

Die Veräußerung der Beteiligung an einer Gemeinschaftspraxis

Systematisches Vorgehen in vier Schritten

Rolf Michels

■ **War es in der Vergangenheit eher so, dass der abgabewillige Arzt Inhaber einer Einzelpraxis war, die er am Ende seines Berufslebens veräußerte, so ist inzwischen mehr als die Hälfte der Ärzte in einer Berufsausübungsgemeinschaft tätig. Und auch hier will oder muss man sich mal von seiner Beteiligung an dieser Gesellschaft – seinen Anteilen – trennen.**

Während Facharztpraxen in Ballungsgebieten noch gut zu veräußern sind, gestaltet sich die Abgabe einer Beteiligung an einer hausärztlichen Praxis und standortabhängig im ländlichen Bereich als unter Umständen eher schwierig. Allerdings ist die Beteiligung an einer Praxis, die mit den anderen Partnern fortbesteht, auch im hausärztlichen Bereich einfacher darzustellen als die Abgabe einer Einzelpraxis.

Die Ausgangssituation

Während im Jahre 2000 12,6 % der Vertragsärzte über 60 Jahre alt waren, waren es im Jahre 2017 bereits 28,8 % (Veröffentlichung der KBV). Je höher die Zahl der abgabewilligen Ärzte ist und je weniger junge Kollegen als Nachfolger in Betracht kommen, desto mehr gerät der Preis für Praxen und damit auch für Beteiligungen an Praxen unter Druck, denn auch er bestimmt sich letztlich über Angebot und Nachfrage.

Betrachtet man den Ärztenachwuchs – als zukünftige Praxisübernehmer – so stellt man fest, dass die Medizin zunehmend weiblicher wird. Bereits über 66 % der Studierenden sind Frauen. Hier ist im Rahmen der Beratung häufig festzustellen, dass diese eher eine Teil-

beschäftigung anstreben, um Beruf und Familie unter einen Hut zu bringen. Da ist der Eintritt in eine Gemeinschaftspraxis häufig nicht das Ziel, sondern eher die Tätigkeit als angestellte Ärztin.

Vor diesem Hintergrund ist es heute nicht mehr erfolgversprechend zu warten, bis der Abgabezeitpunkt plötzlich da ist und darauf zu hoffen, dass sich alsbald ein Käufer findet, der den Praxisanteil gerne zum gewünschten Preis übernimmt. Heute ist vielmehr eine strategisch ausgerichtete, langfristige Nachfolgeplanung (Abb. 1) angesagt, denn:

- Ob die Praxis für einen Nachfolger attraktiv ist, hängt von vielen Faktoren ab (Ertragskraft der Praxis, Lage: Stadt-Land, Nachwuchssituation usw.)
- der neue Partner muss bereit sein, „Ihren“ gewünschten Preis zu zahlen
- vielleicht halten Sie noch einen sehr großen prozentualen Anteil an der Praxis und ein potenzieller Nachfolger alleine ist gar nicht in der Lage, den Anteil zu übernehmen
- der neue Partner muss auch den verbleibenden Partnern passen
- es muss eine Probezeit geben
- vielleicht ist es dann doch nicht der Richtige
- und alles geht von vorne los.

Etappen der Nachfolgeplanung

1. Standortbestimmung / Check-up meiner Beteiligung

- Welche Stärken und Schwächen hat meine Praxis?
- In welcher Wettbewerbssituation steht meine Praxis?
- Ist die Praxis für einen potenziellen Nachfolger attraktiv?
- Wie sieht die Typologie meines Anteils aus (siehe Abb. 2)?

2. Wertbestimmung des Praxisanteils

- Welchen Wert hat mein Praxisanteil auf Basis der betriebswirtschaftlichen Zahlen?
- Für welchen Preis werden üblicherweise Praxisanteile meiner Fachrichtung in meiner Region bzw. in ähnlich strukturierten Regionen angeboten?

