

Foto: ©pixssell / AdobeStock (bearbeitet)

Urheberrechtlich geschütztes Material. Copyright: Schulz-Kirchner Verlag, Idstein. Vervielfältigungen jeglicher Art nur nach vorheriger schriftlicher Genehmigung des Verlags gegen Entgelt möglich. info@schulz-kirchner.de

Praxisnachfolge frühzeitig planen
Steuerliche Spielräume beim Praxisverkauf nutzen

Eine Praxis, die über viele Jahre aufgebaut wurde, gibt man nicht von heute auf morgen ab. Mit ihr sind Patienten, Mitarbeiter und oft ein großer Teil des eigenen Berufslebens verbunden. Gerade deshalb soll sich die Arbeit der vergangenen Jahre beim Verkauf auch finanziell auszahlen. Wer seine Ergotherapiepraxis in absehbarer Zeit übergeben möchte, sollte sich früh mit den steuerlichen Folgen beschäftigen. Denn manche Entscheidung, die später viel Geld kosten kann, fällt lange vor der Unterschrift unter den Kaufvertrag.

Was wird verkauft und welchen Wert hat die Praxis?

Zu einer typischen Ergotherapiepraxis gehören materielle Wirtschaftsgüter wie Praxiseinrichtung, Therapiematerialien und technische Ausstattung. Wirtschaftlich wichtiger ist jedoch das, was sich im Laufe der Jahre entwickelt hat: eine funktionierende Organisation, eingespielte Abläufe, ein qualifiziertes Team, Bekanntheit am Standort und eine nachhaltig erzielbare Ertragskraft.

Daraus kann ein erheblicher immaterieller Praxiswert entstehen. Gerade bei Ergotherapiepraxen steckt der Wert häufig weniger in teuren Geräten als in gut funktionierenden Strukturen. Für einen Käufer macht es einen Unterschied, ob die Praxis auch nach dem Ausscheiden des bisherigen Inhabers weiterlaufen kann, oder ob nahezu alle organisatorischen Entscheidungen und ein großer Teil der Behandlungen an dessen Person hängen.

Bei der Bewertung kommt es daher vor allem darauf an, welchen Gewinn ein neuer Inhaber mit der Praxis voraussichtlich erzielen kann. Davon ist ein angemessener Unternehmerlohn für seine eigene Arbeitsleistung abzuziehen. Erst der darüber hinaus verbleibende, nachhaltig erzielbare Ertrag bildet die Grundlage für den immateriellen Praxiswert. Da hierfür unter anderem Zukunftsaussichten eingeschätzt und persönliche Einflüsse des bisherigen Inhabers berücksichtigt werden müssen, empfiehlt sich eine Bewertung durch externe, auf Praxisbewertungen spezialisierte Experten. Aussagekräftige betriebswirtschaftliche Auswertungen und eine nachvollziehbare Entwicklung von Umsatz und Ergebnis bilden dafür eine wichtige Grundlage.

Patienten selbst können nicht verkauft werden. Sie entscheiden auch nach einem Inhaberwechsel frei, welche Praxis sie aufsuchen. Ein gewachsener Patientenstamm kann bei der wirtschaftlichen Beurteilung trotzdem eine Rolle spielen, ist aber kein Garant für die Höhe des zukünftigen Umsatzes. Der Kaufpreis sollte daher nicht aus einem Wunschbetrag abgeleitet werden. Maßgeblich sind vielmehr die wirtschaftlichen Verhältnisse der Praxis, ihre Ertragskraft und die Werte, die tatsächlich auf den Nachfolger übergehen können.

Für den Verkäufer ist der Kaufpreis aber nur die eine Seite. Die andere ist die Steuer. Steuerpflichtig ist nicht der gesamte Verkaufspreis, sondern der Veräußerungsgewinn. Vereinfacht wird dafür vom Veräußerungspreis nach Abzug der Veräußerungs-

Urheberrechtlich geschütztes Material. Copyright: Schulz-Kirchner Verlag, Idstein. Vervielfältigungen jeglicher Art nur nach vorheriger schriftlicher Genehmigung des Verlags gegen Entgelt möglich. info@schulz-kirchner.de

kosten der steuerliche Wert des Betriebsvermögens abgezogen. Gerade bei einer langjährig gewachsenen Praxis kann dadurch ein erheblicher Gewinn entstehen.

