelung einen Steuerfreibetrag in Höhe von maximal

INFOTHEK

45.000 EUR und die Anwendung eines ermäßigten Steuersatzes beantragen.

Veräußerung per 31.12. kann teuer werden

Bei der Veräußerung einer Praxis ist der Übergabezeitpunkt regelmäßig Vereinbarungssache. Wer seine Praxis zum Jahresende verkauft, muss neben dem Veräußerungsgewinn den gesamten Gewinn des laufenden Jahres versteuern. Wird stattdessen eine Praxis zu Beginn eines Jahres veräußert oder aufgegeben, ist in dem Jahr neben dem Veräußerungsgewinn kein laufender Praxisgewinn zu versteuern. Regelmäßig werden auch die anderen Einkünfte, wie z.B. Rentenbezüge bei einer (vollständigen) Praxisveräußerung aus Altersgründen geringer sein, sodass im unteren Bereich des progressiven Steuertarifs besteuert wird. Bei einem Veräußerungsgewinn unter 45.000 EUR ist allerdings der gesamte Gewinn aus der Praxisveräußerung steuerfrei, wenn der Verkäufer hierfür die oben genannten persönlichen Voraussetzungen erfüllt.

Erwerb einer ergotherapeutischen Praxis

Der Käufer haftet für betriebliche Steuerschulden des Praxisverkäufers. Die Haftung für Steuerschulden des Praxisvorgängers kann für den Erwerber einer Praxis ein nicht unerhebliches Risiko darstellen. Der Käufer haftet für Steuern, die aus dem Praxisbetrieb heraus entstanden sind, insbesondere für die Umsatzsteuer und die Lohnsteuer. Keine Haftung besteht dagegen für die Einkommensteuer des Veräußers. Praxiskäufer sollten daher einen Nachweis verlangen, dass im Zeitpunkt der Praxisveräußerung keine Lohn- oder Umsatzsteuerrückstände mehr bestehen. Ein Risiko verbleibt jedoch hinsichtlich von Steuernachforderungen aus späteren Betriebsprüfungen, aus denen die eindeutige Klärung hervorgehen würde, in welchen Fällen es sich

tatsächlich um umsatzsteuerfreie Leistungen gehandelt hat. Dieses Risiko lässt sich allerdings durch Abschläge vom Kaufpreis minimieren.

Steuerliche Folgen für den Praxiskäufer

Mit dem Kaufpreis werden in der Regel sowohl die materiellen als auch die immateriellen Werte der Praxis vergütet. Als Orientierungsgröße für den Preis dient zwar der sogenannte Zeitwert. Aber auch ein schon mehrere Jahre altes Praxismobilien kann noch voll gebrauchsfähig sein und einen höheren Marktwert in sich bergen. Andererseits kann z.B. Software schon nach kurzer Zeit veraltet und nahezu wertlos sein. Eine ergotherapeutische Praxis weist auch einen inhaberbezogenen Goodwill auf, der sich im Zeitablauf verflüchtigt und daher abgeschrieben werden kann. Dieser Praxiswert ist ein immaterielles Wirtschaftsgut, das sich vor allem aus dem Patientenbestand, der Lage und dem Ruf der Praxis zusammensetzt.

Die Anschaffungskosten für die übernommenen materiellen und immateriellen Wirtschaftsgüter mindern für den Käufer den (zu erwartenden) Gewinn der Praxis und können nicht unmittelbar bei der Zahlung des Kaufpreises abgezogen werden. Vielmehr mindern sie den Gewinn über den Zeitraum ihrer Nutzungsdauer. Zugleich stellt auch der erworbene Praxiswert ein abnutzbares – immaterielles – Wirtschaftsgut dar. Dabei wird bei einer Einzelpraxis von einer Nutzungsdauer von drei bis fünf Jahren ausgegangen. Da der Praxiswert nach vier Jahren vollständig steuerlich abgeschrieben ist, ergibt sich bei gleichbleibenden oder steigenden Praxiseinnahmen in 2017 ein Gewinnsprung und damit auch eine spürbare Erhöhung der steuerlichen Belastung. Für geplante Praxisinvestitionen wäre daher das Jahr 2017 ein geeigneter Zeitpunkt. Falls Investitionen erst für spä-

Beispiel 1

Eine Ergotherapeutin (ledig) mit einem laufenden Praxisgewinn von 60.000 EUR p.a. beabsichtigt, ihre Praxis zu verkaufen. Der Veräußerungsgewinn beträgt 40.000 EUR, als Sonderausgaben sind 8.000 EUR abziehbar.

- a) Veräußerung vor Vollendung des 55. Lebensjahres
b) Veräußerung nach Vollendung des 55. Lebensjahres

Verkauf 31.12.	a) Fünftel-Regelung	b) Freibetrag/begünstigter Steuersatz
Steuerliche Belastung:		
EST ohne Veräußerungsgewinn	13.669,00 €	13.669,00 €
EST auf Veräußerungsgewinn	16.795,00 €	0,00 €
EST mit Veräußerungsgewinn	30.464,00 €	13.669,00 €
Durchschnittssteuersatz (ohne SolZ, KiSt)	33,11%	14,86%

Est = Einkommensteuer SolZ = Solidaritätszuschlag KiSt = Kirchensteuer

Beispiel 2

Zum 02.01.2013 wird eine ergotherapeutische Praxis erworben. Der Kaufpreis von 50.000 EUR setzt sich folgendermaßen zusammen:

Wirtschaftsgut	Zeitwert	Nutzungsdauer
Praxisausstattung	16.000 EUR	8 Jahre
EDV-Technik	6.000 EUR	3 Jahre
Praxiswert	28.000 EUR	4 Jahre

Die jährliche Abschreibung (AfA) beträgt:

Praxismobilien:	$1/8 * 16.000 \text{ EUR} = 2.000 \text{ EUR}$
EDV-Technik:	$1/3 * 6.000 \text{ EUR} = 2.000 \text{ EUR}$
Praxiswert:	$1/4 * 28.000 \text{ EUR} = 7.000 \text{ EUR}$

tere Zeiträume geplant sind, kann ein sogenannter Investitionsabzugsbetrag gebildet werden. Das heißt, schon vor der Anschaffung eines beweglichen abnutzbaren Wirtschaftsgutes des Anlagevermögens kann in Höhe von 40% der voraussichtlichen Anschaffungskosten ein steuerlicher Abzugsbetrag gewinnmindernd berücksichtigt werden. Der Erwerb und die Veräußerung einer ergotherapeutischen

Praxis sollten in jedem Fall rechtzeitig geplant werden, denn neben der Finanzierung eines (angemessenen) Kaufpreises spielen auch (berufs-)rechtliche, steuerliche, betriebswirtschaftliche und persönliche Faktoren eine wesentliche Rolle. Es gibt vielfältige Gestaltungsmöglichkeiten. Neben dem Besuch eines Praxisgründungsseminars sollten Sie sich daher rechtzeitig individuell beraten lassen.



Die Autorin

MARTINA BECKER, Steuerberaterin im ETL ADVISION-Verband aus Gera, spezialisiert auf Steuerberatung im Gesundheitswesen
ETL ADVITAX Gera, advitax-gera@etl.de
www.etl.de/advitax-gera/
Tel: 0365/7731130

info plus



Alle Beiträge zu rechtlichen und sozialen Fragen stehen DVE-Mitgliedern zum kostenlosen Download zur Verfügung:
www.dve.info → Downloads → Recht → einloggen