3. Nachfolgersuche – Handlungsmöglichkeiten

- Welche Handlungsmöglichkeiten bieten sich mir als Arzt hinsichtlich der Anteilsübergabe?
- Aus welchem Umfeld kann sich gegebenenfalls ein Nachfolger rekrutieren (z.B. Familie, interne oder externe Nachfolger, Kooperation) und wie kann dieser gefunden werden?

4. Finanz- und Altersvorsorgeplanung

- Welchen Finanzbedarf habe ich noch bis zur Anteilsabgabe (Thema Entschuldung im privaten und betrieblichen Bereich)?
- Welchen Finanzbedarf habe ich im Ruhestand, d.h. wie viel Geld brauche ich im Ruhestand für ein Leben nach meinen Vorstellungen?
- Wie viel Geld steht im Ruhestand nach dem aktuellen Stand tatsächlich voraussichtlich zur Verfügung (Rente, vorhandenes Vermögen)?
- Reicht das Geld, was mir im Ruhestand zur Verfügung steht, um ein Leben nach meinen Vorstellungen führen zu können (Thema Versorgungslücke)?
- Welche Maßnahmen kann und muss ich ergreifen, damit im Falle einer Versorgungslücke (mein Geldbedarf ist größer als die mir zur Verfügung stehenden Geldmittel) diese bis zum Eintritt in den Ruhestand noch geschlossen werden kann?

Abb. 1: Etappen der Nachfolgeplanung

Deshalb: Mit der Nachfolgeplanung – zumindest mit den strategischen Überlegungen dazu – sollte spätestens ab dem 55. Lebensjahr begonnen werden.

Standortbestimmung

Anders als beim Inhaber einer Einzelpraxis, bei dem sich die Standortbestimmung primär auf die Praxis als solche richtet (die Fragen nach Stärken und Schwächen der Praxis, der Wettbewerbssituation und der Attraktivität der Praxis sind hier natürlich auch zu stellen), steht beim Gesellschafter einer Gemeinschaftspraxis aber mehr im Vordergrund, mit welcher Beteiligung der Anteilinhaber ausgestattet ist und wie seine Position im Gesellschafterkreis zu bewerten ist (Abb. 2). Er muss sich also fragen: Wer bin ich, bzw. wie bin ich beteiligt? Aus diesen Fragen ergeben sich ganz unterschiedliche Anforderungsprofile an die potenziellen Nachfolger.

Wertbestimmung des Praxisanteils

Bevor Sie nun eine Praxisbewertung (Anteilsbewertung) in Auftrag geben, sollten Sie einmal einen Blick in Ihren Gesellschaftsvertrag werfen und schauen, was dort zu dem Thema Praxisausscheiden steht.

Regelungen des Gesellschaftsvertrages

Der Gesellschaftsvertrag einer Berufsausübungsgemeinschaft enthält in der Regel eine Abfindungsklausel. Diese Regelung greift in der Regel aber nur, wenn ein Gesellschafter durch Kündigung oder durch Tod ausscheidet. Sie greift dagegen häufig nicht, wenn einvernehmlich ein Nachfolger für den ausscheidenden Gesellschafter gesucht wird.

Abfindungsklauseln bedeuten grundsätzlich eine feste Abfindung, die sich sowohl aus einer marktwertorientierten Praxisbewertung als auch durch Anwendung einer Formel auf bestimmte Praxisdaten errechnet.

Typologie des Anteilseigners

Der deutlich Mehrheitsbeteiligte

Bin ich derjenige, der

- eine große, z.B. mehr als 50-prozentige Beteiligung hält
- die Gesellschaft vielleicht im Wesentlichen geprägt hat und immer noch prägt
- der das Gesellschaftergeschehen im Wesentlichen beeinflusst und gestaltet
- die Kontakte zu den wichtigsten Zuweisern/Kooperationspartnern persönlich hält
- in der Vergangenheit immer das überwiegende Investitionsrisiko getragen hat und eventuell sogar
- die Investitionen persönlich in seinem Sonderbetriebsvermögen hält
- bei dem sich nun die Frage stellt, ob seinen Anteil überhaupt ein einzelner Nachfolger übernehmen kann
- und danach vielleicht in der Praxis auch alles anders sein wird?