Steuervergünstigungen beim Praxisverkauf

Der Verkauf einer ganzen Praxis kann steuerlich begünstigt sein. Dafür müssen grundsätzlich die wesentlichen Grundlagen der freiberuflichen Tätigkeit auf den Erwerber übertragen werden. Werden nur einzelne Wirtschaftsgüter verkauft und wesentliche Grundlagen zurückbehalten, kann die steuerliche Beurteilung anders ausfallen. Was im konkreten Fall zu den wesentlichen Betriebsgrundlagen gehört, sollte deshalb geklärt werden, bevor Verkäufer und Käufer verbindlich festlegen, was übernommen wird.

Sind die Voraussetzungen einer begünstigten Praxisveräußerung erfüllt, können verschiedene Steuervergünstigungen greifen. Hat der Praxisinhaber im Zeitpunkt der Veräußerung das 55. Lebensjahr vollendet oder ist er im sozialversicherungsrechtlichen Sinne dauernd berufsunfähig, kann er einen Freibetrag von bis zu 45.000 Euro beantragen. Dieser wird nur einmal im Leben gewährt. Übersteigt der Veräußerungsgewinn 136.000 Euro, schmilzt der Freibetrag ab. Ab einem Veräußerungsgewinn von 181.000 Euro entfällt er vollständig.

Unter denselben persönlichen Voraussetzungen kann zudem der besondere ermäßigte Steuersatz beantragt werden. Dieser beträgt 56 Prozent des durchschnittlichen persönlichen Steuersatzes, mindestens jedoch 14 Prozent. Die Begünstigung gilt für entsprechende außerordentliche Einkünfte bis insgesamt fünf Millionen Euro und kann ebenfalls nur einmal im Leben in Anspruch genommen werden.

Alternativ zum besonderen ermäßigten Steuersatz kommt die Fünftelregelung in Betracht. Sie setzt kein Mindestalter voraus und kann die Progressionswirkung eines hohen Veräußerungsgewinns abmildern. Dabei wird der Gewinn weder auf fünf Jahre verteilt noch die Steuer entsprechend gestreckt. Die Begünstigung erfolgt vielmehr über eine besondere Berechnung der Einkommensteuer.

Welche Besteuerung günstiger ist, lässt sich nicht pauschal sagen. Vor einem größeren Praxisverkauf sollte deshalb berechnet werden, wie sich die verschiedenen Vergünstigungen im konkreten Fall auswirken. Für die Ruhestandsplanung ist schließlich nicht allein entscheidend, welchen Kaufpreis der Nachfolger zahlt, sondern welcher Betrag nach Steuern tatsächlich zur Verfügung steht.

Praxisverkauf mit Immobilie

Viele Ergotherapiepraxen befinden sich in angemieteten Räumen. Für den Nachfolger sollte dann früh geklärt werden, ob und zu welchen Konditionen er den Standort weiter nutzen kann. Steuerlich anspruchsvoller wird der Verkauf, wenn dem Praxisinhaber die Immobilie selbst gehört und sie Betriebsvermögen ist. Wird sie zusammen mit der Praxis verkauft, werden auch die darin enthaltenen stillen Reserven aufgedeckt. Gemeint ist damit vereinfacht die Differenz zwischen dem steuerlichen Buchwert und einem höheren tatsächlichen Wert der Immobilie.

Häufig möchte der bisherige Inhaber die Immobilie jedoch behalten und nach dem Praxisverkauf an den Nachfolger vermieten. Ist sie eine wesentliche Betriebsgrundlage und wird nicht auf den Käufer übertragen, kann dies einer steuerbegünstigten Veräußerung der gesamten Praxis entgegenstehen. Dann ist unter anderem zu prüfen, ob steuerlich überhaupt eine Betriebsaufgabe vorliegt.

