DR. ANNA S.

37 Jahre

Dr. Anna S. möchte **selbstständig arbeiten** und ihre Vorstellungen von einer modernen Praxis umsetzen. Das **Finanzierungsvolumen** für die Neugründung einer Einzelpraxis mit fast **500.000 EUR schreckt sie allerdings ab.**

BERUFS- UND LEBENSZIELE WIE UMSETZEN?

Gründung einer BAG auf Zeit.

DR. THOMAS L.

62 Jahre

Dr. Thomas L. führt seit Jahrzehnten eine etablierte **Einzelpraxis** in einer mittelgroßen Stadt. Er ist 62 Jahre alt und plant, sich mit 67 aus dem Berufsleben zurückzuziehen. **Wie es danach mit seiner Praxis weitergehen soll, weiß er noch nicht.**

BERUFS- UND LEBENSZIELE WIE UMSETZEN?

Prof. Dr. Johannes Bischoff

© Wayhome Studio/Adobe Stock

Wege zur eigenen Praxis: Nachfolge und Existenzgründung in einem

PRAXISMANAGEMENT – BERUFSAUSÜBUNGSGEMEINSCHAFT (BAG) – TEIL 2 Aktuellen Schätzungen zufolge suchen 30 Prozent der Zahnarztpraxen innerhalb der nächsten fünf Jahre eine/n Nachfolger/-in. Diese Ausgangssituation kann für Jung und Alt zum Erfolgsmodell werden, sofern die Übergabe geschickt eingefädelt wird. Wenn sich Zahnärztinnen und Zahnärzte für die Selbstständigkeit entscheiden, ist für die meisten noch immer die Übernahme einer Einzelpraxis das Mittel der Wahl. Vor allem jüngere Berufsträger/-innen setzen jedoch vermehrt auf die Berufsausübungsgemeinschaft.

Das Modell einer Berufsausübungsgemeinschaft kann auch im Rahmen der Nachfolgeplanung funktionieren, wie der im Folgenden ausgeführte Fall zeigt.

Unterschiedliche Interessenlagen

Dr. Thomas L. führt seit Jahrzehnten eine etablierte Einzelpraxis in einer mittelgroßen Stadt im Westen der Republik. Er ist 62 Jahre alt und plant, sich mit 67 aus dem Berufsleben zurückzuziehen. Wie es danach mit seiner Praxis weitergehen soll, weiß er noch nicht. Dr. Thomas L. hat eine kleine Oldtimersammlung aufgebaut. Die Fahrzeuge muss er bewegen, damit sie sich nicht „kaputtstehen". Mehr Zeit für sein Hobby hat er nur, wenn er beruflich kürzer tritt. Daher möchte er seine Arbeitszeit in den nächsten fünf Jahren sukzessive reduzieren. Was ihm beruflich langsam Sorgen macht: Seine Praxis und deren Ausstattung sind sichtbar in die Jahre gekommen. Sein Patientenstamm ist mit ihm gealtert – U30-Patienten verirren sich kaum zu ihm. Viel investieren, geschweige denn einen Kredit aufnehmen, will er in diesem Stadium seines Berufslebens eigentlich nicht mehr.

Dr. Anna S. ist 37 Jahre alt und hat mit Anfang 30 eine Familie gegründet, ihre beiden Söhne sind vier und sechs Jahre alt. Ihr Lebensgefährte ist in einer Klinik angestellt und arbeitet im Schichtdienst, kann sich also nur eingeschränkt um die Kinder kümmern. Dr. Anna S. möchte auf jeden Fall selbstständig arbeiten und ihre Vorstellungen von einer modernen Praxis umsetzen. Das Finanzierungsvolumen für die Neugründung einer Einzelpraxis mit fast 500.000 EUR schreckt sie allerdings ab. Deshalb sucht sie nach alternativen Möglichkeiten einer Existenzgründung. Ihre beiden Kinder sind in der Regel nur bis zum frühen Nachmittag in Form von Schule und Kita versorgt. Aufgrund der unregelmäßigen Arbeitszeiten ihres Lebensgefährten kann sie nur vormittags arbeiten, ihr schweben circa 25 Stunden vor. Sie hat die Vorzüge von Prophylaxeeinheiten und CEREC-Geräten kennen- und schätzen gelernt und möchte auf dieses Equipment auf keinen Fall verzichten.

