

Die Praxisaufgabe bzw. der Verkauf einer Praxisbeteiligung

Eyk Nowak

Im Rahmen der Veräußerung einer Praxis bzw. des Verkaufs eines Praxisanteils gibt es zahlreiche Fragestellungen, die sowohl für den Veräußerer als auch für den Erwerber bzw. die verbleibenden Praxispartner relevant sein können.

Das Interesse des Veräußerers liegt, neben der Erzielung eines angemessenen Kaufpreises, üblicherweise auch darin, für den sich ergebenden Veräußerungsgewinn die steuerlich möglichen Vergünstigungen zu erhalten und darüber hinaus ggfs. auch nach der Veräußerung noch weiter tätig sein zu können.

Als steuerliche Vergünstigungen kommen in Betracht die sog. Fünftel-Regelung gem. § 34 Abs. 1 EStG. Die Fünftel-Regelung, d.h. die rechnerische Verteilung des Veräußerungsgewinns auf fünf Jahre, bewirkt in vielen Fällen eine Steuersatzminderung, weil nur ein Fünftel der außerordentlichen Einkünfte im jeweiligen Veranlagungsjahr steuerlich zu berücksichtigen sind.

Wenn der Veräußerer das 55. Lebensjahr vollendet hat, kann er, einmal im Leben, vom Veräußerungsgewinn einen Freibetrag von bis zu 45.000 EUR abziehen. Dieser wird um den Betrag gekürzt, um den der Veräußerungsgewinn einen Betrag von 136.000 EUR übersteigt. Unter den gleichen Voraussetzungen kann der Veräußerer auf Antrag den Veräußerungsgewinn mit einem begünstigten Steuersatz von 56 Prozent des durchschnittlichen Steuersatzes (mindestens aber 14 Prozent) versteuern. Gerade diese Vergünstigung führt zu einer erheblichen Entlastung.

Die Tarifbegünstigung eines Veräußerungsgewinns setzt nicht voraus, dass der Veräußerer jegliche Tätigkeit einstellt. Erforderlich ist lediglich, dass er die in der veräußerten Praxis bislang ausgeübte Tätigkeit einstellt und die diesbezüglich wesentlichen Betriebsgrundlagen veräußert (BFH, Urteil vom 3. 4. 2014 – Az. IV R 12/10). Der bloße Verkauf der materiellen und immateriellen Wirtschaftsgüter der Praxis reicht für die Steuerbegünstigung des Gewinns also nicht aus.

Es liegt aber auf jeden Fall eine steuerlich begünstigte Betriebsveräußerung vor, wenn der Veräußerer nach der Veräußerung der Praxis vom Erwerber als Angestellter beschäftigt wird (BFH, Urteil vom 17.7.2008 – Az. X R 40/07). Als Angestellter bezieht er keine Gewinneinkünfte mehr, sondern Einkünfte aus nicht selbstständiger Tätigkeit. Bereits hieraus folgt, dass der Veräußerer seine bisherige selbstständige, freiberufliche Tätigkeit endgültig aufgegeben hat.

Einer begünstigten Praxisveräußerung steht auch nicht entgegen, dass der Veräußerer weiterhin freiberufliche Einkünfte bezieht, z.B. aus einer weiteren Praxis oder als Mitunternehmer bei einer anderen Praxisgemeinschaft.

Eine solche weitere Beschäftigung des Veräußerers außerhalb des veräußerten, bisherigen Betriebs liegt allerdings regelmäßig nicht im Interesse des bzw. der Erwerber. Aus diesem Grund wird zwischen den Parteien regelmäßig ein nachvertragliches Wettbewerbsverbot vereinbart. Dieses soll bewirken, dass der erworbene Patientenstamm ausschließlich den Erwerbern zugutekommt. Das immer noch gute

Vertrauensverhältnis zwischen dem Veräußerer und seinen ehemaligen Patienten soll durch diesen nicht im Rahmen einer neuen Tätigkeit weiter genutzt werden können.

In einem ganz aktuellen Urteil des BGH (Urteil vom 20. 1. 2015 – Az. II ZR 369/13) hat das höchste deutsche Zivilgericht erneut entschieden, dass anlässlich eines Ausscheidens aus einer Gesellschaft eine Kundenschutzklausel nichtig ist, wenn sie in zeitlicher Hinsicht das notwendige Maß übersteigt, das in der Regel zwei Jahre beträgt.

Mit diesem Urteil hat der BGH seine Rechtsprechung zu Wettbewerbsverboten und zu Abwerbeverboten bei Austritt aus einer Freiberufersozietät fortgeführt, bei denen ebenfalls eine Zwei-Jahres-Grenze gilt (BGH, Urteil vom 29. 1. 1996 – II ZR 286/94). Seinerzeit hatten die Richter entschieden, dass bei einer Freiberufersozietät ein Zeitraum von zwei Jahren als ausreichend für den Schutz der Interessen der Beteiligten angesehen werden müsse, denn nach diesem Zeitraum hätten sich die Bindungen zu den Patienten typischerweise so gelöst, dass ein ausgeschiedener Partner wie jeder andere Wettbewerber behandelt werden könne.

Nach der ständigen Rechtsprechung des BGH sind nachvertragliche Wettbewerbsverbote aufgrund der in Artikel 12 Grundgesetz geschützten Berufsausübungsfreiheit nur dann nicht sittenwidrig und damit nichtig, „wenn und soweit sie notwendig sind, um einen Vertragspartner vor einer illoyalen Verwertung der Erfolge seiner Arbeit durch den anderen Vertragspartner zu schützen“. Dies soll dann der Fall sein, wenn das nachvertragliche Wettbewerbsverbot in räumlicher, gegenständlicher und zeitlicher Hinsicht nicht das „notwendige Maß“ überschreitet.

Um also eine wirksame Vereinbarung über einen nachvertraglichen Wettbewerbsschutz zu erreichen, sollte unverändert maßvoll formuliert und ein Zeitraum von zwei Jahren im Regelfall nicht überschritten werden.

Nowak GmbH Steuerberatungsgesellschaft

Dipl.-Wirtsch.-Ing. Eyk Nowak
Wirtschaftsprüfer/Steuerberater
Amalienbadstraße 41, 76227 Karlsruhe
Tel.: 0721 91569156
info@nowak-steuerberatung.de
www.nowak-steuerberatung.de



Infos zum Autor



Das Kunststück von **CeraFusion**. Diffundieren statt Polieren.

CeraFusion ist eine echte Komet®-Innovation für Ihr Labor. Das Kunststück: Einfach und schnell aufgesprüht, diffundiert das transparente Lithiumsilikat beim Brennvorgang in die ZrO_2 Restauration. Das Ergebnis ist ein optimaler Haftverbund, der zuverlässigen

Langzeitschutz für Material und Antagonist garantiert. Die zeitaufwendige Politur und die Glasur entfallen, es ist keine Nacharbeit notwendig. Ein Kunststück von CeraFusion, das Ihre tägliche Arbeit deutlich effizienter macht.



CeraFusion
Transparentes Lithiumsilikat
für Zahnrestorationen aus Zirkonoxid



www.kometdental.de