

Kauf und Verkauf einer Arztpraxis

Die steuerliche Architektur der Transaktion aus Sicht von Käufer und Verkäufer

Ein ausführlicher Leitfaden für Einzelpraxen, Berufsausübungsgemeinschaften, MVZ
Gesellschaften, Praxisinhaber, Geschäftsführer und Investoren

KAUFSEITE Kaufpreisallokation, Aktivierung, Abschreibung, Finanzierung	VERKAUFSEITE Veräußerungsgewinn, Übergangsgewinn, Tarifbegünstigung
STRUKTUR Asset Deal, Share Deal, BAG, MVZ GmbH, Holding	RISIKEN Umsatzsteuer, Gewerbesteuer, Verlustvorträge, Kaufvertrag

Aljoscha Nickel

Gesundheitsökonom und Geschäftsführer

Rechtsstand: 27. Juli 2026

Hinweis zur Verwendung

Dieser Beitrag ist eine allgemeine fachliche Einordnung der steuerlichen Struktur eines Praxiskaufs oder Praxisverkaufs in Deutschland. Er ersetzt keine steuerliche, rechtliche, zulassungsrechtliche oder gesellschaftsrechtliche Beratung im Einzelfall. Bereits kleine Unterschiede bei Rechtsform, Vertragsgegenstand, Kaufpreisformel, Finanzierung, Weiterbeschäftigung des Verkäufers oder Übertragung von Immobilien können die steuerliche Beurteilung verändern.

Die Darstellung trennt bewusst zwischen gesicherten steuerlichen Grundprinzipien und Punkten, die anhand des konkreten Sachverhalts geprüft werden müssen. Zahlenbeispiele dienen ausschließlich der Systemdarstellung. Sie sind keine Steuerberechnung und berücksichtigen weder persönliche Steuersätze noch Kirchensteuer, Verlustvorträge, ausländische Bezüge oder besondere Veranlagungssituationen.

ZENTRALE EMPFEHLUNG

Die steuerliche Struktur sollte vor der Unterzeichnung eines Letter of Intent und nicht erst vor dem Kaufvertrag festgelegt werden. Kaufpreis, Transaktionsform, Finanzierung, Kaufpreisallokation und Übergabemodell beeinflussen sich gegenseitig. Eine nachträgliche Reparatur ist häufig teuer oder unmöglich.

Executive Summary

Thema	Käuferperspektive	Verkäuferperspektive	Kernrisiko
Asset Deal	Steuerlicher Aufstockungseffekt, Abschreibung auf erworbene Wirtschaftsgüter und Praxiswert	Aufdeckung stiller Reserven, gegebenenfalls tarifbegünstigter Veräußerungsgewinn	Unklare Kaufpreisallokation, Umsatzsteuer, zurückbehaltene wesentliche Grundlagen
Share Deal	Keine unmittelbare Abschreibung des im Anteilskaufpreis enthaltenen Praxiswerts	Bei natürlichen Personen regelmäßig § 17 EStG, bei Kapitalgesellschaften grundsätzlich § 8b KStG	Altsteuern und sonstige historische Risiken verbleiben in der Zielgesellschaft
Finanzierung	Tilgung nicht abziehbar, Zinsen bei betrieblicher Veranlassung grundsätzlich abziehbar	Verkäuferdarlehen erzeugt laufende Zinseinkünfte, feste Raten verschieben die Gewinnrealisierung meist nicht	Fehlende Zuordnung der Schulden, Zinsschranke, Gewerbesteuerhinzurechnung
Praxiswert	Entgeltlich erworbener Praxiswert grundsätzlich abschreibbar, Nutzungsdauer ist sachverhaltsabhängig	Wesentlicher Bestandteil des Veräußerungsgewinns	Abgrenzung zum isoliert erworbenen wirtschaftlichen Vorteil aus einer Vertragsarztzulassung
Umsatzsteuer	Geschäftsveräußerung im Ganzen kann nicht steuerbar sein	Fehlerhafte Einordnung kann Nachforderungen und Zinsfolgen auslösen	Fortführungsabsicht, Umfang der übertragenen Einheit, § 15a UStG
BAG und MVZ	Sonderbetriebsvermögen, Beteiligungsquote, Verlustvorträge und Gesellschaftsebene prüfen	Gesamter Mitunternehmeranteil ist anders zu behandeln als Teilanteil oder Einzelwirtschaftsgut	Unvollständige Übertragung, gewerbliche Infektion, § 8c und § 8d KStG

Aus meiner Sicht ist die wichtigste Erkenntnis einfach: Der Kaufpreis ist nur eine Zahl. Die steuerliche Wirkung entsteht erst durch die rechtliche und wirtschaftliche Zuordnung dieser Zahl. Käufer und Verkäufer verhandeln deshalb nicht nur über die Höhe des Kaufpreises, sondern immer auch über dessen steuerliche Architektur.

Inhalt

01	Steuerliche Grundlogik der Transaktion
02	Die Transaktionsform entscheidet
03	Verkäufer einer Einzelpraxis
04	Veräußerungsgewinn, Übergangsgewinn und offene Posten
05	Freibetrag und Tarifbegünstigung
06	Kaufpreisstundung, Raten, Verkäuferdarlehen und Earn out
07	Käuferseite, Aktivierung und Kaufpreisallokation
08	Praxiswert, Zulassung und Abschreibung
09	Finanzierung und steuerlicher Zinsabzug
10	Asset Deal und Share Deal im Vergleich
11	MVZ GmbH und Kapitalgesellschaft
12	BAG, GbR, PartG und Mitunternehmeranteil
13	Umsatzsteuer und Geschäftsveräußerung im Ganzen
14	Gewerbesteuer, Körperschaftsteuer und Holding
15	Verlustvorträge und weitere latente Steuerrisiken
16	Immobilien und Grunderwerbsteuer
17	Tax Due Diligence
18	Steuerklauseln im Kaufvertrag
19	Fallbeispiele und Entscheidungslogik
20	Checklisten für Käufer und Verkäufer
21	Fazit
22	Quellen und Rechtsgrundlagen