JA, UND?

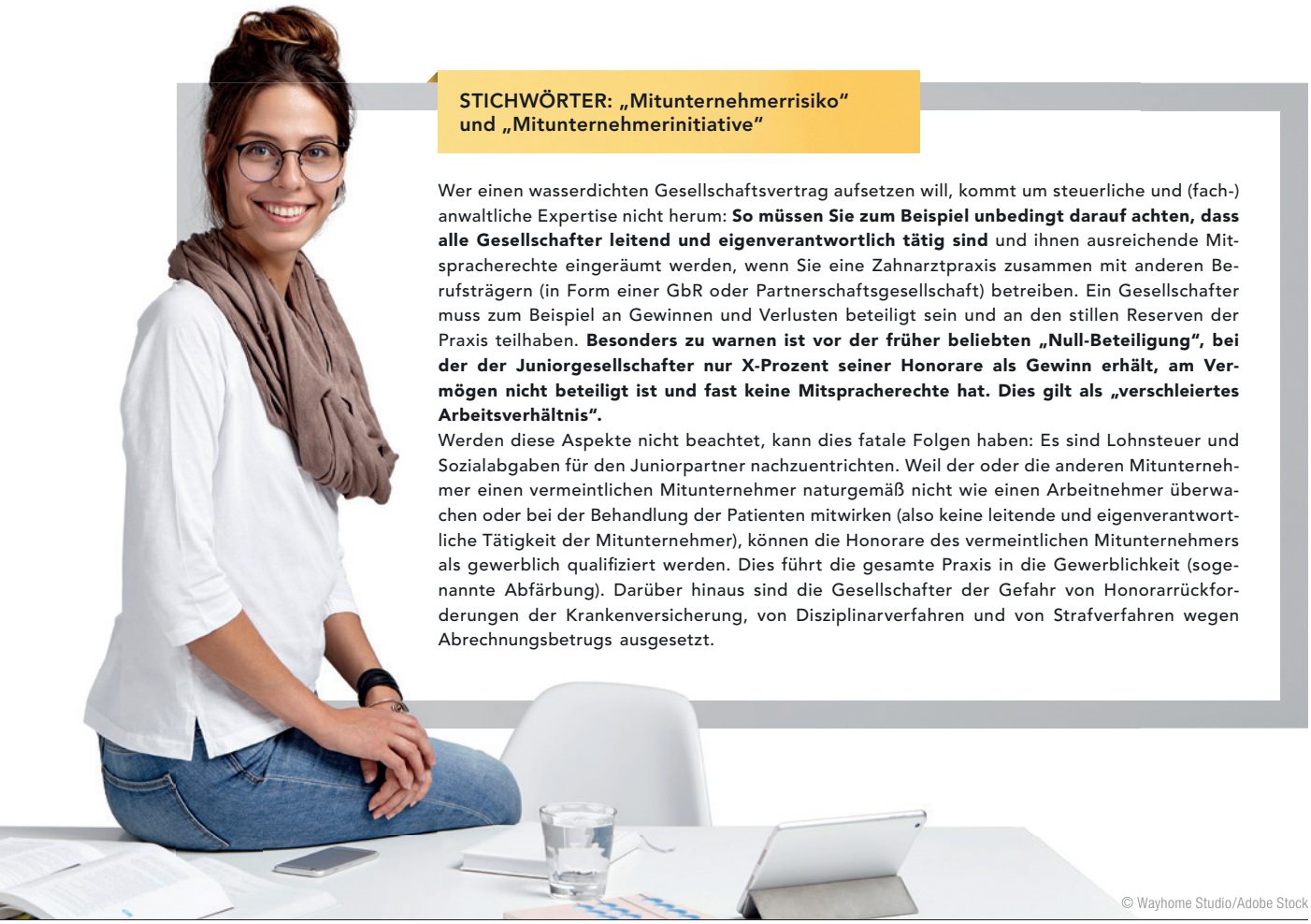
Die Einführung der Telematikinfrastruktur (TI) ist beschlossene Sache.
Auch dieser Herausforderung haben wir uns von Beginn an gestellt, weswegen unsere Software für die Anbindung an die TI schon jetzt durch die gematik zertifiziert ist.