Der paritätisch Beteiligte

Oder bin ich ein paritätisch beteiligter Gesellschafter, das heißt, ist die Praxisphilosophie eher die, dass alle Gesellschafter in etwa gleich stark sind,

- also eine gleichhohe Beteiligung halten
- die Gesellschaft gemeinsam demokratisch führen
- gemeinsam Entscheidungen treffen
- also das Mitmachen aller bei allem gefordert ist
- Investitionen gemeinsam getragen haben und tragen (finanzieren)
- wo einer unter gleichen ausgetauscht wird, es dann danach aber gemeinsam wie bisher weitergeht, und dies auch gefordert wird?

Der Minderheitsbeteiligte

Oder bin ich, der Ausscheidende, ein Minderheitsbeteiligter in einer der zuvor genannten Gruppen

- d.h. vielleicht, dass ich der Arzt an der Patientenfront bin,
- mich um die wirtschaftlichen und strategischen Dinge nicht groß gekümmert habe
- dadurch auch an den Investitionen nur gering oder gar nicht beteiligt war
- nicht als Arzt, aber als Entscheider relativ einfach austauschbar bin?
- Weist ein möglicher Nachfolger eine ähnliche/gleiche Persönlichkeitsstruktur auf oder will etwas ganz Anderes
- und schließlich, werden die verbleibenden Partner etwas anderes überhaupt zulassen?

Abb. 2: Typologie des Anteilseigners

Als erstes sollte also der Gesellschaftsvertrag gelesen werden. Was sagt der Vertrag?

- Findet die Gesellschaft den Ausscheidenden ab oder
- kann der Gesellschafter über seinen Anteil frei verfügen und die anderen Gesellschafter müssen dem nur zustimmen?
- Welche Mitspracherechte haben die verbleibenden Gesellschafter? Können sie einen Nachfolger ablehnen? Unter welchen Bedingungen und wie viele?
- Gibt es ein Vorkaufsrecht der verbleibenden Gesellschafter?

Ergibt sich hieraus, dass die Gesellschaft den Ausscheidenden abfindet, so ist – zumindest durch den ausscheidenden Gesellschafter – keine Nachfolgersuche notwendig.

Praxisbewertung

Wenn die Regelungen des Gesellschaftsvertrages nicht greifen, kann der Praxisanteil verkauft werden. Dann stellt sich die Frage nach dem Kaufpreis. Einmal: Welcher Wert ergibt sich nach einer Methode der Praxisbewertung für Ihre Praxis? Die Literatur kennt eine Vielzahl von Bewertungsverfahren für Arztpraxen. Das einzig richtige und von allen Experten gleichermaßen anerkannte Verfahren gibt es nicht. Die häufigsten angewendeten Verfahren sind die Bundesärztekammermethode und die modifizierte Ertragswertmethode. Der Wert des Anteils ergibt sich dann prozentual vom Praxiswert in Höhe der Beteiligung des Ausscheidenden an der Praxis.

Danach stellt sich die Frage: Was bekommen Sie wirklich für Ihren Praxisanteil? Was gibt der Markt her?

Dies bestimmt sich nach Angebot und Nachfrage. Das schönste und betriebswirtschaftlich fundierte Wertgutachten nützt Ihnen nichts, wenn Sie niemanden finden, der Ihren Anteil zum errechneten Wert übernehmen will. Dennoch sollten Sie eine eigene Vorstellung von den Werten Ihres Anteils haben, um bei Verhandlungen mit potenziellen Erwerbern gerüstet zu sein.

Hierbei spielt Standort, Ertrag der Praxis, Positionierung der Praxis usw. eine Rolle. Hier ist auch die oben getroffene Typisierung des Anteilseigners, also Ihre Typisierung, von Bedeutung.

