

# Rund um den Beruf

Praxisnachfolge

## Schon frühzeitig an der richtigen Strategie feilen

Die Organisation und Durchführung der Praxisnachfolge wird, insbesondere für größere Berufsausübungsgemeinschaften, zunehmend zu einem strategischen Thema. Bei den vielen Optionen für die Abgabe sollten steuerrechtliche Aspekte nicht aus den Augen verloren werden. So kann sich aus strategischer Sicht auch die Gründung einer MVZ GmbH anbieten.



Wer sich früh genug um eine Strategie zur Praxisnachfolge kümmert, kann der Abgabe entspannt entgegen sehen und sich danach getrost neuen Hobbies widmen.

**A**us Sicht abgabewilliger selbstständiger Ärzte war die Praxisnachfolge „früher“ leichter. Für junge Fachärzte war nach Ende der Facharzt Ausbildung vorgezeichnet, dass sie sich als einzige Möglichkeit einer Berufstätigkeit außerhalb eines Krankenhauses in einer Einzelpraxis oder als Gesellschafter einer kleinen Berufsausübungsgemeinschaft (BAG) selbstständig niederlassen. Dementsprechend konnte in der Vergangenheit der gewünschte Nachfolger häufig aus einer Vielzahl von Bewerbern ausgesucht werden. In der heutigen Zeit ist nun zunehmend zu beobachten, dass selbstständige Ärzte, die ihre Berufstätigkeit beenden möchten, Schwierigkeiten haben, ihre Praxis oder ihren BAG-Anteil an junge Nachfolger zu einem angemessenen Kaufpreis zu veräußern.

Ob die Ursachen dafür in der des Öfteren zitierten zurückhaltenden Einstellung der Generationen X und Y zum Thema Selbstständigkeit, in den neuen rechtlichen Möglichkeiten zur Anstellung selbst, also anderen Konzepten als der selbstständigen ärztlichen Berufstätigkeit, oder schlicht im allgemeinen Fachärztemangel zu suchen sind, ist im Grunde genommen irrelevant. Eins ist allerdings sicher: Die Abgabe der eigenen Praxis oder eines Anteils an einer BAG ist für Praxisinhaber zu einem

© tiero / stock.adobe.com (Symbolbild mit Fotomodell)

strategischen Thema geworden, das bereits weit vor der eigentlichen Abgabe intensiv durchdacht und geplant werden sollte.

### Krankenhausträger als potenzielle Praxisnachfolger

Gleichzeitig ist zu beobachten, dass vermehrt auch einzelne Krankenhäuser, Klinikketten oder sogar Investoren (nachfolgend zusammenfassend als Krankenhausträger bezeichnet) im Einzelfall an der Übernahme einer Arztpraxis interessiert sind. Ob das vor dem Hintergrund einer sinnvollen Verzahnung der ambulanten und stationären Versorgung oder schlicht eines lohnenen Investments in das deutsche Gesundheitswesen geschieht, sei dahingestellt. Auf die entsprechende, durchaus zu führende, medizinethische Diskussion soll an dieser Stelle allerdings verzichtet werden.

Dieses Umfeld beim Thema Praxisübergabe bedingt schließlich aber eine „verdrehte“ Entwicklung: Der Mangel an niederlassungswilligen Ärzten müsste eigentlich dazu führen, dass die erzielbaren Kaufpreise für Praxen deutlich sinken. Zeitgleich steigen diese aber im konkreten Einzelfall, da Krankenhausträger bereit sind, betriebswirtschaftlich kalkulierte und auch strategische Kaufpreise für Arztpraxen zu zahlen. Dabei gilt, dass insbesondere größere Einheiten, die zudem schon als MVZ GmbH mit angestellten Ärzten ausgerichtet sind, für kaufinteressierte Krankenhausträger häufig attraktiver sind als Einzel- oder kleinere Praxen. Diese müssten zuerst noch in eine MVZ GmbH umgewandelt werden. Außerdem sind entsprechende Veräußerungen im Allgemeinen damit verbunden, dass der bisherige Praxisinhaber für eine gewisse Zeitspanne von in der Regel drei bis fünf Jahren noch in der MVZ GmbH des Krankenhausträgers weiter tätig ist. Dadurch soll eine nachhaltige Überleitung der Praxis auf die MVZ GmbH sichergestellt werden.