Trotzdem raten wir jedem: Ruhe bewahren und sich nicht zu überstürztem Handeln verleiten lassen, da bisher keine zugelassenen Geräte verfügbar sind.

Weitere Infos: www.dampsoft.de/TI

Pionier der Zahnarzt-Software.
Seit 1986.

DAMPSOFT
Die Zahnarzt-Software



© Wayhome Studio/Adobe Stock

STICHWÖRTER: „Mitunternehmerrisiko" und „Mitunternehmerinitiative"

Wer einen wasserdichten Gesellschaftsvertrag aufsetzen will, kommt um steuerliche und (fach-) anwaltliche Expertise nicht herum: **So müssen Sie zum Beispiel unbedingt darauf achten, dass alle Gesellschafter leitend und eigenverantwortlich tätig sind** und ihnen ausreichende Mitspracherechte eingeräumt werden, wenn Sie eine Zahnarztpraxis zusammen mit anderen Berufsträgern (in Form einer GbR oder Partnerschaftsgesellschaft) betreiben. Ein Gesellschafter muss zum Beispiel an Gewinnen und Verlusten beteiligt sein und an den stillen Reserven der Praxis teilhaben. **Besonders zu warnen ist vor der früher beliebten „Null-Beteiligung", bei der der Juniorgesellschafter nur X-Prozent seiner Honorare als Gewinn erhält, am Vermögen nicht beteiligt ist und fast keine Mitspracherechte hat. Dies gilt als „verschleiertes Arbeitsverhältnis".**
Werden diese Aspekte nicht beachtet, kann dies fatale Folgen haben: Es sind Lohnsteuer und Sozialabgaben für den Juniorpartner nachzuentrichten. Weil der oder die anderen Mitunternehmer einen vermeintlichen Mitunternehmer naturgemäß nicht wie einen Arbeitnehmer überwachen oder bei der Behandlung der Patienten mitwirken (also keine leitende und eigenverantwortliche Tätigkeit der Mitunternehmer), können die Honorare des vermeintlichen Mitunternehmers als gewerblich qualifiziert werden. Dies führt die gesamte Praxis in die Gewerblichkeit (sogenannte Abfärbung). Darüber hinaus sind die Gesellschafter der Gefahr von Honorarrückforderungen der Krankenversicherung, von Disziplinarverfahren und von Strafverfahren wegen Abrechnungsbetrugs ausgesetzt.

Attraktives Modell

Über ein auf Zahnarztpraxen spezialisiertes Nachfolgeportal finden Dr. Thomas L. und Dr. Anna S. den Weg zueinander. Schon im Erstgespräch sind sich beide sympathisch – ein nicht zu unterschätzender Faktor; auch ihre fachlichen Neigungen passen zusammen. Weitere intensive Gespräche folgen, in denen sich beide über ihre Wünsche und Vorstellungen austauschen.
Dr. Thomas L. und Dr. Anna S. haben noch keine Idee, wie sich ihre Zusammenarbeit rechtlich und steuerlich in eine passable Form gießen lassen könnte. Eine befreundete Zahnärztin hatte Dr. Anna S. aber von einem menschlich und wirtschaftlich attraktiven Modell erzählt: einer BAG auf Zeit. Davon könnten beide Beteiligten profitieren. Dr. Thomas L. muss seine Tätigkeit nicht sofort einstellen, sondern kann sich wie geplant langsam zurückziehen. Die Nachwuchszahnärztin lernt von ihrem erfahrenen Kollegen, wie man eine Praxis führt. Die Fixkosten der Praxis verteilen sich auf zwei Behandler, was die Kosten pro Behandlungsstunde deutlich verringert.

