



## Ärztebrief 01/13

[www.vpmed.de](http://www.vpmed.de)

### Arbeiten nach dem Praxisverkauf – Lust oder Last?

#### Praxisverkauf und Steuerbegünstigung

Beim Verkauf der eigenen Praxis freut sich der Arzt in aller Regel noch über ein Steuergeschenk.

Der mit dem Praxisverkauf entstehende Veräußerungsgewinn wird nämlich in zweifacher Weise steuerbegünstigt. Zum einen bleiben die ersten 45.000 € des Veräußerungsgewinns ohne Besteuerung (§ 16 Abs. 4 EStG). Zum anderen wird der darüber hinausgehende Gewinn mit einem begünstigten Tarif besteuert, der je nach sonstigem Einkommen zwischen 14 % und 25,2 % des Gewinns beträgt.

Diese Vorteile sind jedoch unter anderem an die Voraussetzung geknüpft, dass der Praxisinhaber seine gesamte Praxis oder seine gesamte Beteiligung an der Berufsausübungsgemeinschaft abgibt und seine damit verbundene Tätigkeit einstellt. Tut er dies nicht, kann ihm der Steuervorteil auch im Nachhinein wieder entzogen werden.

Nun kommt es aber in der Praxis häufiger vor, dass der Arzt auch nach der Praxisabgabe noch weiter beruflich tätig sein will oder muss.

Folgende Formen des Tätigwerdens nach der Praxisabgabe sind dabei zu beobachten:

1. Überleitendes Mitarbeiten nach Praxisverkauf
2. Weiterführen eines Teils der Praxis nach Praxisverkauf
3. Weiterarbeiten in einem anderen Tätigkeitsumfeld
4. Arbeiten in einer Übergangskooperation mit dem Praxisnachfolger.

Im Folgenden wollen wir aufzeigen, wie das Einkommen aus diesen Tätigkeiten einkommensteuerlich behandelt wird und ob es sich hierbei um eine für die Steuerbegünstigung des Veräußerungsgewinns schädliche Tätigkeit handelt.

#### 1. Überleitende Mitarbeit nach dem Praxisverkauf

Nicht selten wird ein Arzt gebeten, auch nach der vollständigen Praxisabgabe noch überleitend mitzuwirken. Er wird dann entweder als freier Mitarbeiter, was strenggenommen nach Berufsrecht nicht zulässig, gleichwohl in der Praxis immer wieder vorzufinden ist, oder als angestellter Arzt in seiner alten Praxis weiterbeschäftigt.

Die freie Mitarbeit zeichnet sich dadurch aus, dass



der Arzt auf Honorarbasis auf Namen und Rechnung des Praxisnachfolgers dessen Patienten betreut. Die Pflicht zur Einkommensbesteuerung liegt allein beim freien Mitarbeiter. Der Arzt erzielt weiterhin Einkünfte aus selbständiger Arbeit.

In der Anstellungsposition ist der Arzt an die Weisungen des neuen Praxisinhabers gebunden. Dieser muss für den angestellten Arzt Lohnsteuer und Sozialabgaben von der Vergütung abziehen und an die Behörden abführen. Die Einkünfte des Arztes sind nun solche aus nichtselbständiger Arbeit.

Unbeschadet dessen, ob der abgebende Arzt freiberuflich oder angestellt ist, bleibt die Steuerbegünstigung des Veräußerungsgewinns aus der Praxisabgabe in diesem Fall grundsätzlich erhalten. Der BFH hat entschieden, dass die Weiterarbeit unter dem Nachfolger der Praxis nicht einer Fortführung der eigenen Tätigkeit gleichzusetzen ist. Das nachträgliche Weiterarbeiten in der Praxis des Nachfolgers führt also in der Regel nicht zum Verlust der Steuervorteile aus dem Praxisverkauf.

Das gleiche gilt für den Fall, dass der Praxisabgeber dauerhaft nach dem Verkauf in seiner alten Praxis weiterarbeitet.

