

„Ich nehme meinen Berufskollegen in meine Praxis auf und lasse mir das Geld für seinen Anteil auszahlen.“

„Gerne doch. Sie müssen es voll versteuern!“

Prof. Dr. Johannes G. Bischoff

© rudall30/Shutterstock.com

In Praxiswachstum investieren, statt Steuern zahlen

PRAXISMANAGEMENT – GRÜNDUNG EINER BERUFS AUSÜBUNGSGEMEINSCHAFT (BAG) – TEIL 4 Wenn ein Zahnarzt einen Berufskollegen in seine Praxis aufnimmt, wird vielfach immer noch vereinbart, dass der neue Kollege dem bisherigen Praxisinhaber Geld für einen Anteil an der Praxis zahlt. Dieses Geld muss der Empfänger voll versteuern – es sei denn, die beiden Zahnärzte wählen eine andere Form der Beteiligung und schöpfen damit ihre steuerlichen Gestaltungsmöglichkeiten geschickt aus. Wie das geht, veranschaulicht das folgende Beispiel.

Dr. Scheinstark hat sich 2006 in einer Kleinstadt mit einer Einzelpraxis niedergelassen. Die Entwicklung der Praxiseinnahmen und Rendite stimmen. Der Terminkalender ist weit im Voraus ausgebucht. Seine Standortentscheidung hat sich als Glücksgriff entpuppt. Sein Praxisteam besteht aus Dr. Assist, der in Kürze seine Assistenzzeit beenden wird, fünf ZFA, davon zwei in Teilzeit, sowie drei Auszubildenden. Dr. Scheinstark bietet seinen Patienten ein breites Spektrum moderner, auf Zahnerhaltung ausgerichteter Behandlungsmöglichkeiten. Zahnersatz steht bei ihm zwar nicht im Fokus, in den letzten Jahren hat er aber dennoch immer mehr ästhetisch anspruchsvolle Sanierungen durchgeführt. Bei implantologischen Versorgungsgen kooperiert er mit einer MKG-Praxis und übernimmt in der eigenen Praxis nur die Suprakonstruktion. Das Potenzial, welches die steigende Nachfrage nach

Implantaten bietet, würde er gerne für seine Praxis ausschöpfen, ohne sich selbst auf diesem Gebiet weiter- und fortbilden zu müssen. Schon länger liebäugelt er daher mit dem Gedanken, seine Praxis zu erweitern und eine Berufsausübungsgemeinschaft zu gründen.

Da sich Dr. Assist perfekt in das Praxisteam eingefügt und gut entwickelt hat, kann sich Dr. Scheinstark vorstellen, schon bald auf Augenhöhe mit ihm zusammenzuarbeiten. Zudem kennt er nun schon seit fast zwei Jahren Zahnarzt Dr. Implant aus dem Tennisclub, der auf langjährige implantologische

Dr. Scheinstark Goodwill 550.000 Euro	+ Einrichtung 150.000 €	= 700.000 €
Beteiligung an	Dr. Implant 25% = 175.000 €	Dr. Assist 25% = 175.000 €
Daraus erzielt Dr. Scheinstark Einnahmen von	350.000 € ./i. Steuern ca. 170.000 € es verbleiben = 180.000 €	

Das ist zu wenig für die Darlehenstilgung (200.000 €) und die geplanten Investitionen nach BAG-Gründung (Raumerweiterung).

Darauf werden Sie fliegen: First Class zum Business Class Preis.



KV_09_17_0566_REVO © Copyright KaVo Dental GmbH.

Der perfekte Start in 2018: Jetzt First Class zu Business Class Konditionen sichern.

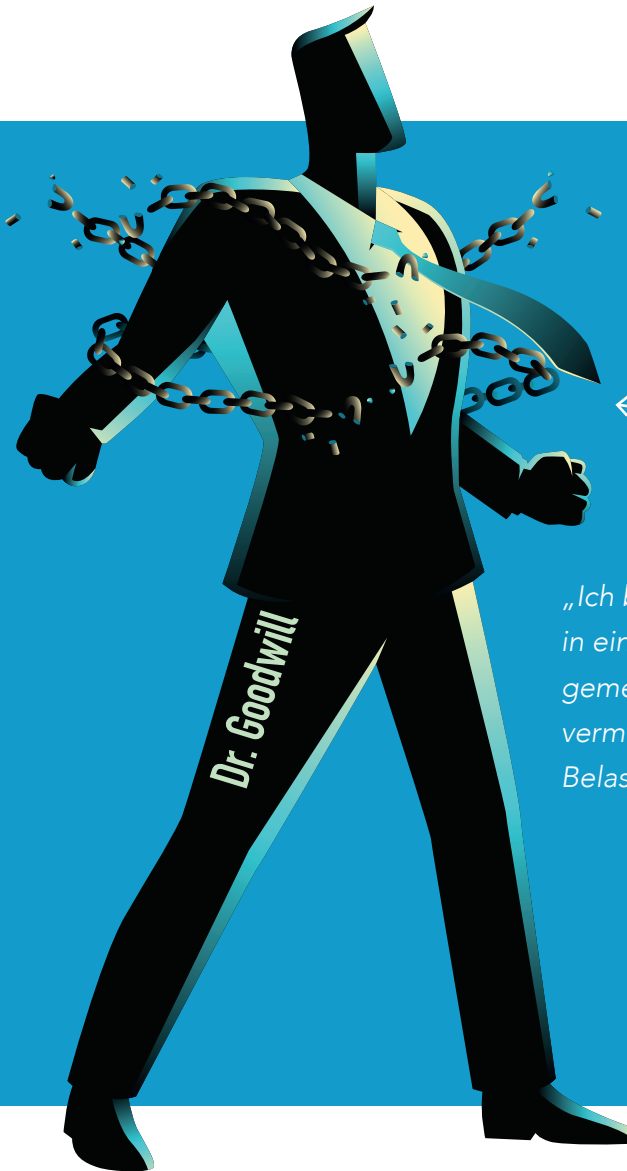
Holen Sie sich Ihr Upgrade des Jahres – zum Beispiel eine KaVo ESTETICA™ E80 Vision zum Preis einer ESTETICA E70 Vision. Inklusive aller First-Class-Highlights wie der motorischen Horizontalverschiebung, der motorischen Sitzbankanhebung und vielem weiteren Zubehör.

