

Ärztebrief

www.vpmed.de

Verkauf der Einzelpraxis: Was bleibt vom Veräußerungsgewinn?

Bei der Abgabe der Praxis wird in der Regel ein Veräußerungsgewinn erzielt, der oft zur finanziellen Versorgung im Alter beitragen muss. Daher ist es für den Praxisabgeber wichtig zu wissen, welcher Anteil vom Veräußerungsgewinn an den Fiskus abgeführt werden muss und was ihm selbst davon bleibt.

Welcher Gewinn wird bei der Praxisabgabe begünstigt besteuert?

Im Jahr der Praxisabgabe muss der Praxisveräußerer unterscheiden zwischen dem laufenden Gewinn, dem Übergangsgewinn und dem Veräußerungsgewinn. Diese Unterscheidung ist wichtig, da nur der Veräußerungsgewinn begünstigt besteuert wird.

Den laufenden Gewinn ermittelt der Arzt wie jedes Jahr – in der Regel – durch Gegenüberstellung der laufenden Einnahmen und Ausgaben der Praxis. Der Übergangsgewinn entsteht dadurch, dass auch nach Aufgabe der Praxis noch Ausgaben anfallen (zum Beispiel für den Steuerberater) oder Einnahmen zufließen (zum Beispiel KV-Nachzahlungen).

Da nach der Praxisübergabe normalerweise die nachlaufenden Einnahmen die Ausgaben übersteigen, entsteht hier ein Übergangsgewinn. Der laufende Gewinn des letzten Praxisjahres sowie der Übergangsgewinn werden normal besteuert, das heißt mit dem vollen persönlichen Einkommensteuersatz. Begünstigt besteuert wird nur der Veräußerungsgewinn. Dieser wird wie folgt ermittelt:

Veräußerungspreis
– Veräußerungskosten
– Buchwerte des veräußerten Vermögens
= Veräußerungsgewinn

Der Veräußerungspreis wird wie im Kaufvertrag vereinbart berechnet. Ohne Bedeutung bleibt für den Abgeber, wie viel davon für den materiellen Teil der Praxis und wie viel für den Goodwill bezahlt wird. Wird der Praxiskauf teilweise oder ganz durch die Übernahme von Praxis-schulden beglichen, gehören auch diese zum Veräußerungspreis.

Die Veräußerungskosten betreffen alle Aufwendungen, die der Abgeber unmittelbar für die Veräußerung aufwendet, etwa für den Rechtsanwalt, für einen Praxisvermittler oder die Gebühren der KV für die Übertragung der Zulassung.

Bei der Erfassung der Buchwerte des veräußerten Vermögens ist regelmäßig auf das vom Steuerberater geführte Anlageverzeichnis zurückzugreifen, das auch meist als Anlage dem Kaufvertrag hinzugefügt wird. Dieses Verzeichnis sollte der Abgeber sorgfältig prüfen, zum einen, um festzustellen, ob auch alle verkauften Praxisgegenstände dort aufgelistet sind, zum anderen, um diejenigen Gegenstände, die nicht mit übergehen, rechtzeitig aus dem Praxisvermögen zu entfernen.

Was passiert mit dem Praxisvermögen, das nicht mit verkauft wird?

Häufig sind im Anlagevermögen der Praxis auch Vermögensteile enthalten, die der Praxisabgeber nicht mit veräußern, sondern für sich selbst behalten möchte. Da mit der Praxisabgabe meist auch die Einstellung der selbstständigen Tätigkeit verbunden ist, müssen diese Vermögensteile dann in das Privatvermögen überführt werden.