Wird die Immobilie bei einer Betriebsaufgabe in das Privatvermögen überführt, werden die darin enthaltenen stillen Reserven ebenfalls steuerlich erfasst. Das kann eine erhebliche Steuerbelastung auslösen, obwohl aus der Überführung selbst kein Geld zufließt. Wer Eigentümer der Praxisräume ist, sollte deshalb früh klären, ob die Immobilie mitverkauft, zurückbehalten oder künftig an den Nachfolger vermietet werden soll. Welche steuerlichen Folgen daraus entstehen, hängt von der bisherigen Zuordnung der Immobilie und ihrer Bedeutung für die Praxis ab.

Wenn nur ein Praxisanteil verkauft wird

Wird die Ergotherapiepraxis als Gemeinschaftspraxis geführt, kann auch die Veräußerung des gesamten Mitunternehmeranteils eines ausscheidenden Gesellschafters steuerlich begünstigt sein. Gemeint ist damit seine vollständige Beteiligung an der Praxisgesellschaft; die übrigen Gesellschafter können ihre Anteile behalten. Werden dagegen nur einzelne Bestandteile oder ein Teil dieses Gesellschaftsanteils verkauft, können andere steuerliche Folgen eintreten. Die Gestaltung sollte deshalb vorab steuerlich geprüft werden.

Der richtige Zeitpunkt zählt

Auch der Zeitpunkt des Praxisverkaufs kann steuerlich eine Rolle spielen. Der Veräußerungsgewinn entsteht grundsätzlich in dem Jahr, in dem die Praxis wirtschaftlich auf den Käufer übergeht. Wer seine Praxis beispielsweise zum Jahresende verkauft, hat bis dahin möglicherweise noch hohe laufende Einkünfte aus der selbständigen Tätigkeit erzielt. Bei einer Übergabe zu Beginn des Folgejahres können die übrigen Einkünfte dagegen deutlich niedriger sein. Das kann sich auf die Gesamtsteuerbelastung auswirken. Maßgeblich sind die tatsächlichen Verhältnisse und insbesondere der vereinbarte Übergang der Praxis. Besteht bei der Nachfolgeplanung zeitliche Flexibilität, lohnt es sich deshalb, unterschiedliche Übergabetermine vor Abschluss des Kaufvertrags steuerlich durchzurechnen.

Kaufpreis in Raten, Steuer nicht unbedingt

Nicht jeder Nachfolger kann den gesamten Kaufpreis am Tag der Übergabe zahlen. Gerade bei kleineren und mittleren Praxen kann eine Ratenzahlung den Verkauf erleichtern oder überhaupt erst möglich machen. Der Verkäufer muss dabei jedoch beachten, dass bei einer bloßen Kaufpreisstundung der Veräußerungsgewinn grundsätzlich bereits im Jahr des Verkaufs steuerlich zu erfassen ist, auch wenn Teile des Kaufpreises erst später fließen. Deshalb muss er zwingend genügend Liquidität für die Steuerzahlung einplanen.

Für bestimmte langfristige Ratenzahlungen oder wiederkehrende Bezüge gibt es besondere steuerliche Regelungen. Je nach Einzelfall kann sich auch der Zeitpunkt der Besteuerung unterscheiden. Solche Modelle sollten daher immer schon dann steuerlich geprüft werden, bevor sie im Kaufvertrag festgeschrieben werden.

