

3, 2, 1 - meins...

Bei der Übernahme einer Arztpraxis sollten Verkäufer und Käufer auch die steuerlichen Auswirkungen beachten, damit keiner „draufzahlt“. **Steuertipps zum Praxiskauf.**



BEURTEILUNG UND BEWERTUNG EINER PRAXIS

- Wie ist der Standort zu bewerten? Liegt die Praxis städtisch oder ländlich, wie viele Einwohner leben am Standort - sind durch Neubaugebiete zu erwarten, dass die Einwohnerzahl wächst? Befindet sich die Praxis in einem Ärztehaus, gibt es einen Aufzug?
- Wie setzt sich der Patientenstamm zusammen? Prüfen sie die Patientenzahlen und Abrechnungen der KV, wie ist das Verhältnis von Kassen- zu Privatpatienten?
- Können Sie die Erträge der Praxis, etwa durch Teilnahme an Verträgen der Hausarztzentrierten Versorgung (HZV), steigern? Und wie ist die integrierte Versorgung zu beurteilen?
- Gibt es besondere Tätigkeitsfelder oder Ansprüche der Patienten? Können Sie das Angebot der ärztlichen Leistungen erweitern oder bieten Sie spezialisierte Leistungen an?
- Mitarbeiterstruktur: Bleiben alle Mitarbeiter erhalten? Wie stark ist die Bindung der Patienten an die Mitarbeiter?
- Haben Sie als Verkäufer alle Möglichkeiten genutzt, die Praxis vor der Übergabe auf einen zeitgemäßen Stand zu bringen?

Beim Kauf oder Verkauf einer Praxis sind viele Einzelheiten zu berücksichtigen. Prüfen Sie rechtzeitig alle Kriterien, damit die Übergabe reibungslos verläuft und Verkäufer und Käufer nachhaltig Freude an dem Geschäft haben. Folgende Überlegungen sind zur Beurteilung und **Bewertung einer Praxis wichtig** (s. Kasten links).

Darüber hinaus ist der **Kaufpreis** essentiell. Man kann ihn nach verschiedenen Ansätzen berechnen. Zu welchem Preis Sie die Praxis (ver)kaufen können, entscheidet insbesondere die Marktlage und welchen Ertrag der Käufer künftig erzielen kann. Um den künftigen Gewinn und das Betriebsergebnis zu ermitteln, brauchen Ihre Steuerfachleute von Ihnen einige Informationen: die Gewinnermittlungen der letzten drei Jahre, die aktuelle Auswertung für das laufende Geschäftsjahr sowie das Anlagenverzeichnis.

Nun sollte man die Zahlen analysieren – und sie nicht einfach so hinnehmen, wie sie für die Vergangenheit ausgewiesen sind. Dabei identifiziert der Experte individuelle Ausgaben und Erträge des

bisherigen Praxisinhabers und rechnet diese heraus. Gleichzeitig ersetzt er diese Positionen mit den Werten für den Käufer, um das Ergebnis für den Käufer zu ermitteln. Dabei spielen folgende Punkte eine Rolle:

- Hat der bisherige Praxisinhaber besondere Leistungen erbracht, die der Käufer nicht anbieten wird, oder ergänzt der Käufer mit speziellen Fähigkeiten das Portfolio der Praxis? Wird der Käufer etwa individuelle Gesundheitsleistungen anbieten?
- Die bisherigen Abschreibungsbeträge werden hinzugerechnet und die privaten Nutzungsanteile etwa für das Kraftfahrzeug mindern das Ergebnis. Die Personalkosten für Mitarbeiter die nicht übernommen werden, erhöhen das Ergebnis. Prüfen Sie, ob Änderungen in der Mitarbeiterstruktur mehr oder weniger Kosten auslösen (Abfindungen mindern den Gewinn).
- Bleiben die Kosten für den Mietvertrag und sonstige Miet- oder Leasingverträge unverändert oder welche Änderungen sind zu erwarten?
- Zinsbelastungen und -erträge werden

Steuer



gegen die Werte ausgetauscht, die für den Käufer zu erwarten sind.

- Sie müssen höhere Kapitaldienste berücksichtigen, wenn es einen Investitionsstau bei Einrichtung und Geräten gibt oder man Telefon, Hard- oder Software austauschen muss.

Der daraus errechnete Überschuss gibt eine Orientierung darüber, welchen Kaufpreis der Käufer aufbringen kann. So fällt die Entscheidung über die Höhe des Kaufpreises leichter.