01

Steuerliche Grundlogik der Transaktion

Warum dieselbe Praxis je nach Struktur vollständig anders besteuert werden kann

Der Kauf oder Verkauf einer Arztpraxis ist steuerlich kein einzelner Vorgang. Er besteht aus mehreren, miteinander verbundenen Entscheidungen: Was wird übertragen, wer ist Verkäufer, wer ist Käufer, wie wird bezahlt, welche Wirtschaftsgüter werden übernommen und wie wird der Verkäufer nach dem Übergang tätig? Jede dieser Entscheidungen verändert die steuerliche Bemessungsgrundlage, den Zeitpunkt der Besteuerung oder die Abschreibung beim Käufer.

Die wirtschaftliche Verhandlung beginnt häufig mit einem Unternehmenswert. Steuerlich relevant ist jedoch nicht der Unternehmenswert als solcher, sondern die konkrete Umsetzung. Ein Kaufpreis von 1,2 Millionen Euro kann beim Käufer zu hohen laufenden Abschreibungen führen, wenn die Praxis im Wege eines Asset Deal erworben und der Kaufpreis nachvollziehbar auf abschreibbare Wirtschaftsgüter verteilt wird. Derselbe Betrag kann bei einem Share Deal ausschließlich als Anschaffungskosten der Beteiligung aktiviert werden, ohne dass sich daraus eine laufende Abschreibung auf die Wirtschaftsgüter der Zielgesellschaft ergibt.

Auf Verkäuferseite ist ebenso entscheidend, ob eine freiberufliche Einzelpraxis, ein vollständiger Mitunternehmeranteil oder Anteile an einer MVZ GmbH veräußert werden. Die Einkunftsart, mögliche Steuerbegünstigungen, die Behandlung von Veräußerungskosten und die spätere Tätigkeit des Verkäufers unterscheiden sich erheblich.

KERNAUSSAGE

Steuerlich wird nicht die Praxis als abstrakte Einheit besteuert. Besteuert wird die konkrete Übertragung bestimmter Wirtschaftsgüter oder Beteiligungen durch einen bestimmten Verkäufer an einen bestimmten Käufer.

Fünf Entscheidungen bestimmen die steuerliche Wirkung

1. Transaktionsgegenstand: Übertragung einzelner Wirtschaftsgüter und Rechtspositionen oder Übertragung von Gesellschaftsanteilen.
2. Rechtsform des Verkäufers: natürliche Person, freiberufliche Personengesellschaft, optierende Gesellschaft oder Kapitalgesellschaft.
3. Rechtsform des Käufers: natürliche Person, BAG, Erwerbs GmbH, MVZ Trägergesellschaft oder Holdingstruktur.
4. Kaufpreisgestaltung: Festkaufpreis, Kaufpreisanpassung, Ratenzahlung, Verkäuferdarlehen, Earn out oder wiederkehrende Leistungen.
5. Übergangsmodell: vollständige Beendigung der bisherigen Tätigkeit, Anstellung beim Käufer, freie Mitarbeit, Beteiligung oder parallele Fortführung eigener Tätigkeiten.

Eine steuerlich gute Struktur muss dabei zur zulassungsrechtlichen und operativen Realität passen. Eine Gestaltung, die nur auf dem Papier funktioniert, aber die tatsächliche Praxisfortführung, Patientenüberleitung, Personalstruktur oder Finanzierungsfähigkeit nicht abbildet, ist nicht belastbar.

Käufer und Verkäufer haben regelmäßig gegenläufige Interessen

Der Käufer bevorzugt bei einem Asset Deal häufig einen möglichst hohen Wertansatz für kurzfristig abschreibbare Wirtschaftsgüter und den entgeltlich erworbenen Praxiswert. Dadurch entstehen nach dem Vollzug steuerliche Aufwendungen, die den laufenden Gewinn mindern. Der Verkäufer bevorzugt dagegen häufig eine Struktur, die einen begünstigten Veräußerungsgewinn ermöglicht und laufend voll steuerpflichtige Bestandteile begrenzt.

Bei einem Share Deal kann die Verkäuferseite einer Kapitalgesellschaft von einer weitgehenden Steuerfreistellung des Veräußerungsgewinns profitieren. Die Käuferseite erhält dafür regelmäßig keinen

steuerlichen Aufstockungseffekt in der Zielgesellschaft. Dieser Interessengegensatz ist kein Nebenthema. Er beeinflusst den wirtschaftlich vertretbaren Kaufpreis.

PRAXISRELEVANZ

Ein steuerlicher Nachteil auf Käuferseite kann durch einen niedrigeren Kaufpreis ausgeglichen werden. Ein steuerlicher Vorteil auf Verkäuferseite ist deshalb nicht automatisch ein Vorteil der Gesamttransaktion. Entscheidend ist die Nettowirkung für beide Seiten.

02

Die Transaktionsform entscheidet

Einzelpraxis, BAG und MVZ GmbH benötigen unterschiedliche steuerliche Architekturen

Asset Deal

Beim Asset Deal werden die der Praxis zugeordneten Wirtschaftsgüter und Rechtspositionen einzeln oder als wirtschaftliche Gesamtheit übertragen. Typische Bestandteile sind Praxiseinrichtung, Geräte, Vorräte, bestimmte Vertragspositionen, Patientenstamm, Praxiswert, Domain, Telefonnummern, Kennzeichen, Forderungen oder Verbindlichkeiten. Arbeitsverhältnisse können zivilrechtlich kraft Gesetzes übergehen, sind steuerlich aber kein eigenständig aktivierbares Wirtschaftsgut.

