

der ADVISION Steuertipp

Der Spezialist für Zahnärzte

Steuerliches zur Praxisgründung und Praxiskauf

Glücklich ist der, der eine Praxis gründen oder kaufen kann. Damit ist jedoch ein erheblicher finanzieller Aufwand verbunden. Wer freut sich da nicht, wenn er einige der Aufwendungen als steuerlich abzusetzende Betriebsausgaben berücksichtigen und so Steuern sparen kann.

Praxisvorlaufkosten absetzen

Gerade in der Vorbereitungsphase fallen viele Kosten an, beispielsweise sind viele Fahrten durchzuführen. Objekte werden besichtigt, Banken, Depots, Notare, Rechtsanwälte, Steuer- und Unternehmensberater werden kontaktiert. Die Ihnen hierbei entstandenen Fahrtkosten sind Betriebsausgaben und zwar auch dann, wenn Sie Ihre Praxis noch gar nicht eröffnet haben. Das gilt auch für alle übrigen Aufwendungen, die mit der Praxisgründung bzw. -übernahme im Zusammenhang stehen. Die Finanzverwaltung spricht hier von so genannten vorweggenommenen Betriebsausgaben (z.B. auch Seminaraufwendungen, Geschäftsessen). Wichtig ist dabei, dass Sie die Aufwendungen dokumentieren und alle Kostenbelege sammeln. Anderenfalls besteht die Gefahr, dass die Finanzverwaltung die Aufwendungen nicht anerkennt. Bei den Fahrtkosten sind neben der Angabe der gefahrenen Kilometer auch das Datum, das Ziel und möglichst der Anlass der Fahrt zu vermerken.

Steuern sparen durch Ansparrücklage

Bei der Übernahme einer Praxis, aber auch bei der Gründung einer neuen Praxis, muss viel investiert werden. In der alten Praxis müssen Geräte erneuert werden; bei der Neugründung fallen in den ersten Jahren viele Neuanschaffungen an. Diese finanzielle Belastung kann keiner aus der Portokasse bezahlen. Ausnahmsweise hat hier der Fiskus ein Einsehen und ermöglicht die Bildung einer so genannten Ansparrücklage.

Wer Existenzgründer ist, darf diese Ansparrücklage bis zu einem Betrag von maximal 307.000 EUR bilden. Existenzgründer ist derjenige, der in den letzten fünf Jahren nicht selbstständig und nicht zu mehr als 10 % an einer Kapitalgesellschaft beteiligt war. Die gebildete Rücklage ist vom Gewinn des Jahres abzuziehen und mindert so die Einkommensteuer und den Solidaritätszuschlag.

Nun sind zwei Situationen denkbar, aus denen heraus der Existenzgründer eine Ansparrücklage bilden darf:

1. Der Zahnarzt hat bereits seine Tätigkeit in der eigenen Praxis aufgenommen. Hier reichtes als Nachweis für die Bildung der Ansparrücklage aus, dass die Investitionsabsicht gegenüber dem Fiskus glaubhaft gemacht wird. Die Vorlage einer festen Bestellung ist nicht erforderlich.

2. Die eigene Praxis ist noch nicht eröffnet. Hier ist Voraussetzung für die Bildung der Ansparrücklage, dass am Ende des Jahres, in dem Rücklage angesetzt werden soll, das Gerät verbindlich bestellt ist oder für die Herstellung des Wirtschaftsgutes eine Genehmigung verbindlich beantragt wurde.

Als Existenzgründer dürfen Sie sich insgesamt fünf Jahre Zeit lassen, um Ihre Anschaffung zu tätigen. Die Frist beginnt am 1.1. des Jahres, welches auf die Bildung der Rücklage folgt.

Beispiel:

Im Jahre 2004 wird eine Praxis übernommen. Es soll ein Gerät mit einem Wert von 60.000 EUR und ein Gerät mit einem Wert von 80.000 EUR angeschafft werden.