Steuerneutrale Gestaltung

Nun gilt es, die gleitende Übergabe unter rechtlichen und steuerlichen Aspekten abzusichern. Dr. Thomas L. hat im Freundeskreis von einem Fall gehört, in dem ein Praxisteilverkauf steuerlich äußerst unerwünschte Folgen hatte. Den fest eingeplanten Baustein der Altersvorsorge – hier in Form des Verkaufspreises seiner Praxis – hatte das Finanzamt bei einem Berufskollegen empfindlich geschmälert. Den Veräußerungsgewinn hatte es bei ihm nämlich als laufenden Gewinn besteuert.
In eine solche Falle muss Dr. Thomas L. aber nicht tappen, denn das Umwandlungssteuergesetz bietet ihm eine interessante Gestaltungsmöglichkeit: Dr. Anna S. kauft ihm nicht einen Teil der Praxis ab, sondern leistet als neu eintretende Gesellschafterin eine Einlage in das Gesellschaftsvermögen der Berufsausübungsgemeinschaft.
Damit werden notwendige Investitionen finanziert. Dr. Thomas L. bringt seine Praxis ein. Der Vorteil dieser Gestaltung: Sie kann für Dr. Thomas L. steuerneutral erfolgen.
Wenn Dr. Thomas L. 67 ist, kauft dann Dr. Anna S. zu festgelegten Konditionen seinen Anteil an der BAG ab oder findet eine/n Kollegen/-in, die/der zu

ANZEIGE

www.prophylaxeguenstiger.de
Spielzeug & Kinderzugabeartikel · Prophylaxebedarf · Pulverstrahlgeräte · Einrichtung · Reparaturen aller namhaften Hersteller
ALLES für die Helferin
THE FEEDBACK COMPANY eKomi

diesen Konditionen den Anteil von Dr. Thomas L. übernimmt.
Dr. Anna S. und Dr. Thomas L. einigen sich darauf, dass beide jeweils 25 Stunden pro Woche arbeiten und so ein Maximum an Praxisöffnungszeiten abdecken. Dr. Thomas L. ist bereit, kurzfristig einzuspringen, falls sich Dr. Anna S. zum Beispiel unvorhergesehen um ihre Kinder kümmern muss. Sie teilen sich den Gewinn je zur Hälfte.
Bei Gründung der BAG bringt Dr. Thomas L. seine Praxis als Sacheinlage ein. Sie einigen sich auf einen Wert der Praxis von 200.000 EUR. Dr. Anna S. leistet ihre Einlage in Geld (ebenfalls 200.000 EUR).
Von diesem Geld schafft die BAG eine neue Einheit zur zahnärztlichen Behandlung und eine weitere für die Prophylaxe sowie ein CEREC-Gerät an. Auch der Empfangs- und der Wartebereich werden modernisiert. Beide sind gleichberechtigte Partner der neuen BAG.
Der Wert der eingebrachten Einzelpraxis von Dr. Thomas L. steht aber mit 37.000 EUR in den Büchern. Deshalb müsste eigentlich die Differenz zu 200.000 EUR – also 163.000 EUR – bei der Einbringung von Dr. Thomas L. versteuert werden. Das kann aber vermieden werden, wenn die Voraussetzungen des § 24 UmwStG beachtet werden – im vorliegenden Fall ist dies kein Problem. Das heißt: Dr. Thomas L. zahlt keine Steuern durch Aufdeckung der stillen Reserven.