Der Käufer setzt die übernommenen Wirtschaftsgüter grundsätzlich mit ihren Anschaffungskosten an. Soweit die Anschaffungskosten auf abnutzbare Wirtschaftsgüter entfallen, entstehen Abschreibungen. Für den Verkäufer werden stille Reserven aufgedeckt. Bei der Veräußerung einer gesamten freiberuflichen Praxis kann daraus ein Veräußerungsgewinn nach § 18 Absatz 3 in Verbindung mit § 16 EStG entstehen.

Share Deal

Beim Share Deal werden Anteile an einer Gesellschaft übertragen. Die Gesellschaft bleibt Eigentümerin ihrer Geräte, Forderungen, Verträge und sonstigen Wirtschaftsgüter. Der Käufer erwirbt deshalb nicht die einzelnen Praxisgegenstände, sondern eine Beteiligung. Die historischen Steuerpositionen der Zielgesellschaft bleiben bestehen.

Der Anteilskaufpreis wird beim Käufer als Anschaffungskosten der Beteiligung erfasst. Der innerhalb der Zielgesellschaft vorhandene Buchwert von Geräten und Praxiswert verändert sich allein durch den Anteilskauf nicht. Eine laufende Abschreibung des Kaufpreises entsteht daher regelmäßig nicht. Das ist der zentrale steuerliche Unterschied zum Asset Deal.

Merkmal	Asset Deal	Share Deal
Vertragsgegenstand	Einzelne oder sämtliche Wirtschaftsgüter der Praxis	Gesellschaftsanteile
Steuerlicher Aufstockungseffekt beim Käufer	Grundsätzlich ja, entsprechend der Kaufpreisallokation	Grundsätzlich nein, Kaufpreis wird Beteiligungsbuchwert
Historische Steuerrisiken	Nur soweit übernommen oder gesetzlich zugeordnet	Verbleiben in der Zielgesellschaft
Umsatzsteuer	Geschäftsveräußerung im Ganzen oder Einzelprüfung	Anteilstransaktion, gesonderte umsatzsteuerliche Einordnung
Verkäuferbesteuerung	Aufdeckung stiller Reserven in Wirtschaftsgütern	Besteuerung des Anteilsveräußerungsgewinns
Typische Käuferpräferenz	Häufig wegen Abschreibung und Risikoselektion	Häufig wegen Vertragskontinuität und einfacherer Übertragung der Einheit

Merkmal	Asset Deal	Share Deal
Typische Verkäuferpräferenz	Bei natürlicher Person gegebenenfalls tarifbegünstigt	Bei Kapitalgesellschaft als Verkäuferin häufig § 8b KStG attraktiv

Einzelpraxis

Bei der klassischen Einzelpraxis steht regelmäßig der Asset Deal im Vordergrund. Die Praxis selbst ist keine eigene juristische Person. Übertragen werden die wirtschaftlichen Grundlagen der freiberuflichen Tätigkeit. Für eine steuerlich begünstigte Veräußerung müssen die wesentlichen Grundlagen entgeltlich und endgültig auf den Erwerber übergehen. Der Praxiswert und der Patientenstamm haben dabei eine besondere Bedeutung.

Berufsausübungsgemeinschaft

Bei einer BAG kann entweder ein gesamter Mitunternehmeranteil übertragen, ein neuer Gesellschafter aufgenommen oder ein Teil der Vermögenswerte veräußert werden. Diese Vorgänge sind steuerlich nicht austauschbar. Besonders relevant sind das Gesamthandsvermögen, das individuelle Kapitalkonto und das Sonderbetriebsvermögen des ausscheidenden Gesellschafters.

MVZ GmbH

Bei einer MVZ GmbH besteht die Wahl zwischen dem Verkauf der Wirtschaftsgüter durch die GmbH und dem Verkauf der GmbH Anteile durch die Gesellschafter. Beim Asset Deal entsteht der Veräußerungsgewinn in der GmbH. Eine spätere Ausschüttung des verbleibenden Erlöses kann eine zweite steuerliche Belastung auf Gesellschafterebene auslösen. Beim Share Deal wird dagegen unmittelbar der Anteil veräußert. Die steuerliche Belastung hängt dann insbesondere davon ab, ob der Verkäufer eine natürliche Person oder eine Kapitalgesellschaft ist.

STEUERRISIKO

Die scheinbar einfache Frage, ob eine Praxis oder eine Gesellschaft verkauft wird, entscheidet über Abschreibung, Steuerbegünstigungen, Verlustvorträge, historische Risiken und die Ebene, auf der der Verkaufserlös besteuert wird.

03

Verkäufer einer Einzelpraxis

Wann der Verkauf einer freiberuflichen Praxis steuerlich begünstigt sein kann

Rechtsgrundlage

Gewinne aus der Veräußerung einer freiberuflichen Praxis werden über § 18 Absatz 3 EStG nach den Grundsätzen des § 16 EStG behandelt. Die steuerliche Begünstigung setzt voraus, dass nicht lediglich einzelne Wirtschaftsgüter veräußert werden, sondern die gesamte Praxis, ein selbständiger Teil der Praxis oder der gesamte Mitunternehmeranteil.

Die Begünstigung hat zwei Ebenen. Erstens wird der Gewinn als außerordentlicher Veräußerungsgewinn von laufenden Einkünften abgegrenzt. Zweitens können unter zusätzlichen Voraussetzungen ein Freibetrag nach § 16 Absatz 4 EStG und eine Tarifiermäßigung nach § 34 EStG in Betracht kommen.