Typische Beispiele für solche Vermögensgegenstände sind persönliche Einrichtungsgegenstände des Bespre-

chungszimmers, Kunst in der Praxis, die Einrichtung des Arbeitszimmers zu Hause oder auch der vom Arzt gefahrene Praxis-Pkw. Die Berechnung beim Praxisverkauf kann dann beispielsweise wie folgt aussehen:

Verkehrswert Pkw
bei Praxisverkauf 15.000,- Euro
steuerlicher Restbuchwert – 5.000,- Euro
Entnahmegewinn 10.000,- Euro

Entnahmegewinne werden bei Praxisverkauf wie der Veräußerungsgewinn behandelt. Bei der Überführung des zurückbehaltenen, nicht mit veräußerten Pkws sowie anderen Vermögensgegenständen in das Privatvermögen erhöht sich der Veräußerungsgewinn immer dann, wenn der im Anlagevermögen stehende Buchwert niedriger ist als der Verkehrswert im Zeitpunkt der Praxisabgabe. Daher ist besonders bei der Anschaffung eines Pkw in den letzten Jahren vor der Praxisabgabe gut zu überlegen, ob es vorteilhafter ist, diesen Pkw im Betriebsvermögen oder im Privatvermögen zu führen.



Welche Steuervergünstigungen gibt es für den Veräußerungsgewinn?

Für die Besteuerung des so ermittelten Veräußerungsgewinns gibt es im Steuerrecht verschiedene Begünstigungen. Regelmäßig wird dem Veräußerer auf Antrag ein Freibetrag von maximal 45.000 Euro gewährt. Darüber hinaus erhält er bei der Besteuerung des nicht vom Freibetrag abgedeckten Veräußerungsgewinns einen Abschlag auf seinen normalen Steuersatz von 44 Prozent. Dies bedeutet: Beträgt der durchschnittliche Steuersatz im Jahr der Veräußerung beispielsweise 40 Prozent, so sind dann auf den Veräußerungsgewinn nur 22,4 Prozent Einkommensteuer zu entrichten.

Welche Anträge auf mögliche Steuervergünstigungen mit der Abgabe der Steuererklärung zu stellen sind, richtet sich nach der Höhe des erzielten Veräußerungsgewinns. Die nachfolgende Darstellung gibt einen Überblick über die Reichweite der Steuerbegünstigungen und deren Abhängigkeit von der Höhe des Veräußerungsgewinns.

Besteuerung der Praxisveräußerung in Abhängigkeit von der Höhe des Gewinns	
bis 45.000 Euro	keine Steuern
45.000 bis 181.000 Euro	Freibetrag und begünstigte Besteuerung
181.000 bis 5 Mio. Euro	begünstigte Besteuerung

Bleibt der Veräußerungsgewinn unter 45.000 Euro, kommt es nicht zu einer Besteuerung des Veräußerungsgewinns, wenn der Freibetrag beantragt wird. Bei Gewinnen zwischen 45.000 und 181.000 Euro können beide Vergünstigungen beantragt und damit in der Regel eine wesentliche Reduzierung der Steuer erzielt werden, wie folgendes Beispiel zeigt.

	Euro	
Veräußerungserlös	155.000	
Restbuchwert Anlagevermögen	- 9.000	
Veräußerungskosten	- 5.000	
Veräußerungsgewinn	141.000	
Freibetrag (45-[141-136])	- 40.000	1. Begünstigung
begünstigt zu versteuern	101.000	
ermäßigte Steuern in 2018	21.000	
(Bei einem angenommenen Durchschnittssteuersatz von 37,5%)		
normale Steuer in 2018	38.000	2. Begünstigung
Steuersparnis	17.000	

Zu beachten ist, dass sich bei Gewinnen über 136.000 Euro der Freibetrag sukzessiv reduziert, bis er bei 181.000 Euro Veräußerungsgewinn ganz entfällt. Bei höheren Gewinnen sollte nur ein Antrag auf den ermäßigten Steuersatz gestellt werden, um die Steuer zu reduzieren. Dann kann

der Freibetrag gegebenenfalls später noch für andere Gelegenheiten verwendet werden.

Beide Begünstigungen – Freibetrag und Steuerermäßigung – werden jedoch nur dann gewährt, wenn der Veräußerer bei Übergabe seiner Praxis das 55. Lebensjahr vollendet hat oder dauerhaft berufsunfähig war, bisher diese Begünstigung noch nicht erhalten hat und einen Antrag auf die jeweilige Begünstigung gestellt hat.