Weiterarbeit nach dem Verkauf

Viele Praxisinhaber möchten nach der Übergabe nicht von einem Tag auf den anderen aufhören. Vielleicht soll der Nachfolger noch

Urheberrechtlich geschütztes Material. Copyright: Schulz-Kirchner Verlag, Idstein. Vervielfältigungen jeglicher Art nur nach vorheriger schriftlicher Genehmigung des Verlags gegen Entgelt möglich. info@schulz-kirchner.de

eingearbeitet oder das Team während des Übergangs unterstützt werden. Auch für den Käufer kann eine solche Lösung attraktiv sein. Für eine begünstigte Praxisveräußerung müssen die wesentlichen Grundlagen der Praxis jedoch tatsächlich auf den Erwerber übergehen und der Verkäufer seine bisherige freiberufliche Tätigkeit beenden.
Eine anschließende Tätigkeit als Arbeitnehmer beim Nachfolger ist jedoch grundsätzlich möglich. Hat der ehemalige Praxisinhaber die gesetzliche Regelaltersgrenze erreicht und arbeitet anschließend als Arbeitnehmer beim Nachfolger, kann zudem die Aktivrente interessant sein. Seit 2026 können Arbeitnehmer unter den gesetzlichen Voraussetzungen Arbeitslohn bis zu 2.000 Euro monatlich steuerfrei beziehen (siehe „Aktivrente für Ergotherapeuten: Weiterarbeiten mit Steuervorteil“, Et Reha 7-26). Für Einkünfte aus einer selbständigen Tätigkeit gilt diese Steuerbefreiung nicht.

Mitarbeiter früh berücksichtigen

Bei der Suche nach einem Nachfolger lohnt sich auch der Blick ins eigene Team. Langjährige Mitarbeiter kennen die Praxis, die Patienten und die internen Abläufe bereits und kommen möglicherweise selbst als Käufer infrage. Unabhängig davon kann eine stabile Personalstruktur den wirtschaftlichen Wert der Praxis beeinflussen und für einen möglichen Nachfolger ein wichtiges Kriterium sein. Mit dem Praxisverkauf stellen sich auch diesbezüglich Fragen. Bei einem Betriebsübergang können die bestehenden Arbeitsverhältnisse nach § 613a BGB auf den Erwerber übergehen. Welche Pflichten daraus im Einzelfall entstehen und wie Mitarbeiter informiert werden müssen, sollte rechtlich geprüft werden. Gern unterstützen an dieser Stelle die mit uns kooperierenden ETL-Rechtsanwälte.
Für die Vorbereitung der Nachfolge sollten Personalstruktur, Zuständigkeiten und Arbeitsabläufe nachvollziehbar dokumentiert sein. Das erleichtert einem Interessenten die Einschätzung, ob die Praxis nach dem Ausscheiden des bisherigen Inhabers problemlos weitergeführt werden kann.

FAZIT

Wer seine Praxis in einigen Jahren abgeben möchte, sollte nicht warten, bis der erste Interessent vor der Tür steht. Kaufpreis, Steuerbelastung, Zahlungsweise, Immobilie und eine mögliche Weiterarbeit nach dem Verkauf lassen sich besser planen, solange noch mehrere Wege offenstehen. Manchmal zeigt sich dabei auch, dass eine spätere Übergabe oder eine zeitlich begrenzte Weiterarbeit als Arbeitnehmer beim Nachfolger besser zu den persönlichen und wirtschaftlichen Vorstellungen passt.



Autor
THOMAS PECH, Steuerberater im ETL ADVISION-Verbund aus Zwickau, Fachberater für den Heilberufebereich (IFU/ISM gGmbH), spezialisiert auf die Beratung von Heilmittelerbringern

Kontakt
ETL ADVISA
Steuerberatungsgesellschaft mbH Zwickau
Moritzstraße 35 | 08056 Zwickau
Telefon: 0375/353670
Mail: advisa-zwickau@etl.de
www.advisa-zwickau.de

Auf allen Kanälen

Infos aktuell und individuell vom DVE

Ihre Mitgliedschaft beim DVE lohnt sich, denn hier erhalten Sie Informationen aus erster Hand. Besonders bequem sind die Newsletter: Hierzu müssen Sie sich zunächst anmelden und bekommen diese dann zugeschickt.

Newsletter zu abonnieren ist ganz einfach:
Loggen Sie sich ein und gehen Sie bei „Mein DVE“ zu „Newsletter“. Hier können Sie Ihre gewünschten Newsletter auswählen und auf dem Laufenden bleiben!