

Zwischen Tür und Angel

**Wenn der Therapeut
den Rückzug einläutet**

Behalten Sie beim Verkauf
auch die steuerlichen Aspekte
im Blick, es lohnt sich



Eine etablierte Physiotherapie-Praxis kann einiges wert sein. Der objektive Wert einer Praxis ermittelt sich anhand anerkannter Praktiken wie dem Erwartungswertverfahren, mittels der Discounted-Cashflow-Methode oder dem Ertragswertverfahren. Wichtig ist es zu wissen, dass es den einzig allein richtigen Unternehmenswert nicht gibt, sondern immer nur eine Bandbreite möglicher Werte, die aus Sicht der jeweiligen Erwerber verschieden zu gewichten sind.

Der Gewinn aus dem Verkauf unterliegt der Einkommensteuer

Praxisinhaber besitzen oft eine ganz andere Vorstellung vom Verkaufspreis als der Ankäufer. Zudem haben auch die Veräußerer untereinander zum Teil völlig unterschiedliche Wertvorstellungen von ihrer Praxis – abhängig davon, was sie künftig tun wollen und was sie an restlichem Vermögen im Laufe ihrer Berufsjahre zusammentragen konnten.

Aus Sicht des Verkäufers ist mitunter zusätzlich dessen steuerliche Situation ausschlaggebend. Denn was nützt es, heute einen guten Veräußerungspreis erzielen zu können, wenn morgen der Großteil von der Steuer wieder aufgefressen wird? Denn im Grunde ist der Veräußerungsgewinn aus dem Praxisverkauf voll einkommensteuerpflichtig! Was aber genau ist der Veräußerungsgewinn? Das ist der erzielte Veräußerungspreis abzüglich des erarbeiteten Eigenkapitalkontos und abzüglich der Veräußerungskosten. Um das Kapitalkonto zu ermitteln, stellt der Physiotherapeut mit der Einnahmen-Überschuss-Rechnung zunächst eine Schlussbilanz auf, die auch alle ausstehenden Forderungen und Verbindlichkeiten enthält. Der dadurch entstehende Überleitungsgewinn oder

-verlust ist laufender Gewinn. Dieser zählt nicht zum Veräußerungsgewinn und ist wie gewohnt zu versteuern. Der Überleitungsgewinn erhöht auf der einen Seite das zu bilanzierende Kapitalkonto und reduziert auf der anderen Seite den Gewinn aus dem Verkauf. Im Ergebnis wird beim Einnahmen-Überschuss-Rechner durch den Übergang zur Bilanz also der regulär zu besteuern laufende Gewinn gegen den Veräußerungsgewinn getauscht – so dass sich keine größere Steuervergünstigung ergeben kann als beim Bilanzierer.

Steuerprogression durch Fünftelregelung reduzieren

Verkauft ein lediger Physiotherapeut beispielsweise seine Praxis – unter der Annahme, dass weder Forderungen noch Verbindlichkeiten offen sind – zum Jahresende und erzielt er einen laufenden Gewinn von 54.000 Euro, so unterliegt jeder zusätzlich verdiente Euro der Besteuerung im Spitzensteuersatz mit 42 Prozent zuzüglich Solidaritätszuschlag und gegebenenfalls Kirchensteuer. Bei Verheirateten greift diese Steuerbelastung erst bei einem zu versteuernden Einkommen von insgesamt mehr als 108.000 Euro.

Aber auch bei einem Verdienst unterhalb dieser Grenzen kann die Steuerlast aufgrund des progressiv steigenden Einkommensteuertarifs recht unangenehm werden. Denn jeder zusätzliche Euro wird höher besteuert als der vorherige. Gerade bei Praxen, die nicht ganz so hohe Erträge abwerfen, können aufgrund des Verkaufs geballt schnell mehrere zehntausend Euro Gewinn in einem einzigen Jahr zusammenkommen. Es würde sich eine sehr hohe Steuerbelastung ergeben, da die Progression gnadenlos zuschlägt.

Um dies etwas abzumildern, gibt es die sogenannte Fünftelregelung. Das bedeutet, dass in diesen Fällen nur ein Fünftel des Veräußerungsgewinns den persönlichen Steuersatz erhöht. Die Steuer, die danach auf den Verkaufsgewinn entfällt, wird anschließend einfach verfünffacht, so dass die Veräußerungsgewinnbesteuerung etwas abgemildert wird. Dieser Effekt wird immer größer, je weniger laufende Einkünfte der Physiotherapeut in diesem Jahr erzielen konnte.