### **Achtung Risiko**

Die Rechtsprechung beurteilt eine freie Mitarbeit tendenziell als unschädlich, da der Arzt nicht mehr in eigenem Namen tätig wird. In der Literatur wird dies aber teilweise diskutiert, so dass man sich im entsprechenden Fall rechtlich absichern sollte.

Beispiel: Eine BAG in Düsseldorf erwirbt eine Einzelpraxis in Meerbusch. Es wird vereinbart, dass

der Praxisabgeber noch drei Jahre nach Praxisabgabe als angestellter Arzt den alten Praxisstandort weiterführt, nur jetzt als angestellter und nicht mehr als selbständiger Arzt.

In diesem Fall bleibt dem abgebenden Arzt der Steuervorteil aus der Praxisabgabe erhalten, da er nicht mehr aus eigener Einkommensquelle tätig ist. Neu für den angestellten Arzt ist nun, dass er neben der vom anstellenden Arzt einzubehaltenden Lohnsteuer auch Sozialversicherungsbeiträge abführen muss.

### **Achtung Risiko**

Wenn der Arzt noch weiterhin in der Praxis arbeitet, muss er sich auch tatsächlich wie ein Angestellter bzw. wie ein freier Mitarbeiter behandeln lassen. Das heißt, er darf nicht faktisch weiterhin wie ein Gesellschafter auftreten. Dies ist in der Praxis oft das größte Problem, da sich der Seniorpartner häufig nicht „unterordnen“ will.

## **2. Weiterführen von Praxisteilen nach Praxisabgabe**

Nicht selten kommt es vor, dass sich der Praxisabgeber bei Verkauf vorbehält, einen Teil der Praxis auch nach Abgabe des Hauptbereichs in den alten Räumen oder in getrennten Räumen in der Umgebung fortzuführen ( z. B. Fortführung von Gutachtentätigkeiten, Behandlung aller Privatpatienten oder nur Patienten, die eine bestimmte vom Nachfolger nicht mehr angebotene Therapie erhalten haben wie z. B. Akupunkturpatienten). In diesem Fall bleibt der Praxisabgeber auch

nach Verkauf selbständig tätig. Will er die oft nicht unerhebliche Steuerbegünstigung aus dem Veräußerungsgewinn nicht verlieren, so muss er beachten, dass er nach Praxisabgabe aber nur noch eingeschränkt in seinem alten Umfeld tätig werden darf. Grundsätzlich ist eine weitere Tätigkeit unschädlich, wenn sie in einem geringen Umfang erfolgt. D. h. die Umsätze mit den Patienten, die der Arzt weiterhin betreuen möchte, haben in den letzten drei Jahren vor der Praxisveräußerung durchschnittlich weniger als 10 % der gesamten Einnahmen ausgemacht. Eine Neuaufnahme von Patienten nach Praxisaufgabe ist schädlich.

**Hinweis:** Die Behandlung von Kassenpatienten mit entsprechender GKV-Vergütung setzt natürlich voraus, dass eine vertragsärztliche Zulassung (noch) besteht.

**Beispiel:** Dr. A veräußert aus Altersgründen seine bisherige Einzelpraxis mit Ausnahme seiner fünf Akupunkturpatienten, da sein Nachfolger diese Therapie nicht anbietet. Die Einnahmen, die Dr. A in den letzten drei Jahren vor der Praxisabgabe mit diesen fünf Patienten erzielt hat, betragen im Durchschnitt 7 % der Gesamteinnahmen.

In diesem Fall wird die Steuerbegünstigung des Veräußerungsgewinns aus dem Praxisverkauf von Dr. A nicht gefährdet, da die Bagatellgrenze von 10 % nicht überschritten wird.

### Achtung Risiko

Wenn der Arzt noch in geringem Umfang weiter praktiziert, darf er währenddessen keine neuen Patienten mehr annehmen, um die Steuerbegünstigung nicht zu gefährden. Das heißt, er darf nur noch seine „alten“ Patienten weiter behandeln.