### Brauchen wir in den Praxen alternative Modelle zu Einstieg, Abgabe und Arbeitszeit?

Früher war alles einfach. Die KV hat ein Höchstalter vorgegeben, ab einem bestimmten Alter wurde die Praxis mehr oder weniger gut verkauft und, bemühen wir mal sämtliche Klischees, die tägliche Präsenz von den Praxisräumen auf den Golfplatz verlegt. Heute ist die Regelung der Nachfolge, wie fast alles andere auch, komplizierter: Zwar ist die Altershöchstgrenze aufgehoben, aber die Nachfrage bei Praxisverkäufen unterliegt regional extremen Schwankungen. Viele bekommen ihre Praxis nicht verkauft und es fehlt eine Summe, die man eigentlich für die Altersversorgung eingeplant hat. Potenzielle Interessenten haben oft andere Vorstellungen von der Work-Life-Balance, die forcierte Selbstausschöpfung ist – zu Recht – nicht mehr zeitgemäß. Andere scheuen das Risiko und streben lieber eine Anstellung an.

Wie die Versorgungslandschaft der Zukunft aussieht, weiß keiner genau (siehe auch Vorwort und gesundheitspolitische Nachrichten in dieser Ausgabe). Vor diesem Hintergrund sollten wir offen sein für neue Organisations- und Rechtsformen. Wann lohnt es sich, ein MVZ zu gründen? Hat dies überhaupt Vorteile? Wenn ja, welche? GbR oder GmbH? Kann man mit anderen Praxisstrukturen jüngeren Kollegen vielleicht alternative, zeitgerechtere Organisationen aufbauen, die mehr Flexibilität im Hinblick auf Arbeitszeit- oder Vergütungsmodelle anbieten?

Wer in den nächsten zehn Jahren seine Praxis abzugeben gedenkt, sollte sich hier gut informieren. Vielleicht ist es besser, sich selbst anzustellen, Arbeitszeiten zu reduzieren und weiter als Gesellschafter freiberuflich tätig zu sein. Vielleicht sind dies auch schon sinnvolle Arbeitsmodelle für eine Praxisgründung. Um bei diesen auch juristisch schwierigen Fragen Orientierung zu geben, haben wir Experten gefragt, die sich damit auskennen. Sicher ist die MVZ-Gründung nicht die eierlegende Wollmilchsaue. Ihre Vor- und Nachteile zu kennen, kann hingegen nur ein Vorteil sein.

Dr. med. Uwe Meier, Grevenbroich

### Art der Praxis in Überlegungen mit einbeziehen

Bei der strategischen Praxisnachfolge sind dabei im Wesentlichen zwei Gruppen zu unterscheiden: Zum einen die Ärzte, die noch in Einzelpraxen tätig sind. Zum anderen diejenigen, die in kleineren oder insbesondere größeren BAG gruppiert sind.

### Praxisnachfolge in der Einzelpraxis

Der Einzelpraxisinhaber muss sich in dem Fall, dass kein Nachfolger gefunden wird, der bereit ist, einen angemessenen Kaufpreis zu zahlen, schlicht überlegen, ob er seine freiberufliche Tätigkeit noch ein oder zwei Jahre länger ausübt als angestrebt, den Gewinn aus seiner Praxis noch mitnimmt und die Beendigung seiner freiberuflichen Tätigkeit etwas verschiebt. Alternativ besteht natürlich die Möglichkeit, sich einer größeren Einheit oder einer bereits bestehenden MVZ GmbH anzuschließen, die Praxis an diese zu veräußern und noch einige Jahre

als angestellter Arzt beim Erwerber tätig zu sein.

### Praxisnachfolge in der BAG

Die Probleme bei größeren BAG sind häufig komplexer. Dies ist der Tatsache geschuldet, dass bei mehreren Praxisinhabern unterschiedliche Interessen bestehen. Als Beispiel soll hier eine nicht untypische BAG mit drei bis fünf Gesellschaftern dienen, die ein ähnliches Alter zwischen 53 und 62 Jahren haben.

