

## WANN WIRD DIE ZAHNARZTPRAXIS MIT ANGESTELLTEN ZAHNÄRZTEN GEWERBLICH?

01  
2017

✘ Seite 02

So zahlen Sie keinen Cent zuviel  
Umsatzsteuer an das Finanzamt.



## WANN WIRD DIE ZAHNARZTPRAXIS MIT ANGESTELLTEN ZAHNÄRZTEN GEWERBLICH?

Die Zahl der Praxen mit angestellten Zahnärzten und Zahnärztinnen nimmt rapide zu und schon geistern Berichte durch die einschlägige Presse, in denen die durch Anstellung ausgelöste Gefahr einer steuerlichen Infizierung der Praxiseinkünfte als gewerblich entweder dramatisiert oder verharmlost wird. Zeit also, Klarheit in das Gewerbesteuerthema zu bringen:

Grundsätzlich – so sagt der Fiskus – ist der Zahnarzt in einer Einzelpraxis, Berufsausübungsgemeinschaft, Partnerschaft oder einer MVZ-GbR freiberuflich tätig und damit auch nicht von der Gewerbesteuer betroffen.

Beschäftigt er aber Berufskollegen und übt zugleich seine eigene berufliche Tätigkeit nicht mehr aufgrund eigener Fachkenntnisse (1) leitend (2) und eigenverantwortlich (3) aus, so sieht der Fiskus seine Praxis nicht mehr als freiberuflichen Betrieb sondern als Gewerbebetrieb – sozusagen als „Zahnarztfabrik“. Es kommt also auf diese drei Kriterien an, die alle gleichzeitig erfüllt sein müssen, um Gewerblichkeit zu vermeiden. Falls diese nicht mehr erfüllt werden, hat das Folgen:

Wird die Praxis als Einzelpraxis mit nur einem Inhaber geführt, qualifiziert das Finanzamt deren Gewinn als gewerblich, soweit er durch die angestellten Berufskollegen erwirtschaftet wurde; es findet also eine Aufteilung des Praxisgewinnes in einen gewerblichen und in einen freiberuflichen Teil statt. Wird die Praxis als BAG oder MVZ-GbR geführt, gibt es für das Finanzamt nur schwarz oder weiß; dann ist der gesamte Gewinn der Praxis gewerblich.

Soweit also gewerbliche Gewinne zu versteuern sind, muss nicht nur

Einkommensteuer darauf gezahlt werden sondern zusätzlich Gewerbesteuer. Allerdings wird im Normalfall die Gewerbesteuer zum größten Teil auf die Einkommensteuer angerechnet; aber es verbleibt eine zusätzliche Steuerbelastung von rund 3 %-Punkten. Darüber hinaus müssen IHK-Beiträge gezahlt werden und die Praxis muss regelmäßig bilanzieren, d.h. die Honorare schon versteuern werden, bevor das Geld eingegangen ist. Qualifiziert eine Betriebsprüfung die Praxis in vollem Umfang als gewerblich, kann das für die meist fünf betroffenen Jahre (drei Betriebsprüfungsjahre und zwei meist danach auch schon abgelaufene Jahre) eine Steuernachzahlung von ca. 25 % eines Jahresgewinnes bedeuten.

Aber ab wann reißt man die genannten drei Kriterien?

### Erstes Kriterium: „Aufgrund eigener Fachkenntnisse“

Nur wenn der Praxisinhaber die fachlichen Voraussetzungen zur Erbringung der Praxisleistungen in seiner Person erfüllt, kann er dem Arbeitsergebnis seiner angestellten Berufskollegen den „Stempel seiner persönlichen Arbeit“ aufdrücken.

Ein chirurgisch tätiger Zahnarzt in einer Einzelpraxis, der einen Anästhesisten anstellt, wird diesen nicht fachlich überwachen können. Folge: Kriterium (1) ist gerissen. Handelt es sich um eine BAG oder eine MVZ-GbR, reicht es aus, wenn nur einer der Gesellschafter die fachliche Qualifikation zur Überwachung des angestellten Arztes nachweisen kann. Folge: Kriterium erfüllt.