Profitieren Sie zusätzlich vom Frühbucherrabatt bei Bestellung bis 14.02.2018!

Jetzt Ihr Upgrade sichern auf:
go.kavo.com/de/upgrade



ESTETICA E80 Vision



„Ich bringe meine Praxis in eine Berufsausübungsgemeinschaft ein und vermeide so steuerliche Belastungen.“

© rudall30/Shutterstock.com

Erfahrungen zurückblickt und bisher ebenfalls angestellt ist. Dr. Scheinstark hatte aus den Gesprächen mit Dr. Implant den Eindruck gewonnen, dass dieser mit seiner beruflichen Situation durchaus zufrieden ist. Bei der letzten Weihnachtsfeier im Club ließ Dr. Implant aber durchblicken, dass er ernsthaft über eine Selbstständigkeit nachdenkt, allerdings das Finanzierungsvolumen für die Neugründung einer Einzelpraxis scheut. Dr. Scheinstark ist sich sicher: Genau der richtige Zeitpunkt für eine BAG-Gründung mit den beiden jüngeren Kollegen.

Dr. Scheinstark hat einen Steuerberater, der nur Zahnärzte betreut. Mit ihm pflegt er einen regen Austausch. Denn dieser hat ihm immer wieder ans Herz legt, ihn bei jeder beabsichtigten Maßnahme, die steuerliche Relevanz entfalten könnte, frühzeitig ins Boot zu holen. Dieser ständige Austausch erweist sich auch in unserem Beispiel – wie so oft – als Segen: Der Steuerberater kennt einen Kniff im

Umwandlungssteuerrecht, mit dem der bisherige Praxisinhaber auch steuerlich glücklich wird.

Reine Geldzahlung belohnt den Fiskus

Der Wert der Praxis wurde mit 550.000 € für den Goodwill und mit 150.000 €

für die Einrichtung ermittelt. Dr. Scheinstark will seine beiden Kollegen zunächst mit je 25 Prozent am Vermögen seiner Praxis beteiligen. Dafür bekäme er von beiden jeweils 175.000 €, insgesamt also 350.000 €. Bei dieser Variante muss er zähneknirschend zur Kenntnis nehmen, dass ihm nach Abzug aller Steuern nur noch rund 180.000 € übrig blieben. Das würde nicht einmal zur Tilgung seines noch bestehenden Praxisdarlehens von 200.000 € reichen und auch nicht die für seinen Anteil anstehenden Investitionen abdecken, die nach Gründung der BAG anstehen. Er hat zwar in den letzten Jahren bei Modernisierung und Wartung nicht gespart, sodass Nachinvestitionen in die medizinisch-technische Ausstattung zunächst nicht zwingend erforderlich sind. Allen Beteiligten ist allerdings klar, dass seine kompakte Drei-Stuhl-Praxis bei drei Berufsträgern unbedingt erweitert werden muss. Schon immer hatte er auf die kleine Nachbarpraxis eines Psychotherapeuten gleich nebenan „geschielt“, der sich bald zur Ruhe setzen wollte. Jetzt ist es so weit und der Vermieter hat einer Zusammenlegung der Praxisräume schon zugestimmt.

Gibt es eine steuerneutrale Alternative?