Bei der Übertragung von Anteilen an Berufsausübungsgemeinschaften ist der Einfluss des Marktes etwas geringer als bei Einzelpraxen, den hier bleiben die anderen ja „an Bord“, das heißt man kauft sich in einen fortbestehenden Organismus ein. Was aber eine Rolle spielt ist inwieweit sich dieser Organismus durch den Gesellschafterwechsel verändert. Dies wiederum ist von Ihrer Typisierung abhängig:

- So wird vermutlich der Minderheitsgesellschafter und der paritätisch beteiligte Gesellschafter den Wert der Praxis laut Gutachten erhalten,
- wohingegen der Mehrheitsgesellschafter einen Abschlag wegen des hohen Risikos hinnehmen muss, wenn er den Anteil überhaupt verkaufen kann (zu den Strategien siehe nächster Abschnitt).

Nachfolgersuche – Handlungsmöglichkeiten

Heutzutage bieten sich dem abgebenden Arzt grundsätzlich eine Reihe von Möglichkeiten, wie er seine Beteiligung an der Praxis auf einen Nachfolger übertragen kann (Abb. 3).

Welche der vielen Handlungsmöglichkeiten für Sie tatsächlich infrage kommen, muss von den Ergebnissen der Standortbestimmungen, den eigenen zukünftigen Plänen und nach Abstimmung mit Ihren Praxispartnern abgeleitet werden.

Nachfolgeregelung innerhalb der Familie

Wenn Sie Kinder haben, die beruflich in Ihre Fußstapfen treten und sich als Arzt niederlassen wollen, können Sie darüber nachdenken, Ihren Praxisanteil weiterzugeben. Dies ist, falls der Gesellschaftsvertrag dies nicht explizit vorsieht – nur in Abstimmung mit Ihren Praxispartnern möglich. Bei dieser Gestaltung bieten sich folgende Alternativen an:

- eine unentgeltliche Übertragung (Schenkung) Ihres Praxisanteils
- ein Verkauf, vor allem um Steuervergünstigungen auszunutzen
- eine Vereinbarung über die Verwendung des Kaufpreises als Baustein Ihrer Altersversorgung.

Veräußerung des gesamten Anteils an einen Nachfolger

Die Übergabe an den gefundenen Nachfolger ist der klassische Fall der Anteilsabgabe. Der Anteilsübernehmer wird gesucht und an ihn wird verkauft. Gegebenenfalls wird der Nachfolger zunächst noch in der Probezeit 0 % Gesellschafter und übernimmt den Anteil nach Ablauf der Probezeit. Dies ist der häufige Fall bei Minderheits- und Pari-Gesellschaftern.

Aufnahme eines oder mehrerer Juniorpartner

Um sich einen potenziellen Nachfolger „heranzuziehen“ und am Ende nicht unter Druck zu geraten, können Sie einige Jahre vor dem geplanten Ausscheiden einen Juniorpartner in die Praxis aufnehmen, eventuell auch erst einmal in Teilzeit. Der Juniorpartner übernimmt gegebenenfalls bereits eine

Zwergbeteiligung, um dann nach einer angemessenen Einarbeitung den restlichen Anteil zu übernehmen. Auch dies ist eine häufige Gestaltung im Falle des Ausscheidens eines Minderheit- oder Pari-Gesellschafters.

Teilverkauf des Anteils

Ein Teilverkauf des Anteils kann insbesondere aus strategischen Gründen Sinn machen, z. B. wenn der Abgeber noch eine große prozentuale Beteiligung hält, die er gegebenenfalls insgesamt nicht oder nur mit Preisabschlägen veräußern kann. Hierbei wird ein Teil des Anteils unter Teilung der Zulassung an den Nachfolger verkauft. Man arbeitet noch eine gewisse Zeit gemeinsam und dann übernimmt der Nachfolger oder gegebenenfalls ein weiterer Partner die restlichen Anteile. Dies ist insbesondere ein Abgabemodell für Pari- oder Mehrheitsgesellschafter.