## Zweites Kriterium „Leitende Tätigkeit“

„Leitend“ bedeutet, dass der Praxisinhaber die Grundzüge für die Organisation der Praxis und für die Durchführung der Tätigkeiten verbindlich festlegt und deren Einhaltung – nicht nur stichprobenweise – überwacht.

Übernimmt der Zahnarzt z.B. eine Zweigpraxis in einiger räumlicher Entfernung und lässt er dort ausschließlich angestellte Zahnärzte tätig werden, wird er im Normalfall insoweit nicht mehr leitend tätig sein können. Folge: Kriterium (2) gerissen; es sei denn er weist nach, dass eine lückenlose Überwachung stattfindet, das dürfte schwierig sein.

## Drittes Kriterium „Eigenverantwortliche Tätigkeit“

Hier ist die persönliche Teilnahme des Praxisinhabers an der praktischen Arbeit der angestellten Berufskollegen gemeint, wobei Teilnahme nicht bedeutet, dass der Praxisinhaber immer hinter oder neben seinem angestellten Zahnarzt stehen muss, aber er muss Bezugsperson und Anlaufstelle für den Patienten sein und nicht der angestellte Berufskollege.

Beschränkt sich ein Praxisinhaber ausschließlich auf die Behandlung der besonders wichtigen oder schwierigen Fälle und überlässt er die Behandlung der einfachen Fälle vollumfänglich und ohne fachliche Überprüfung dem zahnärztlichen Mitarbeiter, kann er nicht mehr eigenverantwortlich tätig sein. Folge: Kriterium (3) gerissen. Beschäftigt der Zahnarzt mehr als zwei angestellte Berufskollegen, vermutet der Fiskus, dass es an Eigenverantwortlichkeit fehlt. Diese Vermutung lässt sich widerlegen.

## Fazit

Ob die untersuchten Kriterien in Ihrer Praxis gerissen werden, kann niemals pauschal sondern immer nur im Einzelfall geprüft werden. Vor Einstellung eines Berufskollegen sollte eine sorgfältige Prüfung erfolgen; erscheint die Rettung der Freiberuflichkeit danach aussichtslos, wäre ggfs. die Gewerblichkeit hinzunehmen bzw. durch besondere Gestaltungen in ihren Auswirkungen zu mindern. Ist die Anstellung schon erfolgt und die Betriebsprüfung befasst sich schon mit dem Thema Gewerblichkeit, dann kommt es in der rettenden Beratung darauf an, im Einklang mit der langsam zunehmenden Rechtsprechung eine Argumentationsstrategie aufzubauen. Das ist Spezialberatung, die Sie wegen seiner nicht unerheblichen Folgen einem Spezialisten übertragen sollten.

## SO ZAHLEN SIE KEINEN CENT ZUVIEL UMSATZSTEUER AN DAS FINANZAMT

Zahnarztpraxen mit Eigenlabor sind zwangsläufig mit dem Thema Umsatzsteuer konfrontiert. Während die Heilbehandlungsleistungen des Zahnarztes umsatzsteuerfrei sind, ist der Praxisinhaber verpflichtet,

aus den Einnahmen des Eigenlabors einen Teil als Umsatzsteuer an das Finanzamt abzuführen. Im Gegenzug kann er die in den Lieferantenrechnungen für das Eigenlabor ausgewiesene Umsatzsteuer vom Finanzamt zurückholen – Vorsteuerabzug genannt. Hier ist die Zusammenarbeit mit dem Steuerberater sehr wichtig, damit kein Cent zu viel an das Finanzamt gezahlt wird.

## Welche Vorsteuer kann man sich erstatten lassen?

Der Zahnarzt kann sich nur diejenige Vorsteuer aus für ihn erbrachte Lieferungen und Leistungen erstatten lassen, welche mit von ihm erbrachten umsatzsteuerpflichtigen Lieferungen und Leistungen im Zusammenhang stehen.