Sein Steuerberater schlägt ihm vor: Dr. Scheinstark bringt seine gesamte Praxis (unter anderem das Praxisinventar, den Praxis-Goodwill, also die Beziehungen zu Privat- und Kassenpatienten, die Organisation der Praxis und damit die Möglichkeit, in Zukunft Einkommen aus der Praxis zu generieren) mit einem Restdarlehen von 200.000 € in die neue BAG ein. Zum Zeitpunkt der Einbringung stehen noch Schlussraten der KZV von zwei Quartalen (35.000 €)

Dr. Scheinstark	Dr. Implant	Dr. Assist
700.000 €		
Schulden ./. 200.000 €	Einzahlung	Einzahlung
= Praxiswert 500.000 €	250.000 €	250.000 €
Berufsausübungsgemeinschaft Dr. Scheinstark, Dr. Implant, Dr. Assist 500.000 € für die Erweiterung der Praxis und den laufenden Liquiditätsbedarf.		

Professionelle Begleitung

Dringend zu empfehlen ist die professionelle – steuerliche und rechtliche – Begleitung durch Steuerberater und Fachanwälte, die Ihre Berufsgruppe auch wirklich kennen. Denn das Umwandlungssteuerrecht macht die steuerneutrale Einbringung einer Praxis in eine BAG (also ohne Versteuerung der stillen Reserven) von bestimmten Voraussetzungen abhängig, deren Erfüllung den steuerlichen Laien überfordern dürfte. Um zu regeln, wie die BAG entsteht, empfiehlt sich der Abschluss eines Einbringungsvertrags, der konkret und detailliert vorgibt, wer was zu welchem Wert einbringt und die steuerlichen Besonderheiten der Einbringung festlegt.

Daneben ist für die BAG ein Gesellschaftsvertrag zu erstellen. Auch wenn es im Netz von Musterverträgen nur so wimmelt, sollte ein versierter Fachanwalt für Gesellschafts- und Medizinrecht den Gesellschaftsvertrag aufsetzen, denn er muss auch bei etwaigen Differenzen Bestand haben. Ein solcher Vertrag regelt zum Beispiel die Verteilung der Aufgaben, der Kompetenzen und des Gewinns zwischen den beteiligten Zahnärzten. Er legt fest, wer wann wie viel Geld entnehmen darf. Er fixiert die Beteiligung am Vermögen und regelt die Geschäftsführungs- und Vertretungsbefugnisse der einzelnen Gesellschafter.

und Zahlungen von Patienten (30.000€) aus. Das Geld fließt Dr. Scheinstark persönlich in den nächsten Monaten noch zu. Den in die BAG eingebrachten Altkredit tilgen die drei Zahnärzte künftig gemeinsam. Nach Abzug der Verbindlichkeiten beläuft sich der Praxiswert auf 500.000€. Daher zahlen Dr. Implant und Dr. Assist jeweils 250.000 € ein, die sie über Kredite ihrer Hausbanken finanzieren. Mit diesem Geld werden vor allem die Erweiterungsinvestitionen bezahlt, aber auch der Betriebsmittelbedarf gedeckt. Jedes der drei BAG-Mitglieder erhält vom künftigen Praxisgewinn zunächst 20 Prozent seines persönlich erarbeiteten Honorars. Der Rest des Gewinnes wird im Verhältnis der Beteiligungen (50/25/25) aufgeteilt. Die Einbringung seiner Praxis in die BAG löst für Dr. Scheinstark keine steuerlichen Belastungen aus, wenn die Einbringung umwandlungssteuerrechtlich professionell gestaltet wird. Perspektivisch könnte jeder der drei Zahnärzte frühestens nach fünf weiteren Jahren in Absprache mit den anderen seine Beteiligung bis zu maximal einem Drittel des Vermögens aufstocken.

Fazit

Dr. Scheinstark ist froh, sich mit seiner etablierten Praxis endlich breiter aufstel-

len zu können. Außerdem betrachtet er die ganze Transaktion auch als ersten Schritt in Richtung Nachfolgeplanung. Die beiden neu hinzugekommenen Zahnärzte sind mit dieser Lösung ebenfalls sehr zufrieden, weil sie mit relativ geringem Kapitalbedarf unter besten Voraussetzungen den Weg in die Selbstständigkeit geschafft haben, ohne die Risiken einer Neugründung einer Praxis eingehen zu müssen.

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



Der ERSTE Konnektor mit gematik-Zulassung: Die KoCoBox MED+ ist jetzt verfügbar!

LICENCE TO CHILL

HANDELN SIE JETZT!

Denn jetzt ist der ideale Zeitpunkt, um Ihre Praxis fit zu machen für die Telematikinfrastruktur.

Nutzen Sie das „Licence-to-Chill“-Konzept der **CGM Dentalsysteme** und lehnen Sie sich einfach zurück.

Wir kümmern uns um den Rest:

- Ihre komplette Praxis-EDV
- Unsere Zahnarztinformationssysteme sind bereits TI-ready. Ihres auch?
- Datenübernahmen aus Alt-Systemen
- Alle technischen Dienstleistungen durch zertifiziertes praxiserprobtes Personal
- Maßgeschneiderte Security-Pakete zum Schutz vor Viren und Trojanern

Mehr Infos zu unseren Dienstleistungspaketen:
cgm-dentalsysteme.de

Infos zur Telematikinfrastruktur:
cgm.com/wissensvorsprung