Hat er eine Einzelpraxis an einem Standort, ist darauf zu achten, dass mit der Praxisübergabe alle wesentlichen Betriebsgrundlagen übergehen oder ins Privatvermögen überführt werden, da anderenfalls kein Anspruch auf die Begünstigung besteht. Besitzt ein Arzt mehrere Praxen, so muss er entscheiden, für welche er die Begünstigungen in Anspruch nehmen will, denn beide Vorteile gibt es für jeden Steuerpflichtigen nur einmal im Leben.

Kann ich nach der Abgabe weiter arbeiten?

Grundsätzlich muss der Abgeber einer Einzelpraxis an einem Standort nach dem Verkauf seine selbstständige Tätigkeit einstellen. Anderenfalls kann er die Begünstigungen, die im vorigen Absatz beschrieben worden sind, nicht erlangen.





Arbeitet er hingegen als Angestellter weiter in seiner alten Praxis oder bei einem anderen Berufskollegen, schadet dies der begünstigten Besteuerung des Veräußerungsgewinns nicht.

Aber auch von dem Grundsatz des Verbots der selbstständigen Weiterarbeit gibt es einige Ausnahmen, zum Beispiel:

1. Der abgebende Arzt eröffnet eine neue Praxis außerhalb seines bisherigen örtlichen Wirkungskreises.
2. Der abgebende Arzt wartet eine gewisse Zeit ab, bis er im bisherigen Wirkungskreis wieder eine Praxis eröffnet. Nicht eindeutig festgelegt ist der Zeitraum, den man abwarten soll. Zur Sicherheit wird empfohlen, bis zur Wiederaufnahme der selbstständigen Tätigkeit drei Jahre abzuwarten. Sofern man vorher wieder eine neue Praxis eröffnen möchte, kann zur Sicherheit vorher beim Finanzamt eine verbindliche Auskunft eingeholt werden.
3. Der abgebende Arzt arbeitet als Vertreter in seiner alten oder in anderen Praxen.
4. Der ausscheidende Arzt behandelt in geringem Umfang Altpatienten weiter, ohne neue Patienten anzunehmen. Dabei darf der Umsatz zehn Prozent des Umsatzes vor Verkauf der Praxis nicht überschreiten.

Darüber hinaus ist auch bei besonderen Praxiskonstellationen eine Fortsetzung der selbstständigen Tätigkeit möglich. Gelingt es dem Abgeber zum Beispiel, seine Praxis in zwei selbstständige Einheiten zu trennen, die vom Fiskus als steuerliche Teilbetriebe anerkannt werden, so kann er einen Teilbetrieb veräußern, den dabei entstehenden Gewinn begünstigt versteuern, und dennoch in dem anderen Teilbetrieb selbstständig weiterarbeiten. Dies ist etwa dann möglich, wenn ein Allgemeinarzt darüber hinaus noch als Betriebsarzt für Unternehmen tätig ist und diese Tätigkeit auch nach dem Verkauf seiner Praxis weiter ausübt.

Fazit

Die oben genannten Fragen umfassen sicher nur einen Teil der steuerlichen Fragestellungen im Zusammenhang mit einer Praxisabgabe. Daher ist jeder Arzt, der seine Praxis verkaufen möchte, gut beraten, sich bereits bei den ersten Planungsüberlegungen rechtzeitig vorher mit seinem Steuerberater in Verbindung zu setzen, um die individuellen Möglichkeiten zu erfahren, wie er bei der Praxisabgabe Steuern sparen kann.

Impressum

Herausgeber

VPmed Karch, Kuhnert & Partner mbB
Steuerberatungsgesellschaft
Bischofstraße 120, D-47809 Krefeld
Telefon: 021 51 / 85390 • Telefax: 021 51 / 8539 430
Internet: www.vpmed.de • E-Mail: info@vpmed.de
Partnerschaftsregister Essen PR 3788
USt-Id Nr.: DE286771785

Redaktion

Thomas Karch, Wirtschaftsprüfer/Steuerberater
Daniel Vloet, Steuerberater
Frank Kuhnert, Steuerberater

Layout

DIE FISCHER Werbeagentur GmbH • www.die-fischer.net

Wir freuen uns über Ihre Anregungen zum Ärztebrief.
Wenn Sie den Ärztebrief nicht mehr beziehen möchten,
senden Sie bitte eine E-Mail an info@vpmed.de.