Finanzierung und Versicherung

Um eine Praxis zu übernehmen, nimmt der Käufer in der Regel einen Kredit auf. Dieser sollte über die Kaufsumme hinausgehen, da Sie auch Mittel für Investitionen brauchen. Diese Überlegungen fließen zu Finanzierung und Versicherung ein:

- Bedenken Sie bei der Finanzierungsplanung, dass Sie neben dem Kaufpreis liquide Mittel brauchen, um bis zu den ersten Zahlungen der KV alle laufenden Verpflichtungen bedienen zu können wie Miete, Gehälter etc.
- Der Kapitalmarkt bietet zurzeit niedrige Zinskonditionen. Es ist zu raten, die Laufzeit der Verträge langfristig abzuschließen. So können Sie das Darlehen bequemer zurückzahlen.
- Wenn Sie vor der Übernahme einer Praxis Arbeitslosengeld bezogen haben, zahlt die Agentur für Arbeit eventuell einen Gründungszuschuss.
- Sichern Sie sich und Ihre Familie ab. Sprechen Sie mit dem Versicherungsexperten über Kranken- und Pflegeversicherung, Versicherung für den Fall der Berufsunfähigkeit und Altersversorgung. Lassen Sie die Ärztekammer die Absicherung prüfen.

GESTALTUNG DES KAUFVERTRAGS

- Verkauft wird vertraglich das Inventar und der immaterielle Praxiswert.
- Die Zulassung ist nie Kaufgegenstand, darüber entscheidet der Zulassungsausschuss der KV. Zudem haben Sie als Käufer einen Nachteil, wenn laut Vertrag die Zulassung verkauft wird. Den Kaufpreis können Sie dann steuerlich nicht abschreiben. Regeln Sie vertraglich, dass der Kaufvertrag erst zustande kommt, wenn die KV dem Käufer die Zulassung erteilt hat.
- Achten Sie bei der Vertragsgestaltung auf den Datenschutz. Der Käufer darf nie ohne Zustimmung der Patienten deren Akten einsehen. Hierfür gibt es gängige Formulierungen über eine verschlossene Patientendatei, die man erst nach Zustimmung des Patienten entnehmen und einsehen darf.
- Denken Sie bei der Übergabe an die An-/Abmeldungen bei der Ärztekammer, Berufshaftpflichtversicherung und Berufsgenossenschaft.

Für die Praxis wird etwa Versicherungsschutz für das Inventar, Elektronik-, Rechtsschutz-, Haftpflicht- und Unfallversicherung angeboten. Es liegt an Ihnen, die Risiken und eigenen Präferenzen abzuwägen und dann die Verträge zu schließen. Ist die Finanzierung gewährleistet und beide Seiten sind sich einig, geht es an die **Gestaltung des Kaufvertrags** (s. Kasten).

Lassen Sie den Steuerberater **steuerliche Auswirkungen für den Verkäufer** prüfen.

Zum Beispiel können sich steuerliche Vorteile ergeben, den Verkauf auf den 2. Januar eines Jahres zu verlegen. Er berechnet für Sie, wie die Steuerlast günstiger ausfällt: bei Berücksichtigung des einmaligen Freibetrages im Leben für den Unternehmensverkauf oder mit der „Fünftelregelung“.

Vorsicht geboten ist bei einem Teilverkauf der Praxis, da auf den Kaufpreis dann 19 Prozent Umsatzsteuer anfallen. Der Käufer kann die Umsatzsteuer in seiner Steuererklärung leider nicht in

Abzug bringen, somit verteuert sich der Kaufpreis um 19 Prozent und wird unattraktiv. Lassen Sie sich für diesen Fall andere Lösungen anbieten. Nach dem Verkauf müssen Sie die Einkommensteuer-Vorauszahlungen anpassen.

Für den **Käufer** sollte der Steuerberater die Abschreibung des Kaufpreises berechnen. Dafür sind konkrete Angaben im Kaufvertrag zur Aufteilung des Kaufpreises für die Einrichtung, Geräte und den immateriellen Praxiswert sinnvoll. Lassen Sie

einen Experten Ihre voraussichtliche Steuerlast für das erste und zweite Jahr ermitteln. So können Sie sich auf die zu erwartenden Nachzahlungen einrichten.

Um Anteile an einer Praxisgemeinschaft zu kaufen oder verkaufen, gehen Sie grundsätzlich ähnlich vor. Lassen Sie sich während der gesamten Phase von Ihrem Steuerberater begleiten. So können Sie sich auf Ihr neues Vorhaben konzentrieren und haben Liquiditätssicherheit.



Gudrun Schnoor
Steuerberaterin
www.schnoor-stb.de