Plant nun der älteste Teilhaber mit 62 Jahren aus der BAG als Erster der „Altgesellschafter“ auszuschneiden, möchte er natürlich einen hohen Kaufpreis unter Anwendung des „halben“ Steuersatzes (s. u.) erzielen. Lässt sich kein Nachfolger finden, kann dies gegebenenfalls auf eine Abfindung durch die Mitgesellschafter und die Suche nach einem angestellten Arzt hinauslaufen. Dann stellt sich die Frage nach der angemessenen Höhe der Abfindung. Möglicherweise würde bei einer Gesamtveräußerung der BAG an

Freiberufliche Praxis (BAG)	
Gewinn	100.000 €
Einkommensteuer (42 %)	-42.000 €
zzgl. SolZ	-2.300 €
<b>Steuern 44,3 %</b>	<b>-44.300 €</b>
<b>Netto-Gewinn</b>	<b>55.700 €</b>

} Steuer des Arztes

Abb. 1: Rechenbeispiel für die Versteuerung von Gewinnen aus einer freiberuflichen Praxis, bezogen auf die letzten 100.000 € Praxisgewinn ohne Sonderausgaben und Progressionsvorteile.

Veräußerung der Praxis	
Veräußerungsgewinn	1.000.000 €
Steuer <u>ohne</u> Begünstigung	<u>-443.000 €</u>
Netto-Veräußerungsgewinn	<u>557.000 €</u>
Veräußerungsgewinn	1.000.000 €
Steuer <u>mit</u> Begünstigung	<u>-243.000 €</u>
Netto-Veräußerungsgewinn	<u>757.000 €</u>

Abb. 2: Auswirkung der Anwendung des „halben“ Steuersatzes (Begünstigung) auf einen beispielhaften Veräußerungsgewinn von 1 Million € aus einer freiberuflichen Praxis.

einen Krankenhausträger ein deutlich höherer anteiliger Kaufpreis für den Ausscheidungswilligen zu erzielen sein, als die Mitgesellschafter zu zahlen bereit sind. Die „jüngeren“ Altgesellschafter beschäftigen sich berechtigterweise mit der Frage, was dann im Weiteren mit ihren eigenen BAG-Anteilen passiert, im Sinne von „den Letzten beißen die Hunde“. Denn es besteht die Sorge, dass hier Abfindungen gezahlt werden, die sich zum Zeitpunkt der eigenen Veräußerung der BAG-Anteile nicht wieder erzielen lassen.

Die gleiche Sorge treibt häufig aber auch junge Praxisnachfolger um und erschwert damit zusätzlich die Suche. Erwirbt insofern ein junger Praxisnachfolger vom ältesten Gesellschafter den entsprechenden BAG-Anteil, wird er sich

mit der Frage auseinandersetzen müssen, was passiert, wenn in den nächsten fünf bis zehn Jahren auch die weiteren Altgesellschafter aus der BAG ausscheiden möchten.

Somit wäre es erstrebenswert, gleichzeitig mehrere Nachfolger, gegebenenfalls über eine vorgeschaltete Anstellung, zu finden. So ist insgesamt ein Generationenwechsel in einer solchen BAG gesichert. Leider wird das zumeist nur schwer umsetzbar sein.

#### Praxisgewinn und -veräußerung – freiberufliche Praxis oder BAG

Laufende Gewinne aus einer freiberuflichen Praxis unterliegen in der Regel in der Spitze einer Steuerbelastung von rund 44,3 % (im Falle sehr hoher Praxisgewinne bis zu 47,5 % „Reichensteuer“).

[Hinweis: Kirchensteuer wird in der Betrachtung außen vorgelassen]. Das Berechnungsschema sieht im Detail beispielsweise aus wie in **Abb. 1**.