Die Vorteile für beide liegen auf der Hand

Dr. Thomas L. kann weniger arbeiten, dazu in einer modern ausgestatteten Praxis. Er muss nicht selbst investieren, um seine Praxis technisch auf den neuesten Stand zu bringen. Eine Steuerbelastung droht ihm nicht, weil das Geld ja nicht ihm, sondern der Praxisgemeinschaft zufließt. Das unternehmerische Risiko und die Verwaltung teilen sich die beiden.
Dr. Anna S. schafft den Einstieg in die Selbstständigkeit mit deutlich geringerem finanziellem Risiko als bei einer kompletten Praxisübernahme oder einer Neugründung. Trotzdem kann sie ihre eigenen Vorstellungen von einer modernen Praxis mit Dr. Thomas L. gemeinsam umsetzen. Vor allem aber bringt sie Familie und Selbstständigkeit unter einen Hut.

Nachfolgeregelung steht

Dr. Thomas L. ist froh, zu wissen, wer sein Lebenswerk weiterführt. Auch Dr. Anna S. profitiert von der Regelung: Sie kann nach dem Ausstieg von Dr. Thomas L. entscheiden, ob sie die Praxis alleine weiterführen möchte oder sich mit einer Berufskollegin oder einem -kollegen zusammenschließt. Für diese Entscheidung hat sie fünf Jahre Zeit – danach werden ihre Kinder „aus dem Gröbsten raus“ sein.

SEMINAR

Praxisabgabe oder stufenweiser Ausstieg?
Wie möchte ich aufhören, als Zahnarzt zu arbeiten: Stufenweiser Ausstieg mit BAG auf Zeit oder Praxisabgabe? Wie kann ich den Wert meiner Praxis steigern? Worauf muss ich beim Praxisübernahmevertrag achten? Wie kann ich die Steuern auf den Verkaufspreis senken?

Prof. Dr. Bischoff & Partner® AG bieten zu diesen Fragen regelmäßig und bundesweit Seminare an. Weitere Informationen dazu unter **www.bischoffundpartner.de**

INFORMATION

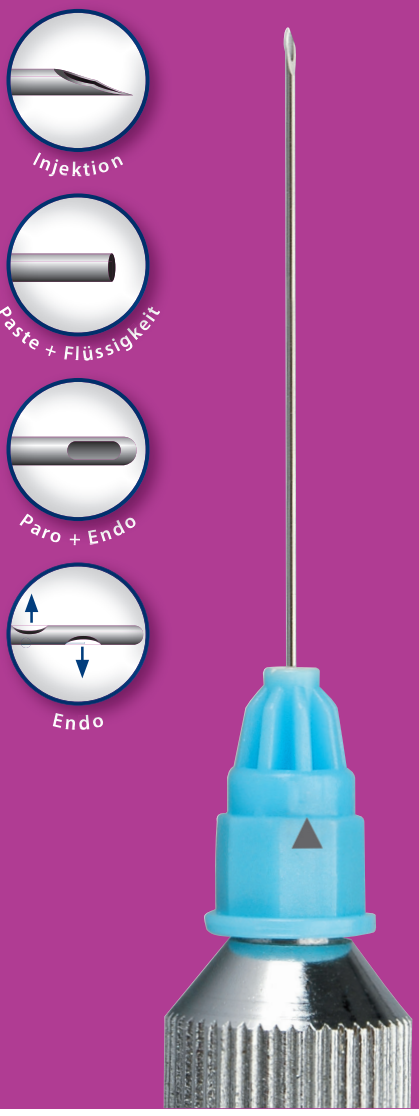
Prof. Dr. Johannes G. Bischoff
Steuerberater
Prof. Dr. Bischoff & Partner® AG
Theodor-Heuss-Ring 26, 50668 Köln
Tel.: 0221 912840-0
info@bischoffundpartner.de
www.bischoffundpartner.de

Infos zum Autor

ANZEIGE

MIRAJECT®
VON INJEKTION BIS APPLIKATION
✓ Das Original seit 1967
✓ Über 400 Mio. schmerzfreie Injektionen schaffen Sicherheit
✓ Erhältlich für alle Indikationen

50 Jahre
Spitzen Qualität



HAGER WERKEN
www.hagerwerken.de • www.miraject.de