Übertragung der wesentlichen wirtschaftlichen Grundlagen

Nach den Einkommensteuerhinweisen liegt eine Praxisveräußerung vor, wenn die wesentlichen wirtschaftlichen Grundlagen, insbesondere die immateriellen Wirtschaftsgüter wie Patientenstamm und Praxiswert, entgeltlich und endgültig übertragen werden. Welche Grundlagen wesentlich sind, hängt von der konkreten Praxis ab. Bei

einer apparativ geprägten Praxis können Geräte, Räume und Personalbeziehungen eine größere Bedeutung besitzen als bei einer überwiegend persönlich geprägten Tätigkeit.

Zur steuerlichen Prüfung gehören deshalb nicht nur Kaufpreis und Inventarliste. Es muss geklärt werden, ob der Erwerber tatsächlich die Chance erhält, die bisherige Praxis wirtschaftlich fortzuführen. Dazu können Patientenunterlagen im zulässigen rechtlichen Rahmen, Telefonnummern, digitale Präsenz, Zuweiserbeziehungen, Personal, Mietvertrag und Organisationswissen beitragen.

Einstellung der bisherigen Tätigkeit

Die freiberufliche Tätigkeit im bisherigen örtlichen Wirkungskreis muss für eine gewisse Zeit eingestellt werden. Die Rechtsprechung verlangt keine starre, für alle Fälle identische Wartezeit. Entscheidend ist eine Gesamtwürdigung. Berücksichtigt werden unter anderem die räumliche Entfernung einer späteren Tätigkeit, die Vergleichbarkeit der Leistungen, die Patientenstruktur, eine Tätigkeit für den Erwerber und die wirtschaftliche Nutzungsdauer des übertragenen Praxiswerts.

Eine Tätigkeit als angestellter Arzt in der veräußerten Praxis kann grundsätzlich unschädlich sein, weil die Leistungen dann nicht mehr im eigenen Namen und auf eigene Rechnung erbracht werden. Auch eine Tätigkeit als freier Mitarbeiter des Erwerbers kann nach der Rechtsprechung unschädlich sein, wenn die bisherige unternehmerische Marktposition tatsächlich aufgegeben wurde. Die konkrete Vertragsgestaltung und tatsächliche Durchführung müssen jedoch zusammenpassen.

Die Fortführung einer nur geringfügigen eigenen Tätigkeit kann nach den Verwaltungsgrundsätzen unschädlich sein, wenn die darauf entfallenden Umsätze in den letzten drei Jahren weniger als zehn Prozent der gesamten Einnahmen ausmachen. Diese Grenze ist kein allgemeiner Freibrief. Bei neuen Patienten, gleicher Anschrift, gleichem Leistungsangebot oder intensiver eigener Marktpresenz kann die definitive Übertragung des Praxiswerts trotzdem zweifelhaft werden.

PRAXISRELEVANZ

Ein Verkäufer, der nach der Übergabe weiterarbeiten möchte, sollte vor Vertragsunterzeichnung klären, ob die Tätigkeit als Arbeitnehmer, freier Mitarbeiter oder selbständiger Arzt ausgestaltet wird. Die steuerliche Begünstigung darf nicht erst nach dem Vollzug geprüft werden.

Teilpraxis und zurückbehaltene Tätigkeiten

Eine begünstigte Teilpraxisveräußerung setzt einen organisatorisch selbständigen Teilbetrieb voraus. Eine bloße Auswahl einzelner Leistungen oder Patienten reicht nicht. Medizinisch unterschiedliche Tätigkeiten können Teilpraxen bilden, wenn sie organisatorisch hinreichend verselbständigt sind. Erforderlich sind regelmäßig eigene Strukturen, getrennte Organisation und eine eigenständige Marktteilnahme.

Wer einzelne Geräte, einen Standort ohne eigenständige Organisation oder nur einen Anteil am Patientenstamm veräußert, erzielt regelmäßig laufenden Gewinn aus der Veräußerung einzelner Wirtschaftsgüter. Die tariflichen Begünstigungen für die Gesamtpraxis greifen dann nicht.

04

Veräußerungsgewinn, Übergangsgewinn und offene Posten

Warum der steuerpflichtige Gewinn nicht mit Kaufpreis minus Buchwert endet

Ermittlung des Veräußerungsgewinns

Der steuerliche Veräußerungsgewinn entspricht vereinfacht dem Veräußerungspreis abzüglich der Veräußerungskosten und der steuerlichen Buchwerte der übertragenen Wirtschaftsgüter. Zum

Veräußerungspreis gehören nicht nur sofort gezahlte Geldbeträge. Auch übernommene Schulden, Sachleistungen, feststehende spätere Kaufpreiskonten oder sonstige wirtschaftliche Vorteile können einzubeziehen sein.

Veräußerungskosten sind Aufwendungen, die durch den Verkauf veranlasst sind. Dazu können Rechtsberatung, Steuerberatung, Unternehmensbewertung, Vermittlung und bestimmte Transaktionskosten gehören. Die genaue Zuordnung ist wichtig, weil nicht jede im Umfeld der Transaktion entstandene Ausgabe automatisch den begünstigten Veräußerungsgewinn mindert.

Übergang von der Einnahmenüberschussrechnung zum Betriebsvermögensvergleich

Viele Arztpraxen ermitteln ihren Gewinn nach § 4 Absatz 3 EStG durch Einnahmenüberschussrechnung. Bei einer Betriebsveräußerung wird der Steuerpflichtige so behandelt, als wäre er im Zeitpunkt der Veräußerung zur Gewinnermittlung durch Betriebsvermögensvergleich übergegangen. Daraus entsteht ein Übergangsgewinn oder Übergangsverlust.

