



Nun wieder steuerlich begünstigt

Praxisveräußerungen nach der Unternehmenssteuerreform

Bei der Veräußerung einer Zahnarztpraxis steht meist kein Familienmitglied als Nachfolger zur Verfügung. Daher muß in der Regel ein fremder Käufer gesucht werden, so daß es heißt, einen möglichst guten Preis für das Unternehmen zu erzielen. Umso wichtiger ist es dann aber auch, daß dieser nicht durch die damit einhergehende Steuerbelastung wieder größtenteils verschlungen wird.

Für Verkäufe ab dem 1. Januar 2001 wurden nach massiven Protesten die ursprünglichen Förderungen – zumindest teilweise – wieder hergestellt, so daß nunmehr folgende Steuerbegünstigungen bestehen: Bei der Besteuerung des Veräußerungsgewinns gibt es einen Freibetrag in Höhe von 100.000 DM. Übersteigt der Gewinn 300.000 DM, wird der Freibetrag wieder um den darüber hinausgehenden Gewinn gekürzt. Ab einem Gewinn von 400.000 DM verbleibt somit kein Freibetrag mehr. Der den Freibetrag übersteigende Gewinn unterliegt der Einkommensteuer nur in Höhe des halben durchschnittlichen Steuersatzes – nach der Neuregelung jedoch mindestens 19,9 Prozent. Veräußerungsgewinn ist der Wert, um den der Verkaufspreis nach Abzug evtl. noch anfallender Kosten den Buchwert der Praxis übersteigt. Die Vergünstigungen für Betriebsveräußerungen gelten jedoch nur, wenn auch die folgenden Voraussetzungen gegeben sind:

- Der Übergebende muß das 55. Lebensjahr bereits vollendet haben oder dauernd berufsunfähig sein, der Gewinn darf 10 Mio. DM nicht übersteigen, die Begünstigung wird nur einmal im Leben gewährt und sie muß beantragt werden.

Verkauf verschieben?

Erfolgt die Übergabe zum Jahresende, so wird der Veräußerungsgewinn zu den laufenden Einkünften des Jahres hinzugezählt, so daß sich schnell der Spitzensteuersatz ergibt.

Selbst beim halben durchschnittlichen Steuersatz kann sich mit Kirchensteuer und Solidaritätszuschlag eine Belastung von fast 30 Prozent ergeben.

Empfehlung: Bei hohen laufenden Einkünften sollte der Verkauf möglichst erst zu Beginn eines neuen Kalenderjahres erfolgen, um die Zusammenrechnung von laufenden Einkünften und Veräußerungsgewinn zu vermeiden. Ebenso könnte überlegt werden, ob mit der Übergabe noch etwas gewartet wird, da bis 2005 der Spitzensteuersatz bei der Einkommensteuer immer weiter sinkt.

Alternative: Rentenzahlungen

Die Steuerbelastung kann auch dadurch gemindert werden, daß anstelle eines Kaufpreises eine Rente oder eine dauernde Last vereinbart werden. Dabei müssen die erhaltenen Zahlungen voll der Einkommensteuer zugrundegelegt werden – allerdings besteht Wahlrecht: Der Zahnarzt kann den erzielten Gewinn sofort versteuern. Zur Ermittlung der Höhe des Kaufpreises wird der Barwert wiederkehrender Leistungen ermittelt. In diesem Fall kann der Übergebende die Tarifvergünstigung wie beim Verkauf gegen Einmalzahlung in Anspruch nehmen. Der Veräußerer kann sich aber auch für die laufende Besteuerung entscheiden: Die Summe der erhaltenen Beträge ist steuerfrei, bis der Wert des Kapitalkontos erreicht wird. Ab diesem Zeitpunkt unterliegen die Leistungen der Einkommensteuer, ohne daß eine Vergünstigung gewährt wird. Da sich dies über die Jahre verteilt, wird – sofern keine hohen Einkünfte aus anderen Einkunftsquellen vorliegen – in der Regel ein günstigerer Steuersatz erzielt. Nicht vergessen werden darf, daß bei wiederkehrenden Leistungen auch Unheil von anderer Seite drohen kann: Steuervorteilen steht das Risiko gegenüber, daß der Käufer Zahlungen nicht leistet. Falls möglich, sollten Sicherheiten gefordert werden.

Dipl.-Kfm. Ulrich Plukas, Steuerberater, Ettringen