**Heilbehandlungen** sind grundsätzlich von der Umsatzsteuer befreit. Der Zahnarzt darf auf seinen Patientenrechnungen für diese Leistungen deshalb keine Umsatzsteuer ausweisen und muss auch keine Umsatzsteuer an das Finanzamt abführen. Dies hat zur Folge, dass er aus seinen Eingangsrechnungen, welche im Zusammenhang mit seiner Heilbehandlung stehen, keine Vorsteuer gegenüber dem Finanzamt geltend machen kann. Leistungen des Eigenlabors hingegen sind mit 7 % umsatzsteuerpflichtig. Darüber hinaus gibt es weitere Leistungen, welche mit 19 % umsatzsteuerpflichtig sind wie z.B. :

**Kosmetisches Bleaching, Zahnschmuck, Rechtsgutachten, Vortrags-tätigkeiten etc.**

Der Zahnarzt hat für die oben aufgeführten Leistungen 7 % (Prothetikleistungen des Eigenlabors) oder 19 % Umsatzsteuer (für die anderen aufgeführten umsatzsteuerpflichtigen Leistungen) an das Finanzamt abzuführen. Gleichzeitig kann er aber aus ordnungsgemäßen Eingangsrechnungen, die ihm im Zusammenhang mit diesen Leistungen gestellt wurden, die darin enthaltene Umsatzsteuer als Vorsteuer vom Finanzamt zurückholen.

## Drei Fallgestaltungen

Insgesamt gibt es drei Varianten, die bei der Beurteilung von Umsatzsteuer und Vorsteuer zu unterscheiden sind:

### ● Variante A

Zahnarzt zahlt Rechnungen im Zusammenhang mit steuerfreien Heilbehandlungen = er kann die in diesen Rechnungen enthaltene Mehrwertsteuer nicht als Vorsteuer vom Finanzamt zurückfordern.

### ● Variante B

Zahnarzt zahlt Rechnungen im Zusammenhang mit umsatzsteuerpflichtigen Eigenlaborleistungen = er kann die in diesen Rechnungen enthaltene Umsatzsteuer in vollem Umfang als Vorsteuer vom Finanzamt zurückfordern.

### ● Variante C

Zahnarzt zahlt Rechnungen im Zusammenhang mit umsatzsteuerfreien Heilbehandlungen und umsatzsteuerpflichtigen Eigenlaborleistungen = er kann die in diesen Rechnungen enthaltene Mehrwertsteuer teilweise als Vorsteuer vom Finanzamt zurückfordern.

Spätestens bei der Beurteilung von Variante c) ist die Zusammenarbeit zwischen Zahnarzt und seinem steuerlichen Berater von großer Bedeutung; denn aus den KZV-Einnahmen oder aus den monatlichen Einnahmen der Patienten sowie den Zahlungseingängen der Abrechnungsdienstleister läßt sich für den Steuerberater eine Unterscheidung in umsatzsteuerpflichtige oder umsatzsteuerfreie Einnahmen nicht vornehmen.

Diese Unterscheidung liefert nur die Praxis- und Laborsoftware der Zahnarztpraxis. Aus deren monatlichen Auswertungen lassen sich die umsatzsteuerpflichtigen Leistungen filtern. Anhand dieser Auswertungen ist der Steuerberater in der Lage, die richtige Umsatzsteuer an das Finanzamt abzuführen.

Gewisse Leistungen, wie z.B. kosmetisches Bleaching, sind eventuell nicht als umsatzsteuerpflichtig in der Praxissoftware hinterlegt. Hier sollten dem Steuerberater unbedingt Proberechnungen zur Überprüfung auf deren Richtigkeit vorgelegt werden.

## Fazit

Eine Überprüfung der Praxis- und Laborsoftware ist genauso wichtig wie eine Überprüfung der Tätigkeitsfelder des Zahnarztes auf umsatzsteuerfreie und umsatzsteuerbare Umsätze. Nur so kann gewährleistet werden, dass auch wirklich jeder Cent Vorsteuer vom Finanzamt zurückgeholt wird und dem Zahnarzt kein wirtschaftlicher Schaden entsteht.