Veräußerung an Nachfolger und Gesellschafter (gesplittet)

Gerade bei größeren Beteiligungen findet oft auch ein gesplitteter Verkauf sowohl an einen Nachfolger (der einen kleineren Anteil erhält) und die verbleibenden Gesellschafter, die damit ihre Beteiligung aufstocken können, statt. Der Mehrheitsgesellschafter scheidet aus, gleichzeitig ändert sich die Beteiligungsstruktur hin zur Pari-Beteiligung.

Anschluss an eine andere BAG/überörtliche

Berufsausübungsgemeinschaft

Denkbar ist auch, dass die in der Berufsausübungsgemeinschaft verbleibenden Gesellschafter die Praxis nicht mehr ohne den/die Ausscheidenden fortführen wollen und sie sich deshalb

Aufnahme eines Juniorpartners (Job-Sharing oder Teilung der Zulassung)	Veräußerung an einen Nachfolger (voll)	Teilverkauf des Anteils
Kündigen und Ausscheiden/ Abfindung lt. Vertrag	Nachfolgeregelung innerhalb der Familie	Veräußerung an Nachfolger und Gesellschafter (gesplittet)
Mitnahme Zulassung in neue Praxis (Krieg)	Realteilung unter Mitnahme z.B. einzelner Standorte (Krieg)	Anschluss der BAG an eine andere BAG oder üBAG

Abb. 3: Handlungsmöglichkeiten, den Praxisanteil auf einen Nachfolger zu übertragen

einer anderen BAG/üBAG anschließen. Der ausscheidende Gesellschafter verkauft dann seinen Anteil an Gesellschafter der übernehmenden Berufsausübungsgemeinschaft.

Neben diesen mehr oder weniger planbaren, einvernehmlich zu regelnden Übernahmestrategien sind im Einzelfall auch „kriegerische“ Überlegungen denkbar, insbesondere dann, wenn Streit unter den Gesellschaftern z. B. über die Höhe der Abfindung entsteht, sich kein Nachfolger findet oder ein Nachfolger von den übrigen Gesellschaftern nicht akzeptiert wird.

Kündigung der Mitgliedschaft und Ausscheiden: Abfindung nach Gesellschaftsvertrag

Wenn keine einvernehmlichen Regelungen gefunden werden, bleibt dem ausscheidenswilligen Gesellschafter oft nur die Kündigung laut Gesellschaftsvertrag mit den vertraglich festgelegten Folgen, in der Regel also Abfindung durch die verbleibenden Gesellschafter nach den Vereinbarungen des Gesellschaftsvertrages.

Ausscheiden und Mitnahme der Zulassung in eine andere Praxis

Da der Gesellschafter hier seinen immateriellen Wert mitnimmt, erhält er in der Regel auch nur eine Abfindung für seine Beteiligung am materiellen Wert. Die Abfindung auf den immateriellen Wert entfällt.

Realteilung unter Mitnahme z. B. einzelner Standorte

Ein Gesellschafter (oder eine Gesellschaftergruppe) scheidet aus und nimmt beispielsweise einen einzelnen Standort mit, in dem dieser Gesellschafter bzw. die Gesellschaftergruppe ihre Praxis fortführt. Die anderen Gesellschafter machen an ihrem bisherigen Standort weiter wie zuvor.

Hier sind dann durch die Berater viele Bewertungsfragen und steuerliche Probleme im Rahmen der Auseinandersetzung zu lösen, da zum Teil schmerzhaft Steuerfolgen drohen können.

Finanz- und Altersvorsorgeplanung

Vielfach wird der zu erwartende Anteilsverkaufserlös als sehr wichtiger Teil der Altersversorgung angesehen und entsprechend eingeplant. Wer sich heute noch auf den Verkaufserlös als wesentlichen Beitrag zur Altersversorgung verlässt, riskiert im Alter unzureichend versorgt zu sein. Sowohl der Anteilswert als auch der tatsächlich erzielbare Marktpreis sind schon längst keine sicheren Größen mehr. Schon deshalb gehört die eingehende Finanz- und Altersvorsorgeplanung zwingend zur Vorbereitung der Anteilsabgabe. Hier stellt sich die Frage: Reich im Alter oder reicht's im Alter?