Der Zweck dieser Korrektur ist, bisher noch nicht erfasste Betriebsvorgänge steuerlich zu berücksichtigen. Offene Honorarforderungen, die bei der Einnahmenüberschussrechnung noch nicht als Einnahme erfasst wurden, erhöhen typischerweise den Übergangsgewinn. Noch nicht bezahlte betriebliche Verbindlichkeiten können den Übergangsgewinn mindern, soweit sie bisher nicht als Betriebsausgabe berücksichtigt wurden.

Der Übergangsgewinn ist laufender Gewinn und nicht Teil des tarifbegünstigten Veräußerungsgewinns. Das ist für die Liquiditätsplanung wesentlich. Der Verkäufer kann in einem Jahr gleichzeitig einen hohen begünstigten Veräußerungsgewinn und einen zusätzlich voll tariflich belasteten Übergangsgewinn erzielen.

STEUERRISIKO

Offene KV Forderungen, Privatliquidationen, Rückstellungen, noch nicht bezahlte Rechnungen und Abgrenzungen müssen frühzeitig aufbereitet werden. Andernfalls wird die Steuerbelastung des Verkaufs regelmäßig unterschätzt.

Forderungen und Kaufpreisabgrenzung

Zivilrechtlich kann vereinbart werden, dass bis zum Übergang entstandene Honorarforderungen beim Verkäufer verbleiben oder auf den Käufer übergehen. Steuerlich muss die Vereinbarung dem wirtschaftlichen Gehalt entsprechen. Werden Forderungen mitverkauft, ist zu prüfen, welcher Teil des Kaufpreises auf sie entfällt und wie Ausfallrisiken berücksichtigt werden.

Bei vertragsärztlichen Honoraren entstehen zusätzliche Abgrenzungsfragen, weil endgültige Abrechnungen und Honorarbescheide häufig erst nach dem Übergang vorliegen. Der Kaufvertrag sollte deshalb regeln, wem Nachzahlungen und Rückforderungen für Zeiträume vor dem Stichtag zugeordnet werden, wer Bescheide prüft und wer Rechtsmittel führt.

Zurückbehaltene Wirtschaftsgüter

Werden wesentliche Wirtschaftsgüter nicht übertragen, kann dies die Begünstigung der gesamten Praxisveräußerung gefährden. Werden nicht wesentliche Wirtschaftsgüter zurückbehalten und in das Privatvermögen überführt, können stille Reserven durch Entnahme oder Betriebsaufgabe aufgedeckt werden. Bei Immobilien, Beteiligungen und Sonderbetriebsvermögen ist eine gesonderte Prüfung erforderlich.

05

Freibetrag und Tarifbegünstigung

Welche Entlastungen möglich sind und warum sie nicht automatisch greifen

Freibetrag nach § 16 Absatz 4 EStG

Hat der Verkäufer das 55. Lebensjahr vollendet oder ist er im sozialversicherungsrechtlichen Sinne dauernd berufsunfähig, kann auf Antrag ein Freibetrag von bis zu 45.000 Euro gewährt werden. Der Freibetrag wird nur einmal im Leben gewährt. Er vermindert sich um den Betrag, um den der Veräußerungsgewinn 136.000 Euro übersteigt. Bei größeren Praxisverkäufen ist er deshalb häufig vollständig abgeschmolzen.

Der Freibetrag ist keine pauschale Altersbegünstigung für jeden Verkauf. Er setzt einen begünstigten Veräußerungstatbestand voraus. Außerdem muss geprüft werden, ob er bereits bei einer früheren Betriebs, Teilbetriebs oder Mitunternehmeranteilsveräußerung in Anspruch genommen wurde.

Fünftelregelung nach § 34 Absatz 1 EStG

Der Veräußerungsgewinn kann als außerordentliche Einkunft der Tarifiermäßigung nach § 34 Absatz 1 EStG unterliegen. Die sogenannte Fünftelregelung verteilt den Progressionseffekt rechnerisch. Sie verteilt weder die tatsächliche Zahlung noch den Gewinn auf fünf Jahre. Die Wirkung hängt von der Höhe des übrigen zu versteuernden Einkommens im Veräußerungsjahr ab.

Eine gezielte zeitliche Planung kann deshalb relevant sein. Hohe laufende Gewinne, Abfindungen oder andere außerordentliche Einkünfte im selben Jahr können die Wirkung verändern. Es ist jedoch stets zu prüfen, ob die rechtlichen Voraussetzungen der Zusammenballung erfüllt sind und wie die konkrete Veranlagungssituation aussieht.

Ermäßigter Steuersatz nach § 34 Absatz 3 EStG

Wer das 55. Lebensjahr vollendet hat oder dauernd berufsunfähig ist, kann auf Antrag anstelle der Fünftelregelung für einen begünstigten Veräußerungsgewinn bis zu fünf Millionen Euro einen ermäßigten Steuersatz erhalten. Dieser beträgt 56 Prozent des durchschnittlichen Steuersatzes, mindestens jedoch 14 Prozent. Auch diese Vergünstigung kann nur einmal im Leben genutzt werden.

Ob der ermäßigte Steuersatz günstiger ist als die Fünftelregelung, lässt sich nicht pauschal beantworten. Erforderlich ist eine konkrete Vergleichsrechnung unter Einbeziehung des übrigen Einkommens, des Solidaritätszuschlags, gegebenenfalls der Kirchensteuer und bereits genutzter Begünstigungen.