Hat ein Arzt das 55. Lebensjahr vollendet, besteht einmal im Leben die Möglichkeit, den sogenannten „halben“ Steuersatz (§ 34 EStG) für die Praxisabgabe in Anspruch zu nehmen. Dieser reduziert den Steuersatz auf 56 % des Durchschnittssteuersatzes. Im Ergebnis wird durch diese Steuerbegünstigung die Steuerbelastung je nach Höhe des Veräußerungsgewinns in der Regel von rund 44,3 % um zum Beispiel etwa 20,0 % auf rund 24,3 % (ca. 23,0 % bis 26,0 %) reduziert. Welchen Einfluss diese Strategie auf den erzielbaren Veräußerungsgewinn hat, zeigt **Abb. 2**. Diese Steuerbegünstigung ist allerdings auf maximal 5 Millionen € begrenzt.

Der „halbe“ Steuersatz setzt voraus, dass der Praxisinhaber seine gesamte Praxis oder seinen ganzen BAG-Anteil veräußert und seine freiberufliche ärztliche Tätigkeit zumindest für eine gewisse Zeit (zumeist über drei Jahre) im bisherigen örtlichen Wirkungskreis aufgibt. Als angestellter Arzt beim Erwerb mit Einkünften als Arbeitnehmer tätig zu sein, ist für die Steuerbegünstigung dagegen unschädlich. Dies gilt erfahrungsgemäß sogar dann, wenn der Arzt selbst auch Gesellschafter der MVZ GmbH ist.

Beim Ausscheiden aus einer BAG ist zu beachten, dass eine mehrstufige Veräußerung des BAG-Anteils mit einer erhöhten Steuerbelastung einhergeht, weil nur für die letzte Veräußerung mit Einstellung der freiberuflichen ärztlichen Tätigkeit der „halbe“ Steuersatz geltend gemacht werden kann.

#### Praxisgewinn und -veräußerung – MVZ GmbH als Träger

Wird eine Praxis im Rahmen einer MVZ GmbH betrieben, gelten völlig andere steuerliche Grundsätze als in einer freiberuflichen Praxis. Zunächst unterliegt eine MVZ GmbH selbst einer Steuerbelastung von rund 31,0 % (in der Regel 30,0 % bis 32,0 %). Wird der verbleibende Gewinn nach Steuern (69 % auf den Praxisgewinn vor Steuern) an die Gesellschafter ausgeschüttet, unterliegt auch dieser nochmal einer Steuerbelastung

von nominal rund 26,4 %. Da die nominale Steuerbelastung von 26,4 % aber auf den Ausschüttungsbetrag, also nur 69 % des Praxisgewinns nach Abzug der Steuern, berechnet wird, beträgt die Steuerbelastung – bezogen auf den gesamten Praxisgewinn vor Steuern – nochmals rund 18,2 %. (Beispielrechnung in **Abb. 3**). Zum Vergleich liegt somit die Gesamtsteuerbelastung einer MVZ GmbH (49,2 %) um rund 5,0 % über der Gesamtsteuerbelastung einer freiberuflichen Praxis (44,3 %).

In der steuerlichen Gestaltung wird diese Mehrbelastung zum Teil dadurch reduziert, dass die Ärzte als Gesellschafter der MVZ GmbH eine entsprechende (angemessene) Tätigkeitsvergütung als Arbeitnehmer von der MVZ GmbH erhalten. Das Gehalt senkt das zu versteuernde Einkommen der MVZ GmbH und ist für die Ärzte bei der Steuerbelastung vergleichbar den Einkünften aus einer freiberuflichen Praxis.

Veräußert ein Arzt Anteile an einer MVZ GmbH, ist ein dabei entstehender Veräußerungsgewinn nur zu 60 % steuerpflichtig („Teileinkünfteverfahren“). Im Ergebnis wird durch das Teileinkünfteverfahren die Steuerbelastung des Veräußerungsgewinns von rund 44,3 % um rund 17,7 % auf rund 26,6 % reduziert (Berechnungsschema in **Abb. 4**). Bei Anwendung der „Reichensteuer“ von insgesamt 47,5 % reduziert sich die Steuerbelastung um rund 19,0 % auf rund 28,5 %).