Eine Ausnahme von der strengen Handhabung durch die Finanzverwaltung gibt es für den Fall, dass der Arzt mit dem Praxisverkauf einen Bereich der alten Praxis zurückbehält, der steuerlich als „Teilbetrieb“ anerkannt wird.

Dies ist zum Beispiel dann der Fall, wenn ein Allgemeinmediziner neben seiner Praxis noch als Betriebsarzt tätig war und diese Tätigkeit nun weiterführt. Als wirtschaftlich selbständiger Teilbetrieb gilt aber **nicht** das eigenständige Weiterführen von Privatpatienten nach Abgabe der Kassenarztpraxis oder der Weiterbetrieb der Praxis nach Verkauf der halben Kassenarztzulassung.

Liegt ein steuerlicher Teilbetrieb vor, den der Arzt weiterführen möchte, kann er wählen: Nimmt er

die Steuerbegünstigung für den gerade abgegebenen Teil der Praxis in Anspruch, muss er den ggfs. später aus dem Verkauf des weiteren Praxisteils zu erzielenden Veräußerungsgewinn ohne Steuervorteil verkaufen. Verkauft er einen Teil der Praxis jetzt ohne die Steuerbegünstigungen in Anspruch zu nehmen, stehen sie ihm beim späteren Verkauf des verbliebenen Praxisteils zu. Dies ist deswegen, weil der Steuervorteil aus dem Praxisverkauf nur einmal im Leben in Anspruch genommen werden kann.

## 3. Weiterarbeiten in einem anderen Praxisumfeld

Von dem vorgenannten Fall des weiteren Tätigseins im alten Praxisumfeld ist zu unterscheiden, wenn der Arzt nach der Praxisabgabe in einem neuen Praxisumfeld tätig wird. Das neue Praxisumfeld kann entweder räumlich oder sachlich begründet sein.

### Beispiel:

1. Ein Kardiologe verkauft seine Praxis in Köln, in der er bislang Patienten aus dem lokalen Umfeld betreut hat. Nach dem Verkauf schließt er sich einer BAG in Dortmund an, die aufgrund des Ausfalls eines Partners bisher keinen Nachfolger gefunden hat.
2. Ein Psychologe wird nach Abgabe seiner Praxis, in der er ausschließlich Therapien durchgeführt hat, als Gutachter für die Deutsche Rentenversicherung tätig.

In diesen Fällen darf der Arzt die Steuerbegünstigung aus dem Verkauf der Praxis nur dann in Anspruch nehmen, wenn die Anschlusstätigkeit nicht im Zusammenhang mit seiner alten Praxis steht, er also z. B. keine Patienten aus der alten Praxis im Zuge der neuen Praxistätigkeit weiterbehandelt.

Mit dieser Einschränkung soll sichergestellt werden, dass die abgegebene Praxis vollständig auf den Praxiserwerber übergeht. Die Steuerbegünstigung soll den aus der Praxisabgabe für den Arzt verbleibenden Betrag erhöhen, damit dieser über ein größeres Polster für seine Altersabsicherung verfügt. Zudem erhält der Praxisnachfolger die Möglichkeit, seine eigene Bindung zu den Patienten aufzubauen. Der Praxisabgeber soll nicht in Konkurrenz zu ihm stehen. Denn wird die Tätigkeit nach Veräußerung der Praxis in örtlicher Nähe zur alten Praxis fortgeführt, liegt es nahe, dass die Patienten bei ihrem „alten“ Arzt bleiben.