**Hinweis:** Lesen Sie in der aktuellen Ausgabe des IWW ZP 05/2017 unseren vollständigen Artikel zu diesem Thema.

## ABRECHNUNGSSTATISTIKEN – MEHR ALS NUR ZAHLEN

### Gastbeitrag von Frau Baumeister-Henning (apollonia / www.ch-baumeister.de)

Der Umgang mit Zahlen macht zugegebenermaßen nicht jedem gleich viel Spaß. Will man jedoch sein Unternehmen weiterentwickeln, stellen Zahlen und Statistiken zunächst die Ausgangsbasis dar. Dabei haben Statistiken die Aufgabe, die richtigen Fragestellungen zu entwickeln. Keinesfalls liefern Statistiken schon die Lösung!

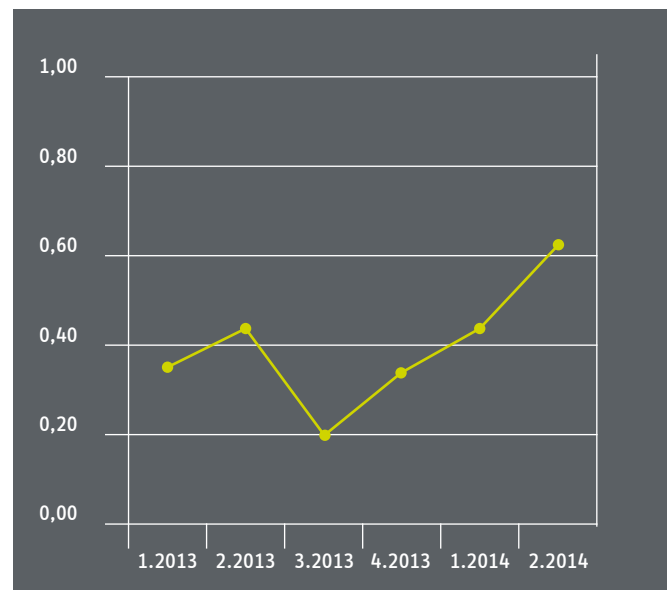
### Wie hoch ist der Anteil an außervertraglichen Leistungen bei Kassenpatienten?

Vertragszahnärztliche Leistungen haben ihre Grenze beim Wirtschaftlichkeitsgebot. Um die Fähigkeit des Praxisteam's bezüglich des Angebots außervertraglicher Leistungen zu messen, bietet sich der so genannte MKV-Index an. Hierbei werden die Füllungsleistungen F1 bis F4 mit den Werten der privat berechneten Kompositfüllungen verglichen.

In einer Kundenpraxis entfallen auf insgesamt 1889 Füllungen in

einem Jahr nur 515 Füllungen, die nach der GOZ berechnet wurden. Dies entspricht einem Anteil von ca. 27,3%, d.h. etwa für jede vierte Füllung wurde mit dem Patienten eine Mehrkostenvereinbarung getroffen. Hier besteht Handlungsbedarf. Das heißt für die Praxis, dass die Beratung über Füllungsalternativen verbessert werden muss. Eine schnelle Orientierung bietet der leicht zu ermittelnde „MKV-Index“. In diesem Fall wird der Quotient der Mehrkostenvereinbarungen der Praxis ermittelt.

Ein MKV-Index von 1 bedeutet, dass für jede Füllung eine Mehrkostenvereinbarung getroffen wird.



### Werte aus der 100-Fall-Statistik

Die 100-Fall-Statistik ist nicht nur Prüfgrundlage der Krankenkassen für die wirtschaftliche Behandlungsweise des Vertragszahnarztes. Sie liefert auch immer interessante Hinweise, die zur Entwicklung des Praxiskonzeptes beitragen.

#### ● Beispiel:

Praxis Dr. M. weist regelmäßig einen überhöhten Anteil an großflächigen Füllungen (F3 und F4) auf.

Als dieser Sachverhalt im Teamgespräch zur Sprache kommt, weisen ihn seine Mitarbeiterinnen darauf hin, dass er sehr häufig dem Patientenwunsch nachkommt, es erstmal noch mit einer Füllung (ohne Zuzahlung) zu versuchen, statt den Zahn zu überkronen.