Begünstigung	Voraussetzungen	Wirkung	Typischer Prüfpunkt
Freibetrag	Vollendung 55. Lebensjahr oder dauernde Berufsunfähigkeit, Antrag, einmalige Nutzung	Bis 45.000 Euro, Abschmelzung ab 136.000 Euro Gewinn	Bei hohen Gewinnen regelmäßig keine tatsächliche Entlastung
Fünftelregelung	Außerordentliche Einkünfte und tarifliche Voraussetzungen	Rechnerische Progressionsmilderung	Höhe des übrigen Einkommens im Verkaufsjahr
Ermäßigter Steuersatz	Vollendung 55. Lebensjahr oder dauernde Berufsunfähigkeit, Antrag, einmalige Nutzung	56 Prozent des durchschnittlichen Steuersatzes, mindestens 14 Prozent, bis 5 Millionen Euro	Vergleichsrechnung mit Fünftelregelung

KERNAUSSAGE

Die steuerliche Begünstigung ist kein Ersatz für eine Transaktionsplanung. Sie wirkt nur auf den begünstigten Veräußerungsgewinn. Übergangsgewinn, Zinsen, Beraterhonorare mit anderer Veranlassung und spätere Earn out Zahlungen können anders behandelt werden.

06

Kaufpreisstundung, Raten, Verkäuferdarlehen und Earn out

Zeitpunkt der Zahlung und Zeitpunkt der Besteuerung sind nicht dasselbe

Fester Kaufpreis mit späterer Zahlung

Wird ein fester Kaufpreis vereinbart, ist der Veräußerungsgewinn grundsätzlich im Zeitpunkt der Übertragung zu realisieren. Das gilt regelmäßig auch dann, wenn der Kaufpreis in festen Raten erst über mehrere Jahre gezahlt wird. Der Verkäufer muss deshalb unter Umständen Steuern finanzieren, bevor ihm der Kaufpreis vollständig zugeflossen ist.

Bei langfristiger unverzinslicher oder niedrig verzinslicher Stundung ist der Kapitalwert der Forderung zu prüfen. Der Zinsanteil späterer Zahlungen kann steuerlich getrennt vom Veräußerungsentgelt zu behandeln sein. Zivilrechtliche Bezeichnungen sind nicht entscheidend. Maßgeblich ist der wirtschaftliche Gehalt.

Verkäuferdarlehen

Beim Verkäuferdarlehen erhält der Verkäufer zivilrechtlich zunächst einen Kaufpreisanspruch und stellt einen Teil wirtschaftlich als Darlehen zur Verfügung. Die Tilgung des Darlehens ist keine erneute Kaufpreiszahlung, sondern Rückführung der Forderung. Die Zinsen sind beim Verkäufer separat zu erfassen und beim Käufer bei betrieblicher Veranlassung grundsätzlich als Finanzierungsaufwand abziehbar.

Ein Verkäuferdarlehen kann Finanzierungslücken schließen und Vertrauen in die Fortführungsfähigkeit signalisieren. Steuerlich und wirtschaftlich muss es jedoch fremdüblich ausgestaltet sein. Zinssatz, Laufzeit, Tilgung, Rang, Sicherheiten, Kündigungsrechte und Informationspflichten sollten eindeutig geregelt werden.

Earn out

Bei einem Earn out hängt ein Teil des Kaufpreises von künftigen Umsätzen, Gewinnen, Patientenzahlen oder anderen Ergebnissen ab. Sind Anspruch und Höhe im Veräußerungszeitpunkt noch ungewiss, werden solche gewinn oder umsatzabhängigen Kaufpreisbestandteile nach der BFH Rechtsprechung grundsätzlich erst im Zeitpunkt des Zuflusses als nachträgliche Betriebseinnahmen besteuert. Sie erhöhen dann nicht rückwirkend den ursprünglichen Veräußerungsgewinn.

Diese Behandlung kann für den Verkäufer nachteilig sein, weil die spätere Zahlung nicht automatisch an den steuerlichen Begünstigungen des ursprünglichen Veräußerungsgewinns teilnimmt. Gleichzeitig passt die Zuflussbesteuerung zur wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit, weil der Verkäufer nur versteuert, was tatsächlich aufgrund der künftigen Entwicklung entsteht.

Entscheidend ist die Abgrenzung zwischen einem echten variablen Kaufpreis und einer Vergütung für künftige Tätigkeit. Ist die Zahlung davon abhängig, dass der Verkäufer weiterarbeitet, bestimmte Leistungen erbringt oder persönlich Ziele erreicht, kann sie Arbeitslohn, Tätigkeitsvergütung oder laufende Betriebseinnahme sein. Der Vertrag muss Kaufpreis und Leistungsvergütung klar trennen.

Wiederkehrende Bezüge und Leibrente

Bei einer Betriebsveräußerung gegen Leibrente oder bestimmte wiederkehrende Bezüge können besondere Wahlrechte bestehen. Der Verkäufer kann unter den Voraussetzungen der Einkommensteuerrichtlinien zwischen einer sofortigen Versteuerung des Barwerts und einer Besteuerung der laufenden Zahlungen wählen. Diese Struktur ist komplex und sollte nur nach einer individuellen Vergleichsrechnung verwendet werden.

Finanzierungsvariante	Steuerlicher Grundeffect	Vorteil	Hauptproblem
Bankdarlehen	Zinsen beim Käufer grundsätzlich abziehbar, Tilgung nicht abziehbar	Klare Struktur und fremdübliche Konditionen	Sicherheiten, Covenants und Liquiditätsdruck

Finanzierungsvariante	Steuerlicher Grundeffect	Vorteil	Hauptproblem
Verkäuferdarlehen	Zinsen beim Käufer grundsätzlich Betriebsausgaben, beim Verkäufer gesonderte Ertragserfassung	Kann Finanzierungslücke überbrücken	Nachrang, Ausfallrisiko und Konfliktpotenzial
Feste Kaufpreistraten	Beim Verkäufer regelmäßig sofortige Gewinnrealisierung trotz späterem Zufluss	Liquiditätsschonung für den Käufer	Steuer kann vor vollständigem Geldeingang fällig werden
Earn out	Bei echter künftiger Unsicherheit regelmäßig Besteuerung beim Zufluss	Brücke zwischen unterschiedlichen Preisvorstellungen	Abgrenzung zwischen Kaufpreis und Vergütung, hohe Vertragsanforderungen
Leibrente oder wiederkehrende Bezüge	Besondere Wahlrechte und Trennung von Kapital und Zinsanteilen möglich	Versorgungscharakter für Verkäufer	Komplexe Bewertung, Langlebigkeitsrisiko und lange Bindung