Die Ansparrücklage darf in 2004 in Höhe von 24.000 EUR und von 32.000 EUR gebildet werden. Sie haben bis zum 31.12.2009 Zeit, Ihr Investitionsvorhaben in die Tat umzusetzen.

Können Sie innerhalb des von der Finanzverwaltung vorgegebenen Zeitraumes die Investition nicht in die Tat umsetzen, muss die Rücklage wieder aufgelöst werden. Das bedeutet, dass der Gewinn um den Betrag der Rücklage erhöht wird. Als Existenzgründer haben Sie auch hier einen Bonus, denn Sie müssen auf den hinzugerechneten Betrag keine Zinsen zahlen. Wären Sie kein Existenzgründer, müsste die wegen Nichtinvestition aufgelöste Rücklage jährlich mit 6 % verzinst werden. Diese Zinsen würden den steuerlichen Gewinn nochmals erhöhen.

Der Zahnarzt als Unternehmer

Auf Grund der Änderungen im Gesundheitswesen werden Sie immer mehr gezwungen, wie ein Unternehmer am Markt aufzutreten, um Leistungen an den Mann oder die Frau zu bringen, an denen sich die Krankenkassen nicht beteiligen wollen. Die Bereit-

schaft dazu steigt. Im Jahr 2000 habe die Deutschen für ihr Auto einen Betrag von 2.820 EUR ausgegeben, für die Gesundheit waren es bereits 2.270 EUR. 2001 stiegen die Aufwendungen für die Gesundheit überproportional um 3 %. Verstärkt Selbstzahlerleistungen anzubieten und die Patienten von deren Nutzen zu überzeugen, stärkt die Ertragskraft der Praxis.

Auch eine gute Möglichkeit, Einnahmen zu sichern, stellt die Einrichtung eines Prophylaxe-Shops in der Praxis dar. Der Patient erhält so die Möglichkeit, alle Tipps und Ratschläge des Zahnarztes leicht und effektiv umzusetzen.

Stellt die Einrichtung eines Prophylaxe-Shops auch eine lukrative Einnahmequelle dar, so muss darauf geachtet werden, dass es nicht zu einem steuerlichen Fiasko kommt. Denn der Verkauf von Prophylaxe-Artikeln stellt einen Gewerbebetrieb dar, welcher – anders als die Zahnarztpraxis – grundsätzlich gewerbesteuerpflichtig ist. Wird der Prophylaxe-Shop nicht von der zahnärztlichen Praxis getrennt, fallen auf den gesamten Gewinn der zahnärztlichen Praxis Gewerbesteuern an. Bei Beachtung einiger einfacher Spielregeln von Anfang an tappen Sie jedoch nicht in diese Steuerfalle.

Der Prophylaxe-Shop ist von der Zahnarztpraxis zu trennen. Es bedarf hierfür jedoch keiner separaten Räume. Es genügt, wenn beispielsweise im Empfang eine separate Verkaufstheke mit einer Vitrine aufgestellt wird. Gut ist es, eine bestimmte Helferin mit dem Verkauf zu betrauen und ihren anteiligen Lohn dem Prophylaxe-Shop zu berechnen. Der Einkauf der Materialien für den Prophylaxe-Shop und die Erlöse müssen streng getrennt von dem Einkauf den Erlösen der Zahnarztpraxis verbucht werden. Die klare Trennung zwischen dem Prophylaxe-Shop und der Praxis sollte darüber hinaus durch:

1. getrennte Bankkonten
2. getrennte Kassen
3. separate Buchhaltung sowie
4. getrennte Jahresabschlüsse

dokumentiert werden. Dann sind Sie auf der sicheren Seite.

Sprechen Sie uns nicht nur in steuerlichen Belangen, sondern auch in betriebswirtschaftlichen Dingen an. Gem erarbeiten wir mit Ihnen ein Konzept.