Wenn der Patientenwunsch nach einer kostenfreien Versorgung auch nachvollziehbar ist, so ist zu bedenken, dass das Wirtschaftlichkeitsgebot nach § 12 SGB V nicht nur für Zahnärzte, sondern auch für die Patienten verbindlich ist. § 12 SGB V lautet (Auszug): „Die Leistungen müssen ausreichend, zweckmäßig und wirtschaftlich sein; sie dürfen das Maß des Notwendigen nicht überschreiten. Leistungen, die nicht notwendig oder unwirtschaftlich sind, können Versicherte nicht beanspruchen, dürfen die Leistungserbringer nicht bewirken und die

Krankenkassen nicht bewilligen.“ Wenn ein Zahn einen so großen Zerstörungsgrad aufweist, dass die Haltbarkeit einer Füllung fraglich ist, dann ist vor dem Hintergrund des Wirtschaftlichkeitsgebots eine Überkronung angezeigt. Die dem Zahnarzt zur Verfügung stehenden statistischen Daten lassen sich umfangreich auswerten. Sie bieten wertvolle Hilfestellung, wenn es darum geht, die Praxis organisatorisch und wirtschaftlich weiter zu entwickeln. Es lohnt sich also, sich mit Zahlen zu beschäftigen.

Frau Baumeister-Henning bietet mit ihrer Dienstleistung „**CBPraxis-Check**“ eine Abrechnungsanalyse Ihrer Praxis, die ungenutzte Honorarpotenziale zuverlässig aufdeckt. Wenn Sie mehr dazu wissen möchten, nehmen Sie gerne Kontakt mit ihr auf:

info@ch-baumeister.de | www.ch-baumeister.de  
Telefon: 0 23 64 - 6 85 41 | Fax: 0 23 64 - 60 68 30

#### DIE KANZLEI LAUFENBERG MICHELS UND PARTNER

ist Ihr Spezialist für Steuerberatung, Vermögensplanung und Wirtschaftsprüfung.

Der Zahnärztebrief wird von unserem Kompetenz-Zentrum „Heilberufe“ veröffentlicht und richtet sich mit aktuellen Steuerthemen speziell an Zahnärzte.



**Michael Laufenberg**  
Wirtschaftsprüfer  
Steuerberater

## VERANSTALTUNGSVORSCHAU

### ● ● x 31. August 2017 Der Expertenzirkel Abrechnung und Praxisführung hält Sie auf dem Laufenden

Einmal pro Quartal geht es um folgende Themen:

Aktuelle Neuerungen aus dem Bereich der Abrechnung

- Neue Urteile und Kommentierungen
- Zweifelsfragen der Auslegung
- Höhere Abrechnungsfaktoren begründen
- Organisatorische Tipps
- Rechtliche Hinweise

Zudem greift Frau Baumeister-Henning Spezialthemen auf, die erst kurz vorher festgelegt werden und somit immer brandaktuell sind. Bringen Sie gerne eigene Problemfälle mit, wir helfen Ihnen bei der Lösung.

### ● ● x 25. Oktober 2017 25<sup>PLUS</sup> – 25 % mehr Praxisgewinn in 25 Monaten am 25. Oktober 2017

25 % mehr Praxisgewinn innerhalb von 25 Monaten ist nahezu für jede Praxis machbar, die sich auf den Weg macht. Unser Partner, Herr Michael Laufenberg wird zusammen mit dem bekannten Praxisberater-Urgestein, Herrn Hans Dieter Klein aus Stuttgart die erfolgversprechendsten Ansätze vorstellen, aus denen Sie Ihren ganz persönlichen erfolgreichen Weg entwickeln werden. Anschließendes Coaching in Arbeitsgruppen soll Ihnen helfen, diesen Weg 25 Monate konsequent zu gehen.

#### Impressum

Laufenberg Michels und Partner mbB  
Robert-Perthel-Straße 81  
50739 Köln

T.: 02 21 / 95 74 94-0

F.: 02 21 / 95 74 94-27  
newsletter@laufmich.de  
www.laufmich.de

#### Herausgeber

Redaktion: Michael Laufenberg

Erscheinungsweise:

Der Zahnärztebrief erscheint 3 x im Jahr

Layout: necom Werbeagentur GmbH

Druck: Berk Druck, Euskirchen

Auflage: 1.100 Stück

Stand: 06/2017

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