07

Käuferseite, Aktivierung und Kaufpreisallokation

Aus dem Kaufpreis müssen steuerlich nachvollziehbare Wirtschaftsgüter werden

Anschaffungskosten statt Sofortaufwand

Der Kaufpreis für eine Praxis ist beim Käufer grundsätzlich kein sofort abziehbarer Aufwand. Er wird auf die erworbenen Wirtschaftsgüter verteilt und aktiviert. Die steuerliche Entlastung entsteht anschließend über Abschreibungen oder erst bei einer späteren Veräußerung. Transaktionsnebenkosten, die unmittelbar dem Erwerb dienen, erhöhen regelmäßig die Anschaffungskosten.

Zur Kaufpreisallokation gehören typischerweise medizinische Geräte, Büro und IT Ausstattung, Vorräte, Forderungen, separat identifizierbare immaterielle Wirtschaftsgüter, Praxiswert und gegebenenfalls Grundstücke oder Gebäude. Übernommene Verbindlichkeiten und sonstige Verpflichtungen können die Anschaffungskosten beeinflussen.

Warum die Kaufpreisallokation vor Vertragsschluss verhandelt werden sollte

Die Verteilung des Gesamtkaufpreises beeinflusst Abschreibungsdauer, Umsatzsteuer, Grunderwerbsteuer und spätere Veräußerungsgewinne. Käufer und Verkäufer sollten deshalb eine gemeinsame, wirtschaftlich begründete Allokation im Kaufvertrag oder in einer Anlage festhalten. Die Finanzverwaltung ist an eine vertragliche Aufteilung nicht gebunden, wenn sie wirtschaftlich nicht haltbar ist. Eine nachvollziehbare Bewertung besitzt aber erhebliches Gewicht.

Unrealistische Zuordnungen sind riskant. Ein symbolischer Wert für hochwertige Geräte und ein nahezu vollständiger Ansatz beim Praxiswert können ebenso angreifbar sein wie ein überhöhter Inventarwert, der allein eine schnellere Abschreibung erzeugen soll. Bewertungsunterlagen, Inventarlisten, Alter, Zustand, Wartung und Marktpreise sollten dokumentiert werden.

PRAXISRELEVANZ

Die Kaufpreisallokation ist keine reine Buchhaltungsaufgabe nach dem Closing. Sie ist ein wirtschaftlicher Teil der Kaufpreisverhandlung und sollte zusammen mit der Finanzierungsplanung modelliert werden.

Materielle Wirtschaftsgüter

Erworbene Geräte und Einrichtungsgegenstände werden mit den anteiligen Anschaffungskosten angesetzt und über ihre voraussichtliche Restnutzungsdauer abgeschrieben. Bei gebrauchten Wirtschaftsgütern ist nicht automatisch die volle betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer eines Neugeräts anzusetzen. Alter, Zustand, Wartung, technische Entwicklung und erwartete Nutzung sind zu berücksichtigen.

Geringwertige Wirtschaftsgüter können bei Vorliegen der gesetzlichen Voraussetzungen sofort oder über einen Sammelposten abgeschrieben werden. Bei einem Praxiskauf ist jedoch zu prüfen, ob einzelne Gegenstände selbständig nutzbar sind und wie der anteilige Kaufpreis verlässlich zugeordnet wurde.

Forderungen und Vorräte

Werden Forderungen erworben, ist ihr wirtschaftlicher Wert zu bestimmen. Nominalwert und Kaufpreis können wegen Ausfallrisiken, Abrechnungsunsicherheiten oder Rückforderungsrisiken abweichen. Vorräte und Medikamente sind nach Menge, Haltbarkeit, Verwendbarkeit und rechtlicher Übertragbarkeit zu bewerten.

Immaterielle Wirtschaftsgüter

Neben dem Praxiswert können separat identifizierbare immaterielle Wirtschaftsgüter bestehen. Denkbar sind entgeltlich erworbene Softwarelizenzen, bestimmte Markenrechte, Domains, vertraglich gesicherte Nutzungsrechte oder besondere Kooperationsrechte. Die Abgrenzung vom allgemeinen Praxiswert ist relevant, wenn unterschiedliche Nutzungsdauern oder steuerliche Regeln gelten.

Kaufpreisbestandteil	Steuerlicher Ansatz beim Käufer	Abschreibung oder Folgewirkung
Medizinische Geräte	Anteilige Anschaffungskosten	Über voraussichtliche Restnutzungsdauer
Einrichtung und IT	Anteilige Anschaffungskosten	Über Restnutzungsdauer, gegebenenfalls GWG Regeln
Vorräte	Anschaffungskosten	Aufwand bei Verbrauch oder Abgang
Forderungen	Wirtschaftlicher Erwerbswert	Ertrag bei Einzug, Verlust bei Ausfall nach den allgemeinen Regeln
Praxiswert	Entgeltlich erworbener immaterieller Wert	Abschreibung über sachgerecht geschätzte Nutzungsdauer
Isolierter Vorteil aus Vertragsarztzulassung	Eigenständiges immaterielles Wirtschaftsgut in Sonderfällen	Nach BFH grundsätzlich nicht abschreibbar
Anteile an MVZ GmbH	Anschaffungskosten der Beteiligung	Keine planmäßige Abschreibung auf internen Praxiswert
Grundstück und Gebäude	Getrennte Kaufpreiszuzuordnung	Grund und Boden nicht abschreibbar, Gebäude nach gesetzlichen Regeln

08

Praxiswert, Zulassung und Abschreibung

Der wertvollste Bestandteil ist häufig der steuerlich anspruchsvollste

Was der Praxiswert wirtschaftlich abbildet

Der Praxiswert ist der Mehrwert einer eingeführten Praxis gegenüber der Summe ihrer einzelnen materiellen Wirtschaftsgüter. Er kann Patientenstamm, Standort, Organisation, Ruf, Personalstruktur, Zuweiserbeziehungen, Prozesse, Marktposition und die Chance auf künftige Erträge umfassen. Er ist kein frei erfundener Restposten, sondern ein eigenständiges immaterielles Wirtschaftsgut, wenn er entgeltlich erworben wird.

