

© studio_amazing - stock.adobe.com

Richtig planen und gestalten

Steuertipp. Um bei der Praxisaufgabe finanziell keine Überraschung zu erleben, ist gute Planung wichtig. Dazu gehören Preisfindung und steuerliche Optimierung.

Autorin: Martina Schäfer

Die einen planen ihren Ausstieg aus der eigenen Praxis früh. Die anderen können sich dagegen ein Leben ohne ihre Patientinnen und Patienten kaum vorstellen. Dennoch kommt für jeden Zahnarzt und jede Zahnärztin irgendwann der Zeitpunkt, an die Nachfolge und den Praxisverkauf zu denken. Passen muss es dann aber nicht nur menschlich, sondern auch finanziell. Entsprechend kommt es darauf an, einen angemessenen Preis zu finden. Genauso wichtig ist es, die steuerlichen Folgen der Veräußerung zu bedenken und optimal zu gestalten.

Was ist der „richtige" Preis beim Praxisverkauf?

Vorab sei gesagt: Nicht jeder rechnerisch ermittelte Wert einer Zahnarztpraxis lässt sich in der Praxis tatsächlich durchsetzen. Über den Preis, den die Inhaberin oder der Inhaber einer Zahnarztpraxis bei deren Verkauf erzielen kann, entscheidet letztlich der Markt; zahlreiche Faktoren beeinflussen die Zahlungsbereitschaft der Interessierten. Entscheidend ist auch, wie viele Angebote zeitgleich auf die Nachfrage treffen. Um für die Verhandlungen in jedem Fall optimal vorbereitet zu sein und möglichen Spielraum aufzuzeigen, ist die fachgerechte Praxisbewertung im Vorfeld Pflicht.

Der angemessene Preis für die Zahnarztpraxis lässt sich mit unterschiedlichen Verfahren ermitteln. Für welches sich ein Praxisinhaber entscheidet, liegt in seinem Ermessen. Besonders verbreitet sind jedoch die Multiplikations-, die Ertragswert- und die Vergleichswertmethode. Beim ersten Verfahren wird der Praxiswert aus dem jährlichen Umsatz oder Gewinn und mithilfe eines Multiplikators ermittelt, der Faktoren wie Standort, Praxisgröße, Patientenstamm und Ausstattung enthält. Bei der Ertragswertmethode liegt der Fokus auf dem erwarteten künftigen Ertrag. Die Vergleichsmethode zieht dagegen ähnliche Transaktionen für die Wertermittlung heran.

Um bei der Preisfindung keine Fehler zu machen, ist die Zusammenarbeit mit einem auf Praxen spezialisierten Steuerberater oder Wirtschaftsprüfer zu empfehlen. Dieser wird im Rahmen einer Due-Diligence-Prüfung alle Informationen zusammenführen, die den Preis der Zahnarztpraxis beeinflussen. Neben den materiellen Werten gehören dazu auch die immateriellen wie der Ruf der Praxis oder die Erfahrung des vorhandenen Personals.

Praxisnachfolge aus der Familie

Nicht immer geht es bei der Praxisnachfolge jedoch um einen Verkauf an fremde Dritte. Denn oftmals folgen Kinder ihren Eltern als Inhaberin oder Inhaber der Zahnarztpraxis. In einem solchen Fall spielen bei der Preisgestaltung meist weitere Überlegungen wie die vorgezogene Erbfolge eine bedeutende Rolle. Dabei gilt es allerdings, die möglichen steuerlichen Auswirkungen im Blick zu behalten. Diese betreffen vor allem die Einkommensteuer aufseiten des Verkäufers wie auch die Schenkungs- und künftige Erbschaftsteuer beim Kind.

Gerade bei einer Praxisübergabe innerhalb der Familie bieten sich zwei unterschiedliche Formen an. Dies ist zum einen der klassische Weg, bei dem das Kind einmalig einen – viel-

leicht auch verminderten – Kaufpreis zahlt. Alternativ lässt sich die Nachfolge durch Zahlung einer lebenslangen Rente regeln. Je nach Gestaltung erfolgt diese dann entgeltlich oder unentgeltlich, wobei die Begriffe rein steuerlicher Natur sind. Das heißt, ein Geldfluss findet immer zwischen den Beteiligten statt, lediglich die Besteuerung unterscheidet sich. Um die komplexen Bedingungen optimal zu nutzen, sollte die Vertragsgestaltung grundsätzlich mit Unterstützung eines Spezialisten erfolgen.