Finanzstatus und Finanzplanung

Als Basis erstellen Sie eine Vermögensübersicht, d. h. einen aktuellen Finanzstatus mit sämtlichen (privaten und betrieblichen) Vermögenspositionen und Schulden. Darauf aufbauend erstellen Sie eine Finanzplanung. Diese zeigt, wie viele Einkünfte Ihnen bis zum Ruhestand voraussichtlich zufließen werden und wie viel nach Abzug von Steuern, Darlehensraten, privaten Lebenshaltungskosten und sonstigen Zahlungsverpflichtungen zum Sparen übrig bleibt. Daran können Sie ablesen, ob es bis zum Ruhestand gelingen wird, etwaige Schulden zu tilgen und zusätzliches Vermögen aufzubauen.

Finanzbedarf, verfügbare Mittel und Versorgungslücke

Als nächstes sollten Sie berechnen, wie viel Geld Sie im Ruhestand für die Lebenshaltung brauchen (auch für größere Urlaube, Bildungsreisen und gegebenenfalls ein angemessenes Altersheim zu einem späteren Zeitpunkt). Mithilfe dieser Finanzbedarfsrechnung lässt sich feststellen, wie viel Geld Ihnen voraussichtlich zur Verfügung stehen wird. Hier gilt es alle Altersvorsorgebausteine, wie Ärzteversorgung, private Rentenversicherung, Kapitalanlagen, vorhandenes Vermögen, Mieteinnahmen und gegebenenfalls sogar Verkauf von Immobilien sowie Umzug in eine kleinere Wohneinheit zu berücksichtigen.

Sollte sich am Ende herausstellen, dass die voraussichtlichen finanziellen Mittel nicht ausreichen, um den Finanzbedarf zu decken (Versorgungslücke), muss man über sinnvolle bzw. nötige Maßnahmen nachdenken. Diese können von Fall zu Fall variieren und reichen von intensiven Bemühungen zur Einkommenssteigerung über private Einschränkungen zur Senkung der Lebenshaltungskosten (sowohl vor, als auch nach der Anteilsabgabe) bis hin zur Verlängerung der Arbeitszeit um einige Jahre. Am besten berät man sich bei drohenden Versorgungslücken schnellstmöglich mit Finanzfachleuten und dem Steuerberater.

Steuerliche Aspekte

Selbstverständlich darf beim Thema Praxisanteilsveräußerung ein Blick auf die steuerlichen Aspekte nicht fehlen.

Der Gewinn aus laufender freiberuflicher (ärztlicher) Tätigkeit unterliegt der laufenden Besteuerung. Hierzu gehören auch die nach Beendigung der Tätigkeit noch nachlaufenden Einnahmen (abzüglich der nachlaufenden Ausgaben), an denen Sie ja noch beteiligt sind und die im Rahmen einer Abgrenzungsbilanz festgestellt werden. Hingegen unterliegt der Gewinn aus der Veräußerung eines Praxisanteils einer besonderen Besteuerung, der Veräußerungsgewinnbesteuerung.

Letzterer ermittelt sich wie folgt: Veräußerungspreis minus anteiliger steuerlicher Restbuchwerte der Praxis (in der Regel nicht vollständig abgeschriebene Investitionen), soweit sie quotal auf Sie entfallen, abzüglich Veräußerungskosten ergibt den Veräußerungsgewinn.

Während der Gewinn aus der laufenden Besteuerung ungemildert der Einkommensteuer unterliegt, gibt es für den Veräußerungsgewinn zwei wesentliche Steuervergünstigungen: den Veräußerungsfreibetrag und den so genannten „halben“ Steuersatz.