Zu beachten ist, dass das Teileinkünfteverfahren mit einer Steuerpflicht von nur 60 % des Veräußerungsgewinns nicht an das Alter des Arztes gebunden ist und auch nicht nur einmal im Leben gewährt wird. Auch die Veräußerung nur eines Teils des Anteils an der MVZ GmbH unterliegt dem Teileinkünfteverfahren. Auch wenn diese Methode bei der Veräußerung von Anteilen an einer MVZ GmbH mit rund 26,6 % zu einer ähnlichen Steuerbelastung führt wie der „halbe“ Steuersatz mit in der Regel rund 23,0 % bis 26,0 %, stellt das Teileinkünfteverfahren im Grundsatz keine Steuerbegünstigung im klassischen Sinne dar. Das ergibt sich aus der unterschiedlichen steuerlichen Belastung beim Erwerb. Beim Erwerb eines Anteils an einer freiberuflichen Praxis kann der Erwerber den gezahlten Kaufpreis in den nächsten

MVZ GmbH		
Gewinn	100.000 €	
Körperschaftsteuer	-15.000 €	} Steuer des MVZ GmbH
Solidaritätszuschlag	- 800 €	
Gewerbesteuer (i. d. R. 14 % – 16 %) rd	-15.200 €	
<b>GmbH-Steuern (ca. 30 % – 32 %)</b>	<b>-31.000 €</b>	
GmbH-Gewinn (netto) = Ausschüttung an den Gesellschafter	69.000 €	
Einkommensteuer (25 %)	-17.300 €	} Steuer des Arztes
zzgl. SolZ	- 900 €	
<b>Steuern (absolut 26,4 %; relativ 18,2 %)</b>	<b>-18.200 €</b>	
<b>Netto-Gewinn</b>	<b>50.800 €</b>	

**Abb. 3:** Rechenbeispiel für die Versteuerung von Gewinnen aus einer MVZ GmbH, bezogen auf die letzten 100.000 € und Ausschüttung an den Arzt als Gesellschafter.

Veräußerung einer MVZ GmbH		
Veräußerungsgewinn im Teileinkünfteverfahren	1.000.000 €	
davon steuerpflichtig 600.000 €		
Steuer	-266.000 €	
<b>Netto-Veräußerungsgewinn</b>	<b>734.000 €</b>	

**Abb. 4:** Teileinkünfteverfahren bei der Veräußerung von Anteilen an einer MVZ GmbH für einen beispielhaften Veräußerungsgewinn von 1 Million €.

Jahren über sogenannte Abschreibungen verteilt zur Minderung seiner Steuerbelastung einsetzen. Beim Erwerb von Anteilen an einer MVZ GmbH ist das nicht der Fall: Der gezahlte Kaufpreis kann erst dann von der Steuer abgesetzt werden, wenn der Anteil an der MVZ GmbH wieder an den nächsten Erwerber veräußert wird. Zudem wird insbesondere die Steuerbelastung der MVZ GmbH selbst dadurch nicht reduziert. Das Teileinkünfteverfahren reflektiert somit auch bei einer Veräußerung die Trennung zwischen der Ebene der Kapitalgesellschaft mit Körperschaftsteuer und Gewerbesteuer und der Ebene der Gesellschafter mit Einkommensteuer.

Für niederlassungswillige junge Ärzte als Praxisnachfolger hat das eine erhebliche Relevanz, da sie vorwiegend die Steuerersparnis aus den Abschreibungen zur Finanzierung des Kaufpreises, also für Tilgungsleistungen an die Bank, einsetzen müssen. Aus ihrer Sicht ist die MVZ GmbH somit eher ein „Ladenhüter“. Jedenfalls ist zu erwarten, dass sie die steuerlichen Nachteile bei einem Erwerb einer MVZ GmbH gegenüber dem Erwerb von Anteilen an einer BAG einpreisen werden. Bei Krankenhausträgern ist hingegen eine andere Sichtweise vorherrschend. Diese können meist ohnehin nur Anteile an einer MVZ GmbH erwerben, somit spielen die steuerlichen

Vollbesteuerung bei der Umwandlung der BAG in eine MVZ GmbH	
Fiktiver Veräußerungsgewinn	1.000.000 €
Steuer mit Begünstigung	-243.000 €
Liquiditätsbelastung durch die Steuer	243.000 €
Veräußerungspreis Anteile MVZ GmbH	1.000.000 €
Anschaffungskosten Anteile MVZ GmbH	-1.000.000 €
Steuerpflichtiger Veräußerungsgewinn	0 €
Steuer	0 €
Liquiditätszufluss durch die Veräußerung	1.000.000 €
Netto-Veräußerungsgewinn	757.000 €

Abb. 5: Rechenbeispiel für die Besteuerung der Umwandlung einer BAG in eine MVZ GmbH für einen fiktiven Veräußerungsgewinn von 1 Million €.