Steuervorteile und Freibeträge nutzen

Geht es nach den Plänen der meisten Zahnärztinnen und Zahnärzte, markiert der Verkaufserlös einen wichtigen Baustein der eigenen Altersvorsorge. Umso wichtiger ist es daher, die Praxisnachfolge auch steuerlich zu optimieren. Denn zu versteuern ist der Veräußerungsgewinn. Dabei handelt es sich um den Betrag, um den der erzielte Preis nach Abzug der Veräußerungskosten das Betriebsvermögen übersteigt. Beim Ausstieg aus einer Gemeinschaftspraxis sind entsprechend die jeweils gehaltenen Anteile entscheidend.

Der aus dem Praxisverkauf erzielte Gewinn unterliegt schließlich der Einkommensteuer und zählt zu den Einnahmen aus selbstständiger Tätigkeit. Bestimmte Voraussetzungen bieten Steuervorteile: Eine davon ist der Veräußerungsfreibetrag in Höhe von 45.000 Euro. Vollständig in Anspruch nehmen lässt sich dieser, wenn der Veräußerungsgewinn weniger als 136.000 Euro beträgt. Ist dieser höher, wird der Freibetrag um den darüberliegenden Betrag gemindert. Ein weiterer Vorteil ist die Besteuerung mit einem ermäßigten Steuersatz. Dieser beläuft sich auf 56 Prozent des durchschnittlichen Steuersatzes. So wird der Veräußerungsgewinn zum Beispiel bei einem Durchschnittssteuersatz von 42 Prozent mit 23,5 Prozent besteuert. Hinzu kommen Solidaritätszuschlag und bei Mitgliedern einer Kirche auch Kirchensteuer.

Die Steuervorteile gelten für alle, die zum Verkaufszeitpunkt ihr 55. Lebensjahr bereits vollendet haben oder dauerhaft berufsunfähig sind. Allerdings kann jeder Steuerpflichtige sie nur einmal in seinem Leben beantragen. Ist der Zahnarzt oder die Zahnärztin noch an anderer Stelle selbstständig tätig, ist zu ermitteln, wo die Steuervorteile sich am besten auswirken.

Steuerliche Fallstricke

Viele Käufer freuen sich, wenn die bisherige Praxisinhaberin oder der Praxisinhaber – zumindest befristet – weiter in Patientenbetreuung mitwirkt. Damit kommen sie auch dem Wunsch zahlreicher Verkäufer entgegen, die einen langsamen Ausstieg bevorzugen. Um nicht in eine Steuerfalle zu tappen, sollten die Beteiligten dieses Vorhaben jedoch mit Bedacht angehen und sich entsprechende Beratung einholen. Denn zum einen besteht die Gefahr, dass der Zahnarzt oder die Zahnärztin durch die fortgesetzte Tätigkeit die Steuervorteile verliert. Zum anderen riskiert die Praxis den Verlust des Freiberufler-Status und eine gewerbesteuerliche Infizierung. Letzteres ist vor allem bei größeren Praxen der Fall, in denen angestellte Ärzte beschäftigt sind.

Befindet sich die Zahnarztpraxis in den Räumen des eigenen Hauses des Verkäufers, kann es ebenfalls teuer werden. Denn der Teil der Immobilie gehört während der Praxistätigkeit zum Betriebsvermögen und muss nach deren Aufgabe in das Privatvermögen überführt werden. Das bedeutet, dass der entstandene Wertzuwachs eine „stille Reserve“ darstellt und entsprechend zu versteuern ist. Verhindern lässt sich dies durch vorausschauende Planung. Dabei werden die Räume mindestens drei Jahre vor dem Verkauf der Praxis an eine Immobiliengesellschaft übergeleitet. Bei der richtigen Ausgestaltung der Beteiligungsverhältnisse erfolgt die Übertragung dann bis zum Verkauf der Gesellschaft ohne Aufdeckung der stillen Reserven. ■


© Ortidea Briegel

Martina Schäfer (Dipl.-Kauffrau)
Wirtschaftsjournalistin

ANZEIGE

medentex
The Experts in Dental Services



Einfach wegläcHeIn.

Amalgam macht achtsam den Abgang.

Das neue **medentex-Pfandsystem** ist achtsam gegenüber der Umwelt und kostenoptimal für Ihre Praxis.
Denn wer achtsam handelt, meistert den Alltag *mit einem Lächeln.*

Testen Sie jetzt unsere nachhaltige, zertifizierte und stressfreie Amalgamentsorgung:

Tel. 05205–75 16 0
info@medentex.de
medentex.com/weglaecheln