

TEIL 1:
PRAXISNACHFOLGE
STRATEGISCH STEuern:
WIE GEHT DAS?

03
2019

TEIL 2:
ARBEITEN NACH DER
PRAXISABGABE:
WIE GEHT ES WEITER?



TEIL 1: PRAXISNACHFOLGE STRATEGISCH STEuern: WIE GEHT DAS?

Niedergelassene Ärzte sehen sich zum Ende ihres Berufslebens immer wieder mit der Herausforderung der Praxisabgabe konfrontiert. Hierbei spielen viele Themen eine Rolle: zum einen ist der Veräußerungserlös der Praxis häufig als wichtiger Teil der Altersvorsorge eingeplant und zum anderen wird hier ein Lebenswerk veräußert, das der abgebende Arzt auch entsprechend gewürdigt haben möchte. Umso wichtiger ist es, sich frühzeitig mit der Frage zu beschäftigen, wie die eigene Praxis veräußert werden kann. In dem heutigen Markt begegnen wir immer wieder Praxen, die faktisch unverkäuflich sind. Insbesondere Praxen in ländlichen Gegenden und vermeintlich unattraktiven Fachrichtungen haben es immer schwerer, einen Nachfolger zu finden. Dieses Problem wird umso größer, je später sich der Abgeber mit der Frage der Praxisabgabe beschäftigt und je weniger strategisch der Praxisinhaber dieses Thema angeht. Dieser Beitrag soll daher einige Hinweise geben, mit denen die Wahrscheinlichkeit eines erfolgreichen Praxisverkaufs bzw. des erfolgreichen Verkaufs eines Anteils an einer Berufsausübungsgemeinschaft deutlich erhöht werden kann. Wichtig für die Veräußerer ist es immer, auch die Sichtweise der Käufer im Blick zu halten. Denn die Bedenken und die Risiken des Käufers sind letztlich auch die Chancen und Risiken des Verkäufers.

ZEITSCHIENE

Ein entscheidender Faktor für die Praxisabgabe ist zunächst die frühzeitige Beschäftigung mit dem Thema. Unsere Empfehlung ist, dass sich Ärzte spätestens mit dem 55. Lebensjahr mit der Frage beschäftigen, wie lange sie noch arbeiten möchten.

Fünf Jahre vor dem geplanten Ende der beruflichen Tätigkeit sollten sie sich dann überlegen, welches Modell sie bevorzugen. Hat ein Arzt Klarheit über seine Zeitschiene gefunden, muss er zunächst für sich die Frage beantworten, wie er sich seine Nachfolge vorstellt. Es gibt jenseits des eigentlichen Verkaufs an einen klassischen Einzelnachfolger noch mehrere weitere Alternativen. Auch die klassische Einzelpraxis kann sich bspw. einer überörtlichen Berufsausübungsgemeinschaft anschließen, die dann den Standort übernimmt und den eigenen Praxisstandort fortführt. Auch der Verkauf an ein MVZ in der Umgebung ist sicherlich eine Alternative. Wählt man doch die Variante des Einzelnachfolgers, so möchte dieser häufig vorher bereits die Praxis intensiv kennenlernen.

Vereinfacht gesagt gibt es folgende Möglichkeiten, seine Praxis zu veräußern:

Aufnahme eines Juniorpartners	Veräußerung an Nachfolger	Teilverkauf der Praxis
Verkauf an medizinisches Versorgungszentrum	Nachfolgeregelung innerhalb der Familie	Praxisauflösung
Übernahme durch externes Management	Einbringung in eine BAG	Anschluss an eine ÜBAG

Die häufigsten Methoden sind die Verkäufe an einen Einzelnachfolger oder der Verkauf an ein MVZ bzw. eine (überörtliche) BAG. Auf diese beiden Varianten gehen wir an dieser Stelle daher näher ein:

EINBINDUNG EINES EINZELNACHFOLGERS

Für den Käufer einer Einzelpraxis ist zunächst wichtig, ob und wie er die Patienten übernehmen kann. Hierzu ist der Käufer häufig bestrebt, einige Zeit gemeinsam mit dem Praxisinhaber zusammenzuarbeiten. Dies ist auch möglich, auch wenn nur eine Zulassung vorhanden ist:

