

Stufenweiser Ausstieg mit der BAG auf Zeit

Die tägliche Arbeit in der Zahnarztpraxis geht mit den Jahren bei jedem Praxisinhaber in Fleisch und Blut über. Und dennoch: Mit zunehmendem Alter kommt der Tag, an dem man sich eingesteht, dass es schön wäre, einen Teil der Arbeit abgeben zu können. Steuerberater Professor Bischoff aus Köln erläutert in diesem zweiten Teil seiner kleinen Artikelserie ein Übergangsmodell, das dem Praxisabgeber einen allmählichen Aus- und dem jungen Kollegen einen behutsamen Einstieg ermöglicht.

Interview von Stefanie Ullmann



Herr Professor Bischoff, wie funktioniert die traditionelle Praxisabgabe?

PROF. DR. JOHANNES G. BISCHOFF In Deutschland sind Zahnärzte mit über 80 Prozent immer noch überwiegend in Einzelpraxen niedergelassen. Und immer noch herrscht das traditionelle Abgabemodell vor. Vereinfacht gesagt funktioniert es so: Der

Praxisinhaber verkauft zum Ende seines Berufslebens seine Praxis als Ganzes an einen jungen zahnärztlichen Existenzgründer. Ist er über 55 Jahre alt, kommt er in den Genuss eines niedrigeren Steuersatzes und profitiert eventuell von einem steuerlichen Freibetrag. Der Verkaufserlös und die Zahlungen aus dem Versorgungswerk oder anderer Altersvorsorgemaßnahmen sichern im Idealfall seinen Lebensunterhalt. Manchmal arbeitet der Abgeber auch noch eine Zeit als Angestellter in der Praxis mit.

Und dieses Modell ist heute nicht mehr tragfähig?

PROF. DR. JOHANNES G. BISCHOFF Immer seltener, denn der Zahnärztemarkt ist in Bewegung und die Parameter ändern sich, so dass bestimmte Automatismen nicht mehr greifen. Wir sehen heute ein Überangebot an Praxen, die zum Verkauf stehen. Dem gegenüber stehen häufig junge Zahnärzte und noch mehr Zahnärztinnen, die nach Abschluss ihrer Assistenzzeit lieber

angestellt arbeiten. Sie hinterfragen wirtschaftliche Risiken und das zu erwartende Arbeitspensum vor dem Hintergrund der Familiengründung viel gründlicher als vorherige Generationen – mit der Folge, dass sie oft gar nicht oder erst später in die Selbstständigkeit eintreten wollen.

Ein weiterer Punkt ist der, dass Praxisabgeber im ländlichen Raum nicht mehr die Verkaufserlöse für ihre Praxen erzielen wie früher, so dass sie es sich einfach nicht leisten können, aus dem Beruf auszusteigen. Ein Zahnarzt sagte mir einmal: „Ich habe eine Wette laufen: Was ist zuerst zu Ende – mein Leben oder mein Geld?“ Die finanziellen Mittel für eine Modernisierung der Praxis fehlen in einer solchen Situation natürlich auch. Und dann noch die Tatsache, dass die Menschen älter werden und länger fit bleiben. Viele Zahnärzte möchten noch weiter arbeiten, obwohl sie 65 oder älter sind, aber nicht als Angestellte in ihrer eigenen Praxis, sondern vielleicht in einer Partnerschaft, in der man sich die Verantwortung teilt.

Und wie sieht Ihre Lösung aus?

PROF. DR. JOHANNES G. BISCHOFF Sie heißt „BAG auf Zeit“ und ist aus meiner Sicht ein wirtschaftlich sinnvolles und gleichzeitig ein menschlich charmantes Modell. An einem kleinen Beispiel lässt es sich schnell erläutern: Ein Zahnarzt, sagen wir um die 60, sucht sich ganz bewusst eine junge Zahnärztin mit kleinen Kindern oder Familienwunsch, die zum Beispiel nur 25 Stunden pro Woche arbeiten kann oder möchte. Passt die Chemie

und stimmen die zahnärztlichen Vorstellungen überein, stellt er sie zunächst als Angestellte ein. So lernen sich beide auch im Arbeitsalltag kennen. Läuft die Zusammenarbeit, gründet er mit ihr eine BAG. Beide arbeiten zum Beispiel 20 Stunden am Patienten und teilen sich die Management- und Verwaltungsarbeiten. Er wird entlastet und sie hat Zeit für die Familie. Sind die Kinder krank, springt er ein. Umgekehrt kann er länger in den Urlaub fahren, weil sie dann seine Stunden übernimmt.

Warum sollte sich eine junge Zahnärztin für dieses Modell entscheiden?

PROF. DR. JOHANNES G. BISCHOFF Es bietet ihr viele Vorteile. Sie könnte eine volle Selbstständigkeit aus familiären Gründen noch nicht stemmen und finanziell vielleicht auch nicht. Also würde sie damit wohl warten. Manche haben so schon den richtigen Zeitpunkt für die Selbstständigkeit verpasst. Außerdem kann sie langsam in die Verantwortung einer Selbstständigkeit hineinwachsen, sich mit dem erfahreneren Kollegen austauschen. Es gibt keinen Grund für Patienten, die Praxis zu wechseln, wie bei einer Komplettübernahme. Was die Verdienstmöglichkeiten angeht, so liegt ihr Gewinnanteil zwar unter dem bei einer Komplettübernahme, aber er sollte deutlich über dem einer Halbtagsanstellung liegen, auch nach Abzug von Zins und Tilgung für den Gründungskredit. Dabei ist ihr Finanzbedarf im ersten Schritt wesentlich geringer. Zum Zeitpunkt des kompletten Ausscheidens des Kollegen sind schon Teile des ersten Kredites getilgt.