Veräußerungsgewinn	Freibetrag	Steuerpflichtiger Veräußerungsgewinn
130.000,00	45.000,00	85.000,00
136.000,00	45.000,00	91.000,00
140.000,00	41.000,00	99.000,00
150.000,00	31.000,00	119.000,00
160.000,00	21.000,00	139.000,00
170.000,00	11.000,00	159.000,00
180.000,00	1.000,00	179.000,00
190.000,00	0,00	190.000,00

Abb. 3: Reduzierung des Veräußerungsfreibetrages mit steigendem Veräußerungsgewinn

Veräußerungsfreibetrag

Bei einem Veräußerungsgewinn von maximal 136.000 Euro liegt der Veräußerungsfreibetrag derzeit bei 45.000 Euro, d. h. so viel ist vom Gewinn steuerfrei. Liegt der Veräußerungsgewinn über 136.000 Euro, reduziert sich der Veräußerungsfreibetrag um den Betrag, der diese Bemessungsgrenze übersteigt (Abb. 3).

Diese Reduzierung führt zu dem kuriosen Effekt, dass ein faktischer Mehrertrag von 10.000 Euro den steuerpflichtigen Veräußerungsgewinn um 20.000 Euro erhöht. Diesen Effekt sollten Sie bei Ihren Preisverhandlungen zum Anteilsverkauf im Auge behalten. Denn in der Veräußerungsgewinnspanne zwischen 130.000 und 180.000 Euro wird ein erhöhter Kaufpreis zu einem großen Teil durch diesen Steuernachteil kompensiert, so dass Ihnen vom Mehrbetrag nur recht wenig übrig bleibt.

„Halber“ Steuersatz

Bei Veräußerungsgewinnen bis zu 5 Millionen Euro reduziert der „halbe“ Steuersatz die normale durchschnittli-

che Steuerbelastung auf 56 %. Ein Beispiel: Wenn Ihre Einkünfte einer durchschnittlichen normalen Steuerbelastung von 36 % unterliegen, ergibt sich ein begünstigter Steuersatz von 20,16 % (56 % von 36 %). Sie zahlen demzufolge auf den Veräußerungsgewinn 15,84 % weniger Steuern. Bei einem Gewinn von 150.000 Euro bringt Ihnen diese Vergünstigung der Veräußerungsgewinnbesteuerung eine Steuerersparnis von rund 23.000 Euro gegenüber der normalen laufenden Besteuerung.

Voraussetzungen für die Steuervergünstigungen

Freibetrag und „halber“ Steuersatz werden nur unter bestimmten Voraussetzungen gewährt:

- Jeder Arzt hat nur einmal im Leben Anspruch auf den Freibetrag und den „halben“ Steuersatz.
- Der Arzt muss bei Verkauf das 55. Lebensjahr vollendet haben oder dauernd berufsunfähig sein.
- Er muss beim Anteilsverkauf seine sämtlichen stillen (steuerlichen) Reserven aufdecken.

- Die freiberufliche ärztliche Tätigkeit im bisherigen „örtlichen Wirkungskreis“ muss mit dem Praxisanteilsverkauf sofort für eine „gewisse Zeit“ eingestellt werden.

Bereits Praxisvertretungen auf freiberuflicher Basis können für die Steuervergünstigungen gefährlich werden. Steuerlich unproblematisch ist hingegen eine Tätigkeit als angestellter Arzt mit Lohnsteuerkarte. Die Begriffe „örtlicher Wirkungskreis“ und „gewisse Zeit“ sind nicht exakt und einheitlich bestimmbar. Der „örtliche Wirkungskreis“ umfasst in der Regel das gesamte Einzugsgebiet der Praxis. Beim Zeitaspekt geht die Rechtsprechung davon aus, dass nach drei Jahren die „gewisse Zeit“ vorüber ist. Danach dürfte eine erneute freiberufliche Erwerbstätigkeit im Einzugsgebiet der Praxis des verkauften Anteils steuerlich unschädlich sein.

Korrespondenzadresse:

Dr. Rolf Michels
Steuerberater
Laufenberg Michels und Partner mbB
Robert-Perthel-Straße 81
50739 Köln
michels@laufmich.de