1. Anstellung des Praxisnachfolgers auf der bisherigen Zulassung

Zu diesem Zweck muss die Zulassung entweder geteilt werden oder es wird ein Jobsharing vereinbart. Nachteil eines Jobsharings ist, dass eine gewisse Wachstumsbeschränkung innerhalb der Praxis besteht. Häufig ist dies jedoch in der Praxis bei einer bereits bestehenden, etablierten Einzelpraxis keine echte Hürde.

2. Bildung einer Gesellschaft mit dem Praxisnachfolger zur Überleitung

In dieser Variante nimmt der bisherige Inhaber seine möglichen Nachfolger mit einem sehr geringen Prozentsatz (bspw. mit 3 % Beteiligung) in die Praxis auf. In der Gewinnverteilung erhält der Praxisnachfolger jedoch einen höheren Gewinn zugewiesen, als 3 %, sodass er ein zufriedenstellendes Einkommen hat. Nach einer Überleitungsphase kann der bisherige Inhaber dann seine verbleibenden 97 % an den Nachfolger veräußern. Rechtlich kann die Zulassung hier ebenfalls entweder geteilt werden oder ein Jobsharing ausgeübt werden.

VERKAUF AN EIN MVZ ODER EINE (ÜBERÖRTLICHE) BAG

Überlegt ein Arzt, seine bisherige Einzelpraxis an eine (überörtliche) BAG oder ein MVZ in seiner Umgebung zu verkaufen, so empfiehlt es sich, zunächst die Umgebung und die Konkurrenzsituation zu analysieren. Kommt man dann zu der Erkenntnis, möglicherweise geeignete Käufer gefunden zu haben, sollte eine zunächst informelle Kontaktaufnahme erfolgen. Durch ein Telefonat, das z. B. auch durch den Berater des Veräußerers geführt werden könnte, lässt sich häufig schnell eruieren, ob ein grundsätzliches Interesse des potentiellen Käufers besteht. Wird ein solches Interesse bejaht, sollte ein Konzept ausgearbeitet werden, das die Details regelt. Hierbei wird insbesondere der Kaufpreis zu klären sein, aber auch die Modalitäten einer überleitenden Zusammenarbeit. Für eine Übergangszeit wäre dies bspw. möglich, indem man die bisherige Einzelpraxis an das MVZ bzw. die (überörtliche) BAG

gesellschaftsrechtlich anschließt, für einen kurzen Zeitraum gemeinsam arbeitet und dann erst seinen Anteil verkauft. So hat auch der Käufer die Sicherheit, den Patientenstamm übergeleitet zu haben.

Eine solche gemeinsame Zusammenarbeit ließe sich z. B. durch die Bildung einer „minimal üBAG“ lösen. In dieser Variante bleiben die jeweiligen Standorte im Eigentum der bisherigen Gesellschafter. Lediglich auf gesellschaftsrechtlicher Ebene erfolgt ein Zusammenschluss, ohne dass das bisherige Vermögen gemeinsam genutzt wird. Eine solche minimale Lösung ist sowohl steuerlich als auch wirtschaftlich vergleichsweise einfach umzusetzen, da keine Vermögensgegenstände transferiert werden. Lediglich die Frage der Verteilung der Gewinne ist zu klären. Hier wird im Regelfall vereinbart, die Gewinne der bisherigen Standorte auch in den jeweiligen Standorten zu belassen.

DER ANGEMESSENE KAUFPREIS

Ist ein Konzept für einen Nachfolger gefunden, so gilt es nun, sich auf einen Kaufpreis zu einigen. Für eine Praxisbewertung gibt es diverse Methoden. Wichtig ist hier: es entscheidet der Markt. Auch wenn eine Praxis rechnerisch einen hohen Kaufpreis wert ist, so wird dieser nicht zu erzielen sein, wenn die Praxis einen unattraktiven Standort hat.