Auswirkungen des Erwerbs selbst nur eine untergeordnete Rolle. Aus diesem Grunde wirkt sich die Frage, ob beim Erwerb Abschreibungspotenzial auf den Kaufpreis entsteht, zumeist auf den Kaufpreis selbst nicht sonderlich negativ aus.

### Umwandlung einer BAG in eine MVZ GmbH

Es ist steuerlich unter bestimmten Voraussetzungen möglich, eine BAG in der Rechtsform einer GbR oder Partnerschaftsgesellschaft (PartG) steuerneutral in eine MVZ GmbH umzuwandeln. Die Umwandlung führt – wenn gewollt – insofern häufig zu keiner Steuerbelastung für die Ärzte.

Im Falle einer steuerneutralen Umwandlung in eine MVZ GmbH will die Finanzverwaltung Missbrauch vorbeugen: Der Vorgang ist deshalb mit einer siebenjährigen „Sperrfrist“ verbunden. Damit führt eine Veräußerung in den ersten sieben Jahren regelmäßig zu einer höheren Steuerbelastung als danach. Ein Verkauf im ersten Jahr nach Umwandlung in eine MVZ GmbH bringt dabei – vereinfacht dargestellt – eine Steuerbelastung auf den Veräußerungsgewinn von rund 44,3% mit sich, erst nach Ablauf der sieben Jahre im Teileinkünf-

teverfahren beträgt diese rund 26,6%. Auf die Darstellung der Details soll an dieser Stelle verzichtet werden. Wichtig ist nur folgende Erkenntnis: Je länger der Anteil an einer MVZ GmbH nach einer steuerneutralen Umwandlung in den sieben Jahren gehalten wird, umso geringer fällt die Steuerbelastung für den Arzt aus. Es macht insofern für einen Altgesellschafter, der zeitnah ausscheiden möchte, im Grunde keinen Sinn, noch steuerneutral in eine MVZ GmbH zu wechseln. Anders sieht das bei „jüngeren“ Altgesellschaftern aus, die das 55. Lebensjahr noch nicht vollendet haben und planen, noch mindestens sieben Jahre als Gesellschafter der MVZ GmbH ärztlich tätig zu sein.

Die Umwandlung einer BAG in der Rechtsform einer GbR oder Partnerschaftsgesellschaft (PartG) in eine MVZ GmbH kann allerdings auch unter voller Besteuerung eines (fiktiven) Veräußerungsgewinns erfolgen. Für die Übertragung des BAG-Anteils wird insofern für steuerliche Zwecke unterstellt, dass dieser zum fremdüblichen Kaufpreis vom Arzt auf die eigene MVZ GmbH übertragen wurde, auch wenn tatsächlich kein Geld fließt. Auf den hierdurch entstehenden Veräußerungsgewinn kann im Grundsatz wiederum der „halbe“

Steuersatz angewandt werden. Zugleich wird dann unterstellt, dass der Arzt die Anteile an der MVZ GmbH für diesen Wert angeschafft hat. Die spätere Veräußerung der Anteile an der MVZ GmbH führt dann zu keiner beziehungsweise nur noch zu einer sehr geringen Steuerbelastung auf die weitere Wertsteigerung.

Im Ergebnis entsteht somit im Rahmen der Umwandlung in die MVZ GmbH eine Liquiditätsbelastung durch die erhobene Steuer. Im Gegenzug wird dies dann bei der tatsächlichen Veräußerung der Anteile an der MVZ GmbH weniger der Fall sein. Damit wird die Besteuerung mit dem „halben“ Steuersatz auf den Zeitpunkt der Umwandlung vor die eigentliche Veräußerung vorgezogen. Dies führt temporär zu einer entsprechenden Liquiditätsbelastung. Ein entsprechendes Rechenbeispiel wird in Abb. 5 gegeben.