## 4. Übergangskooperation

Der Zweck der Gründung einer Übergangskooperation liegt im Wesentlichen darin, den Juniorpartner langsam an die Praxis heranzuführen. Die Nachfolge wird frühzeitig durch Bindung eines jungen Arztes gesichert. Es erfolgt noch keine Abgabe der Praxis, ggfs. kann der Seniorpartner aber bereits sukzessive seine Arbeitszeit herabsetzen. Steuerlich ändert sich hier vorerst nichts an der bisherigen Situation. Allerdings schmälert die Vergütung an den Juniorpartner das Einkommen des Seniors, so dass für ihn insoweit auch absolut gesehen geringere Steuern fällig werden. Wurden an den Juniorpartner bereits Vermögensanteile abgegeben, gibt es für diese keine steuerliche Begünstigung. Daher empfehlen wir im ersten Schritt zur Gründung der Übergangskooperation nur einen geringen Anteil (z. B. 1 %) an den neuen Partner zu übertragen und den Rest im Rahmen der Praxisaufgabe mit den möglichen Steuerbegünstigungen.

Die Gewinnverteilung unter den Partnern sollte fair erfolgen. So könnte z. B. ein Teil des Gewinns nach Arbeitszeit und ein Teil nach Kapitalbeteiligung verteilt werden.

Handelt es sich um einen gesperrten Bereich, kann der Juniorpartner entweder als Job-Sharing-Partner auf der Zulassung des Seniorpartners mitarbeiten oder der Seniorpartner überträgt ihm die Hälfte seiner Zulassung. Zu beachten ist hierbei allerdings, dass die Übertragung der Zulassung nicht mehr rückgängig gemacht werden kann. Im Rahmen der Job-Sharing-Gemeinschaftspraxis ist ein Widerruf der Zulassungsteilung aber möglich.

Da das Steuerrecht im Bereich des Tätigwerdens nach Praxisabgabe einige Tücken bereithält, sollten Sie sich unbedingt fachlich beraten lassen, wenn Sie eine weitere Tätigkeit anstreben. Im Einzelfall helfen wir Ihnen bei der Gestaltung einer Beschäftigung nach der Veräußerung Ihrer Praxis gerne weiter, um steuerliche Risiken zu vermeiden.

### Neuer Mitarbeiter

Wir freuen uns sehr über erneuten Zuwachs in unserer Kanzlei:

Als Diplom-Finanzwirt und Steuerberater verstärkt Alexander Knodt seit dem 01.

Februar 2013 tatkräftig unser Team. Wir wünschen ihm alles Gute für die neuen beruflichen Herausforderungen und freuen uns auf die Zusammenarbeit.



### Publikation

#### Ruhestandsplanung für Ärzte und Zahnärzte

Einnahmen und Ausgaben im Ruhestand, Geldanlage passend ausrichten, Praxisverkauf und Nachlass richtig planen

Autoren: Michael Huber, Thomas Karch

1. Auflage, 2013

ISBN 978-3-9523835-9-9

Preis: 15,00 €

Bei Interesse melden Sie sich gerne bei uns.

## Impressum

### Herausgeber

VPmed Karch & Kuhnert Partnerschaft  
Steuerberatungsgesellschaft  
Uerdinger Straße 202, 47799 Krefeld  
Telefon: 021 51 / 8539400 • Telefax: 021 51 / 8539430  
Internet: [www.vpmed.de](http://www.vpmed.de) • E-Mail: [info@vpmed.de](mailto:info@vpmed.de)  
Partnerschaftsregister Frankfurt am Main PR 2047  
USt-Id Nr.: DE286771785

### Redaktion

Thomas Karch, Wirtschaftsprüfer / Steuerberater

### Erscheinungsweise

Der Ärztebrief erscheint 6× im Jahr.

### Layout

DIE FISCHER Werbeagentur • [www.die-fischer.net](http://www.die-fischer.net)

### Druck, Auflage, Stand

Berk Druck, 150 Stück, März 2013

Wir freuen uns über Ihre Anregungen zum Ärztebrief.

Wenn Sie den Ärztebrief nicht mehr beziehen möchten, senden Sie bitte eine E-Mail an [info@vpmed.de](mailto:info@vpmed.de).