Beispiel: Eine hausärztliche Praxis mit 1500 Scheinen in einem sozialen Brennpunkt wird sicherlich schwerer zu veräußern sein als eine Praxis mit ebenfalls 1500 Scheinen in einer „normalen“ Wohngegend.

STEUERLICHE BEHANDLUNG

Ist ein Käufer erst einmal gefunden, ist der schwierigste Teil der Praxisabgabe zunächst geschafft. Nun muss sich der Veräußerer jedoch Gedanken über die Besteuerung seines Anteils machen. Hierzu gibt es im Wesentlichen zwei Steuervergünstigungen: den sogenannten „steuerlichen Freibetrag“ und den sogenannten „halben Steuersatz“.

HÖHE DER STEUVERGÜNSTIGUNGEN

Für Veräußerungsgewinne bis 136.000 € gewährt die Finanzverwaltung einen Freibetrag in Höhe von 45.000 €. D. h., dass 45.000 € komplett steuerfrei bleiben. Beträgt der Veräußerungspreis mehr als 136.000 €, mindert sich der Freibetrag jeweils um den Betrag, um den der Veräußerungsgewinn 136.000 € übersteigt. Das bedeutet, bei einem Veräußerungspreis von 140.000 € gibt es noch einen Freibetrag von 41.000 € und bei einem Veräußerungspreis von 181.000 € gibt es keinen steuerlichen Freibetrag mehr. Zusätzlich zu diesem Freibetrag gewährt die Finanzverwaltung aber auch noch eine weitere Steuerbegünstigung: Veräußerungspreise

bis zu 5 Millionen € werden mit 56 % des durchschnittlichen Steuersatzes versteuert, den der Arzt sonst mit seinen sonstigen Einkünften erreichen würde.

Beispiel: Dr. Schmerz erzielt aus der Veräußerung seiner Praxis einen steuerbegünstigten Veräußerungsgewinn in Höhe von 500.000 €. Aufgrund der sonstigen laufenden Einkünfte beträgt der durchschnittliche Steuersatz 41,5 % und würde zu einer Einkommensteuer auf den Veräußerungsgewinn in Höhe von 41,5 % auf 500.000 € = 207.500 € führen. § 34 Abs. 3 EStG reduziert nun den anzuwendenden Steuersatz auf 56 % von 41,5 %, also 23,2 % und die Einkommensteuer auf den begünstigten Veräußerungsgewinn auf 116.000 € (23,2 % von 500.000 €). Die Begünstigung führt hier zu einer Steuerersparnis von 91.500 €.

VORAUSSETZUNGEN FÜR DIE STEUERBEGÜNSTIGUNGEN

Voraussetzung für diese Steuervergünstigungen ist zunächst, dass der veräußernde Arzt sein 55. Lebensjahr vollendet hat oder dauernd berufsunfähig ist. Außerdem muss der veräußernde Arzt seine Praxis komplett veräußern. Eine scheinweise Veräußerung über einen längeren Zeitraum bewirkt den Verlust des Steuervorteils, denn die Steuerbegünstigung gilt nur für den Verkauf der letzten Tranche. Es ist daher immer zu empfehlen, seine Praxis oder seinen Praxisanteil vollständig zu veräußern und nicht in einzelnen Teilen, soweit dies nicht strategisch notwendig ist. Außerdem darf der Veräußerer für eine bestimmte Zeit in einem gewissen Umkreis nach der Veräußerung seiner Praxis nicht mehr selbständig ärztlich tätig sein. Welche Möglichkeiten es für den Veräußerer dennoch gibt, nach der Veräußerung weiterhin Einkünfte zu erzielen, möchten wir im Folgenden erläutern.

TEIL 2: ARBEITEN NACH DER PRAXIS-NACHFOLGE – WIE GEHT ES WEITER?