Ist die Umwandlung in eine MVZ GmbH aus strategischen Gründen für die Praxisnachfolge (bei Verkauf an einen Krankenhausträger) geplant, ist für einen Altgesellschafter, der das 55. Lebensjahr vollendet hat und ohnehin plant, zeitnah aus der MVZ GmbH auszuscheiden, dieses Vorgehen aus steuerlicher Sicht auf jeden Fall die bessere Wahl.

### Nutzen aus dem „Doppelverkaufsmodell“

Für den Fall, dass ein Gesellschafter einer BAG das 55. Lebensjahr vollendet hat, lässt sich der Steuervorteil des „halben“ Steuersatzes und das Teileinkünfteverfahren zur Steuerersparnis des Gesellschafters kombinieren. Das setzt allerdings strategisch voraus, dass auf Grundlage der vorstehenden Ausführungen die Veräußerung der Anteile an der gegründeten MVZ GmbH mit hoher Wahrscheinlichkeit zu einem späteren Zeitpunkt an einen Krankenhausträger umgesetzt wird.

Die Übertragung des BAG-Anteils in die MVZ GmbH unter voller Besteuerung eines (fiktiven) Veräußerungsgewinns mit dem „halben“ Steuersatz durch den Arzt hat noch eine weitere positive steuerliche Konsequenz: Die MVZ GmbH kann den fiktiven „Kaufpreis“, der vom Arzt zu besteuern ist,

### Beispiel für ein Doppelverkaufsmodell

Unter der Annahme, dass der Wert des BAG-Anteils mit 1.000.000 € als fremdüblichem Kaufpreis zu bewerten ist:

Der Arzt zahlt – wie dargestellt – auf einen (fiktiven) Veräußerungsgewinn zum Beispiel rund 243.000 € Steuern. Im Gegenzug macht die MVZ GmbH auf Anschaffungskosten von 1.000.000 € bei einer unterstellten Verteilung auf zehn Jahre pro Jahr 100.000 € steuermindernd geltend. Infolgedessen zahlt die MVZ GmbH rund 31 % (in der Regel 30,0% bis 32,0%) weniger Steuern auf die 100.000 €. Somit tritt bei der MVZ GmbH eine Steuerentlastung von rund 31.000 € jährlich ein. Durch die Steuerersparnis erhöht sich die Wahrscheinlichkeit einer Gewinnausschüttung an den Arzt um diesen Betrag. Dies führt – vereinfacht – nach Abzug einer entsprechenden Steuer auf die Gewinnausschüttung von rund 26,4% (d. h.  $26,4\% \cdot 31.000 \text{ €} = 8.200 \text{ €}$ ), zu einem Nettovorteil des Arztes von rund 22.800 € pro Jahr, in der er Gesellschafter der MVZ GmbH ist.

wiederum über Abschreibungen zur Minderung ihrer Steuerbelastung einsetzen (ausführliches Beispiel siehe **Doppelverkaufsmodell**). Im Grundsatz nutzt somit der Arzt das Abschreibungspotenzial aus der Versteuerung bei der Umwandlung in die MVZ GmbH noch für sich selbst und veräußert die MVZ GmbH zu einem späteren Zeitpunkt ohne Abschreibungspotenzial an den Krankenhausträger.

Unter der Annahme, dass einerseits der Arzt noch über die gesamte Abschreibungsdauer des Praxiswertes Gesellschafter der MVZ GmbH ist und andererseits der Krankenhausträger der steuerlichen Frage des Abschreibungspotenzials wie häufig keine sonderliche Bedeutung für die Ermittlung des Kaufpreises beimisst, kann der Arzt insofern durch die fiktive Veräußerung seines BAG-Anteils an die MVZ GmbH und die spätere tatsächliche Veräußerung des Anteils an der MVZ GmbH an den Krankenhausträger (steuerlicher „Doppelverkauf“) einen erheblichen finanziellen Vorteil durch die Steuerersparnis erlangen.