TIPP

Sofern der Praxisinhaber im Folgejahr erwartungsgemäß keine oder nur sehr geringe Einnahmen erzielt, lohnt es sich darüber nachzudenken, den Verkauf der Praxis in das nächste Jahr zu verschieben. Der persönliche Steuersatz fällt dann relativ gering aus und somit dürfte auch die Besteuerung moderater ausfallen.

Auf Steuervergünstigungen achten!

Ist der Physiotherapeut zum Zeitpunkt der Veräußerung bereits 55 Jahre alt, so gewährt der Gesetzgeber einen ganz anderen Abschlag. Zunächst kann der Physiotherapeut ein Mal im Leben einen Freibetrag von 45.000 Euro geltend machen. Dieser Betrag reduziert sich, wenn der Veräußerungsgewinn 136.000 Euro übersteigt. Ab 181.000 Euro gibt es keine Steuervergünstigung mehr, denn der Freibetrag wurde bis dahin vollständig abgeschmolzen.

Darüber hinaus kann er auch die Tarifiermäßigung für Veräußerungsgewinne beantragen, die bei sehr hohen Gewinnen wesentlich günstiger sein kann als die oben dargestellte

Fünftelregelung. Dabei verringert sich der individuelle durchschnittliche Steuersatz auf etwas mehr als die Hälfte (56 %) – also in der Regel auf maximal 25 Prozent – mindestens jedoch auf 14 Prozent.

Bei einem Veräußerungsgewinn von 100.000 Euro würde zum Beispiel Anton Willig (siehe Praxisbeispiel) einen Freibetrag von 45.000 Euro erhalten und für die verbleibenden 55.000 Euro nur 56 Prozent des per-

sönlichen durchschnittlichen Steuersatzes zahlen müssen. Die sich damit ergebende Steuer von unter 11.000 Euro wäre in unserem Beispiel sogar noch günstiger als die im Praxisbeispiel dargestellte nahezu optimale Ausnutzung der Fünftelregelung mit einer Steuerlast in Höhe von 13.500 Euro. Der laufende Gewinn von 54.000 Euro ist natürlich regulär zu versteuern.

Allerdings gibt es diese Vergünstigung und den Freibetrag nur ein einziges Mal im Leben, so dass man sich sehr genau überlegen sollte, ob man beides gegebenenfalls bei einer weiteren Praxisveräußerung besser nutzen kann. Doch dessen nicht genug. Bei vereinbarten Ratenzahlungen besteht auch noch die Möglichkeit, den Veräußerungsgewinn erst mit Zufluss zu versteuern. Ein Freibetrag und der ermäßigte Steuersatz finden dann jedoch keine Anwendung.

Sprechen Sie Ihren Steuerberater am besten vor einer geplanten Veräußerung an, damit Sie Ihren Einstieg in den Ausstieg mit ihm zusammen optimal vorbereiten können.



Abb.: © Ljupco Smokovski / shutterstock.com

Praxisbeispiel:

Angenommen, Physiotherapeut Anton Willig* erzielt einen Veräußerungsgewinn in Höhe von 100.000 Euro und hat laufende Gewinne in Höhe von 54.000 Euro. Dann beträgt die Einkommensteuer (einschließlich Solidaritätszuschlag) im Jahr 2016 für Anton Willig auf den Gewinn aus dem Praxisverkauf circa 44.300 Euro. Nimmt er 2017 beispielsweise eine Arbeitszeit, lebt – ohne Inanspruchnahme von Lohnersatzleistungen oder Ähnlichem – ausschließlich von seinem Ersparnis und dem Veräußerungsgewinn und kann er den Verkauf in das Jahr 2017 verschieben, so fallen nur ca. 13.500 Euro Steuern an.

Anton Willig spart somit sage und schreibe 30.800 Euro Steuern. Und das lediglich dadurch, dass er den Veräußerungsgewinn in das Folgejahr verlagert. Bei höheren Veräußerungsgewinnen oder bei weiteren Einkünften im Jahr des Praxisverkaufs kann die Sache natürlich ganz anders aussehen.



Susanne Borzym
Steuerberaterin im
ETL ADVISION-Verbund,
spezialisiert auf Steuerbe-
ratung im Gesundheitswesen
Steuerberatungsgesellschaft
mbH in Halberstadt und
Quedlinburg
E-Mail:
admedio-halberstadt@etl.de

Thera-Biz

Lesen Sie auch
Praxisnachfolge
Teil 2 – Verkauf mit Verstand
Seite 60

*Name von der Redaktion frei erfunden