Wenn ein Arzt seine Praxis veräußert hat, hat er meistens die oben genannten Steuerbegünstigungen in Anspruch genommen. Alle Steuerbegünstigungen haben jedoch als Voraussetzung, dass der Veräußerer für eine „gewisse Zeit“ in seinem „örtlichen Umkreis“ aufhört, selbständig ärztlich tätig zu sein. Häufig können und wollen die Praxisabgeber auch nach dem Verkauf ihrer Praxis noch für eine gewisse Zeit ärztlich tätig sein. Trotzdem wollen und sollten sie hierdurch nicht ihre Steuerbegünstigungen riskieren, denn ein nachträgliches Zurückzahlen der in Anspruch genommenen Vergünstigungen kann schnell sehr teuer werden. Die Voraussetzungen möchten wir in diesem Aufsatz daher noch einmal näher beleuchten, da in der Beratung immer wieder die Frage gestellt wird, welche Tätigkeiten Ärzte nach der Abgabe noch erbringen dürfen.

Folgende Voraussetzungen für die Steuerbegünstigungen gibt es:

1. Der Abgeber ist älter als 55 Jahre oder dauernd berufsunfähig und
2. stellt seine selbständige Tätigkeit vollständig für
3. eine gewisse Zeit
4. im örtlichen Wirkungskreis ein.

Während die erste Voraussetzung noch relativ einfach zu prüfen ist, stellen die weiteren Voraussetzungen Praxisabgeber in der Praxis immer wieder vor Herausforderungen und sind in der Praxis mit großen Unsicherheiten verbunden. Die vollständige Einstellung der selbständigen Tätigkeit bedeutet zunächst, dass der Arzt auch tatsächlich seine bisherige selbständige Tätigkeit komplett beenden muss. Dies muss er für eine gewisse Zeit machen. Eine genauere Definition der gewissen Zeit ist gesetzlich nicht vorgeschrieben. Mehr als drei Jahre sollten nach unserem Verständnis ausreichen, weniger als ein Jahr lang wird in der Regel nicht ausreichen. Generell gilt: je länger der Arzt nach der Abgabe nicht mehr freiberuflich tätig ist, desto sicherer ist die Anerkennung der steuerlichen Begünstigungen. Auch der örtliche Wirkungskreis ist gesetzlich nicht näher bestimmt. Hier ist nach unserer Einschätzung maßgeblich, wie der Einzugsbereich der betreffenden Praxis ist. Der Einzugsbereich einer hausärztlichen Praxis wird sich regelmäßig in einem kleineren Umkreis bewegen als der einer nuklearmedizinischen Praxis. Dennoch wird auch bei einem Hausarzt davon abgeraten, dass dieser sich bspw. in der gleichen Stadt oder in einer Entfernung von weniger als 50 km niederlässt. Wenn ein Hausarzt in München seine Praxis veräußert und in Berlin eine neue Praxis aufmachen wird, so ist dies sicherlich unschädlich. Alle weiteren Gestaltungen sollten jedoch immer eng mit dem Steuerberater abgestimmt werden, damit keine unnötigen Risiken eingegangen werden.

MÖGLICHKEIT DER ANSTELLUNG

Wichtig: die oben beschriebenen Einschränkungen hinsichtlich des örtlichen Wirkungskreises und der gewissen Zeit gelten jedoch nur für freiberufliche Tätigkeiten. Im Gegenzug sind sämtliche Anstellungsverhältnisse steuerlich unbedenklich. Das bedeutet, ein Praxisabgeber darf direkt auch einen Tag nach seinem Praxisverkauf sogar in der gleichen Praxis als Angestellter tätig sein. Hier gibt es keinerlei zeitliche Beschränkungen, er darf also auch in Vollzeit tätig sein. Auch gibt es keine maximale Gehaltshöhe, die definiert ist. Hierdurch eröffnet sich der Praxisabgeber häufig Möglichkeiten, auch nach der Anstellung risikofrei weiterzuarbeiten, ohne seine steuerlichen Begünstigungen zu gefährden.

„GERINGE“ FREIBERUFLICHE TÄTIGKEIT

Teilweise wird die These vertreten, die weitere Betreuung von „wenigen“ freiberuflichen Patienten sei weiterhin möglich.