### MVZ GmbH-Gründung als Praxisnachfolgestrategie

Vor dem Hintergrund der vorstehenden Grundsätze bietet sich nun für eine beispielhafte BAG mit drei bis fünf Gesellschaftern, die ein ähnliches Alter zwischen 53 und 62 Jahren haben, folgende Strategie an, soweit die Veräußerung an einen Krankenhausträger in Betracht kommt:

Die BAG wird in eine MVZ GmbH umgewandelt. Die Gesellschafter, die das 55. Lebensjahr noch nicht vollendet haben und noch langfristig in der MVZ GmbH tätig sein wollen (mehr als sieben Jahre), wechseln dabei steuerneutral in die MVZ GmbH. Die Gesellschafter, die das 55. Lebensjahr vollendet haben, wählen dagegen den Weg der vollen Besteuerung unter Anwendung des „halben“ Steuersatzes. Der Teil der Gesellschafter, der ohnehin zeitnah ausscheiden wollte, veräußert entsprechend zeitnah die Anteile an der MVZ GmbH bereits an einen Krankenhausträger. Gesellschafter der MVZ GmbH sind dann einerseits die verbleibenden Altgesellschafter und der Krankenhausträger. Sie schließen eine sogenannte Beteiligungsvereinbarung ab, in der der Krankenhausträger sowohl das Recht erhält als auch die Verpflichtung eingeht, die restlichen Anteile an der MVZ GmbH zu einem späteren Zeitpunkt, wie der jeweiligen Beendigung der Tätigkeit des jeweiligen Altgesellschafters als angestellter Arzt, zu erwerben. Die Bewertungsmethode (Berechnungssystematik) für die Ermittlung des Kaufpreises wird dabei schon verbindlich festgelegt, wobei der tatsächliche Kaufpreis von der weiteren wirtschaftlichen Entwicklung der MVZ GmbH abhängt. Der Krankenhausträger ist insoweit Garant für die Übernahme der entsprechenden Anteile an der MVZ GmbH von den Ärzten.

Auf diese Weise können die ausscheidenswilligen Gesellschafter einen adäquaten Kaufpreis für ihre Anteile an der Praxis realisieren, und die verbleibenden Gesellschafter haben ebenfalls klare Regeln für die weitere Praxisnachfolge, können aber bis zur Beendigung ihrer ärztlichen Tätigkeit weiterhin an den Gewinnen der Praxis teilnehmen und dabei auch noch Steuervorteile generieren.

### Fazit für die Praxis

Die Entwicklung des Gesundheitsmarktes macht es erforderlich, sich frühzeitig und nicht erst zu dem Zeitpunkt, an dem die Beendigung der freiberuflichen ärztlichen Tätigkeit und der verdiente Ruhestand unmittelbar bevorstehen, mit der Praxisnachfolge zu beschäftigen. Je nach Situation kann es dabei aus strategischen Gründen sinnvoll sein, die Praxis in die Rechtsform einer MVZ GmbH zu überführen. Dies gilt insbesondere dann, wenn der Verkauf an einen Krankenhausträger eine wahrscheinliche Option ist. Auch kann hier ein zunächst teilweiser Einstieg des Krankenhausträgers mit weiteren Kauf- und Verkaufsoptionen im Interesse aller Gesellschafter einer BAG sinnvoll gestaltet werden.

Dieser Überblick und die entsprechenden Anregungen können allerdings eine konkrete steuerliche Beratung im Einzelfall nicht ersetzen. Entsprechend sind derartige Überlegungen immer auch durch den Steuerberater und den Rechtsanwalt der Praxis in enger Abstimmung zu begleiten.

#### AUTOREN

##### Thomas Ketteler-Eising

Steuerberater  
Partner der Kanzlei  
Laufenberg Michels  
und Partner mbB  
Robert-Perthel-Straße  
81, 50739 Köln

E-Mail: [ketteler-eising@laufmich.de](mailto:ketteler-eising@laufmich.de)



##### Joachim Blum

Steuerberater  
Fachberater für das  
Gesundheitswesen  
(DStV e.V.)  
Fachberater für Unter-  
nehmensnachfolge  
(DStV e.V.)  
Partner der Kanzlei  
Laufenberg Michels  
und Partner mbB

E-Mail: [blum@laufmich.de](mailto:blum@laufmich.de)