Der Praxisabgeber verdient aber bei diesem Modell weniger als vorher, oder?

PROF. DR. JOHANNES G. BISCHOFF Das stimmt, aber er arbeitet auch viel weniger. Trotzdem hat er meist mehr Geld, als wenn er von seiner Altersvorsorge leben müsste. Könnte er seine Altersversorgung noch nicht ganz auf seinen Lebensbedarf im Alter abstimmen, besteht jetzt die Möglichkeit länger ins Versorgungswerk einzuzahlen und damit die späteren Versorgungsbezüge zu erhöhen.

Aber verspielt der abgebende Zahnarzt mit der BAG auf Zeit nicht Steuervorteile?

PROF. DR. JOHANNES G. BISCHOFF Nein, wenn er, um im Beispiel zu bleiben, die Hälfte der Praxis an die Kollegin verkaufen würde, dann müsste er den Veräußerungsgewinn voll versteuern. Das wäre tatsächlich eine schlechte Lösung. Eine viel bessere ist die, dass der Abgeber seine Praxis (steuerneutral nach § 24 UmwStG) als Einlage in die BAG einbringt. Die Kollegin legt im Gegenzug Geld in die BAG ein, das verwendet wird, um das ein oder andere zu erneuern, zusätzlich anzuschaffen oder zu renovieren. Hätte sie die Praxis von vornherein ganz übernommen, wären auch Investitionen in neue Geräte oder in den Umbau der Praxis notwendig gewesen. Etwas vereinfacht gesagt: Der Zahnarzt bringt seine Praxis ein, erhält dafür aber kein Geld, sondern nur 50 Prozent der Anteile an der BAG. Daher muss er auch nichts versteuern. Unter bestimmten Voraussetzungen können ihm sogar von dem Geld, das die Kollegin in die BAG einzahlt, Beträge ohne jegliche steuerliche Belastung zufließen. Rechtlich muss ein solches Konstrukt natürlich sauber gestaltet sein.

Und worauf muss der Praxisabgeber dann bei seinem endgültigen Praxisausstieg achten, um steuerliche Nachteile zu vermeiden?

PROF. DR. JOHANNES G. BISCHOFF Die BAG auf Zeit ist von Anfang an für eine Übergangszeit angelegt. Will oder muss der abgebende Zahnarzt ganz aufhören, überträgt er seinen Anteil an die Kollegin. Sie ist dann frei zu entscheiden, ob sie eine andere Kollegin oder einen anderen Kollegen einbinden oder ob sie die Praxis lieber alleine fortführen möchte. Der Kaufpreis kann sich am Wert der Praxis bei Einbringung in die BAG orientieren. Die Regelungen sollten schon bei Gründung der BAG vereinbart werden. Der Abgeber erhält auf den Veräußerungsgewinn die gleichen steuerlichen Privilegien, wie bei der Veräußerung seiner Einzelpraxis im Ganzen.

Gibt es noch weitere Punkte, die bei einer BAG auf Zeit unbedingt zu beachten sind?

PROF. DR. JOHANNES G. BISCHOFF Als Praxisabgeber könnte man auf die Idee kommen, im ersten Schritt die Kollegin nur in sehr geringem Maße oder gar nicht am Vermögen zu beteiligen und lediglich eine honorarabhängige Gewinnbeteiligung zu vereinbaren. Davon ist dringend abzuraten. Ohne eine echte vermögensmäßige Beteiligung kann ein verschleiertes Arbeitsverhältnis vorliegen. Dies hat gravierende Folgen was Steuern, Sozialabgaben und die Abrechnung mit der KZV angeht. Aber auch eine sehr geringe Beteiligung führt meist nicht weiter, da sich die Kollegin unternehmerisch nicht voll eingebunden fühlt, sich nicht so stark engagiert und die Hemmschwelle für einen Ausstieg aus der BAG niedrig ist.

Wie geht man konkret vor, wenn man eine BAG auf Zeit gründen möchte?

PROF. DR. JOHANNES G. BISCHOFF Im Grunde sind es drei Schritte. Der erste ist die Entwicklung eines durchdachten, steuerlichen Konzepts, das die Interessen der Beteiligten berücksichtigt. Im zweiten Schritt wird ein Einbringungsvertrag aufgesetzt, in dem festgelegt wird, wer was in die BAG einbringt. Aus meiner Sicht ein wichtiger Punkt, der die Motivation der Partner offenlegt und für maximale Transparenz sorgt. Beide wissen genau, auf was sie sich einlassen. Zum Schluss wird der Gesellschaftsvertrag formuliert. Die Rechte der Beteiligten von der Gewinnverteilung bis zur Geschäftsführung und Vertretung werden hier geregelt. Außerdem wird vereinbart, wie, wann und zu welchen Konditionen der Praxisabgeber ausscheiden wird.

Prof. Bischoff, vielen Dank, dass Sie sich Zeit genommen haben.

Prof. Dr. Johannes G. Bischoff

ist Steuerberater und seit 1985 geschäftsführender Mehrheitsgesellschafter der Unternehmensgruppe Prof. Dr. Bischoff & Partner® mit Sitz in Köln, Chemnitz und Berlin. Er lehrt Controlling an der Bergischen Universität Wuppertal. Die Prof. Dr. Bischoff & Partner AG Steuerberatungsgesellschaft für Zahnärzte berät bundesweit mit rund 100 Mitarbeitern mehr als 1.000 niedergelassene Zahnärzte und Kliniken in steuerlichen, rechtlichen und wirtschaftlichen Fragen.

www.bischoffundpartner.de