Dies ist auch tatsächlich so, denn auch die Finanzverwaltung gesteht einem Praxisabgeber zu, bis zu 10 % seiner bisherigen Umsätze auch nach der Abgabe weiterhin freiberuflich erzielen zu dürfen. Aber Achtung: diese Umsätze gelten nur für bereits bestehende Patienten. Bereits ein neuer Patient, der die freiberufliche Praxis betritt, führt zu einer Versagung des Steuervorteils. Daher ist in der Praxis von dieser Lösung stark abzuraten. Zum einen ist es äußerst schwierig, diese 10 % Grenze auch einzuhalten. Zum anderen stellen sich in der Praxis immer wieder Probleme, wenn neue Patienten doch bei dem Abgeber behandelt werden sollen, insbesondere dann, wenn sie mit den bisherigen Patienten verwandt sind. Von dieser Gestaltung ist daher aus rein praktischen Gründen abzuraten, denn die Voraussetzungen sind in der Praxis häufig extrem schwer einzuhalten.

GRÜNDUNG EINER GMBH

Wird der abgebende Arzt im Anschluss an seine freiberufliche Tätigkeit als GmbH-Gesellschafter oder als Angestellter seiner eigenen GmbH ärztlich tätig, so kann er dies nach unserer Rechtsauffassung durchaus machen, ohne seine steuerlichen Begünstigungen zu riskieren. Diese Tätigkeiten gelten nicht als freiberufliche Tätigkeiten. Es ist dem Arzt also somit möglich, bspw. sich in einer MVZ GmbH zu beteiligen und sich dann dort anstellen zu lassen.

URLAUBSVERTRETUNGEN

Urlaubsvertretungen finden regelmäßig auf freiberuflicher Basis statt. Hiervon ist daher aus steuerlichen Gründen abzuraten.

GESTALTUNGEN IM GRENZBEREICH

Immer wieder erleben wir in unserer Beratungspraxis, dass Abgeber von Praxen Gestaltungen „im Grenzbereich“ wählen, also z. B. selbständige Tätigkeiten doch möglichst zeitnah nach dem Praxisverkauf und in der örtlichen Umgebung. Wichtig ist hierbei: Sie sollten immer beachten, welches Risiko Sie hierbei „in das Feuer stellen“. Bei einem Veräußerungspreis von 500.000 € beträgt die Steuerbegünstigung schnell rd. 90.000 €. Wenn Sie diese Begünstigung riskieren, müssten Sie 180.000 € einnehmen, um alleine den Steuervorteil zurückzubezahlen. Dieser Gedanke sollte Sie immer leiten, wenn Sie die Grenzen der Rechtsprechung immer weiter ausreizen möchten.

ZUSAMMENFASSUNG

Auch nach dem erfolgreichen Verkauf einer Praxis ist es möglich, auch weiterhin ärztlich tätig zu sein, ohne seine steuerlichen Begünstigungen zu gefährden. Allerdings müssen hier die speziellen Voraussetzungen beachtet werden, damit nicht später im Rahmen einer Betriebsprüfung „das böse Erwachen“ kommt. Eine enge Abstimmung mit Ihrem Steuerberater ist dringend zu empfehlen.

DIE KANZLEI LAUFENBERG MICHELS UND PARTNER ist Ihr Spezialist für Steuerberatung, Vermögensplanung und Wirtschaftsprüfung.

Der Ärztebrief wird dreimal im Jahr von unserem Kompetenz-Zentrum „Heilberufe“ veröffentlicht und richtet sich mit aktuellen Steuerthemen an Heilberufler, ärztliche Kooperationen und Kliniken.



Dr. Rolf Michels
Steuerberater



Christoph Gasten
Steuerberater



Joachim Blum
Steuerberater,
Fachberater für das Gesundheitswesen (DStV e.V.)

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: Dr. Rolf Michels
Erscheinungsweise:
Der Ärztebrief erscheint 3x im Jahr
Layout: Ulli Bertuch – Creative & Art Direction
Druck: Berk Druck, Euskirchen
Auflage: 1.500 Stück
Stand: 12/2019

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