Ein selbst geschaffener Praxiswert darf steuerlich grundsätzlich nicht aktiviert werden. Erst der entgeltliche Erwerb erzeugt beim Käufer Anschaffungskosten und damit eine Abschreibungsgrundlage.

Nutzungsdauer des Praxiswerts

Der entgeltlich erworbene Praxiswert einer freiberuflichen Praxis ist nach der BFH Rechtsprechung ein abnutzbares immaterielles Wirtschaftsgut. Die Nutzungsdauer ist anhand der tatsächlichen Verhältnisse zu schätzen. Für eine klassische freiberufliche Einzelpraxis werden in der Rechtsprechung häufig Zeiträume von drei bis fünf Jahren diskutiert. In einem BFH Fall wurde ein Mittelwert von vier Jahren bestätigt.

Bei einer Sozietät oder BAG kann eine längere Nutzungsdauer sachgerecht sein, insbesondere wenn der Verkäufer weiter tätig bleibt und der Praxiswert weniger stark an eine einzelne Person gebunden ist. In der älteren Rechtsprechung werden für Sozietätspraxiswerte Zeiträume von sechs bis zehn Jahren genannt. Diese Bandbreiten sind keine Automatismen. Sie müssen durch die konkrete Bindung des Patientenstamms, Vertragsstruktur, Fachgebiet, Standort, Personal und Übergabemodell begründet werden.

Für den Geschäfts oder Firmenwert eines Gewerbebetriebs enthält § 7 Absatz 1 EStG eine typisierte Nutzungsdauer von 15 Jahren. Bei einer freiberuflichen Arztpraxis ist daher sorgfältig zu unterscheiden. Wird der Erwerb durch eine Kapitalgesellschaft oder eine gewerblich geprägte Struktur durchgeführt, darf eine kurze Praxiswertabschreibung nicht ohne gesonderte Prüfung übernommen werden.

UNSICHERHEIT OFFENLEGEN

Für den Praxiswert eines durch eine MVZ GmbH erworbenen Praxisbetriebs ist die zutreffende steuerliche Einordnung besonders sorgfältig zu prüfen. Eine allgemeingültige kurze Abschreibungsdauer lässt sich aus der Rechtsprechung zu persönlich geprägten Einzelpraxen nicht ohne Weiteres übertragen.

Vertragsarztzulassung als Bestandteil des Praxiswerts

Der BFH hat entschieden, dass der wirtschaftliche Vorteil aus einer Vertragsarztzulassung im Regelfall untrennbar im Praxiswert enthalten ist, wenn die gesamte Praxis als wirtschaftliches Chancenpaket erworben wird. Der Käufer erwirbt dann kein zusätzliches, separat zu bewertendes Wirtschaftsgut. Die auf den Praxiswert entfallenden Anschaffungskosten sind nach den allgemeinen Grundsätzen abschreibbar.

Das gilt auch dann, wenn eine BAG die Praxis erwirbt und nicht beabsichtigt, sie dauerhaft in den bisherigen Räumen fortzuführen, sofern tatsächlich Patientenstamm, Zuweiserbeziehungen, Personal oder andere wertbildende Faktoren übernommen werden und der Kaufpreis am Praxiswert orientiert ist.

Isolierter Erwerb des Zulassungsvorteils

Anders ist die Situation, wenn wirtschaftlich nur die Chance auf Erlangung eines Vertragsarztsitzes erworben wird und kein Interesse an Patientenstamm, Personal, Räumen oder sonstigen Grundlagen der bisherigen Praxis besteht. In diesem Sonderfall kann sich der wirtschaftliche Vorteil aus der Zulassung zu einem eigenständigen immateriellen Wirtschaftsgut konkretisieren. Dieses Wirtschaftsgut ist nach der BFH Rechtsprechung nicht abnutzbar und deshalb nicht planmäßig abschreibbar.

Die Vertragsgestaltung muss die tatsächliche Transaktion abbilden. Ein Vertrag, der formal von einer Praxisübernahme spricht, während der Käufer wirtschaftlich nur an der Zulassung interessiert ist, verhindert die steuerliche Einordnung als isolierten Zulassungsvorteil nicht.

STEUERRISIKO

Wird der Kaufpreis im Wesentlichen für die Nachbesetzung gezahlt, ohne dass eine fortführbare Praxis übernommen wird, kann die erwartete Abschreibung vollständig entfallen. Das muss vor der Kaufpreisfestlegung geprüft werden.

09

Finanzierung und steuerlicher Zinsabzug

Wie Kaufpreis, Darlehen und Cashflow steuerlich zusammenwirken

Tilgung und Zinsen

Die Rückzahlung eines Darlehens ist steuerlich keine Betriebsausgabe. Sie vermindert die Verbindlichkeit. Abziehbar sind grundsätzlich die betrieblich veranlassten Zinsen und bestimmte Finanzierungskosten. Die steuerliche Entlastung aus dem Erwerb entsteht damit aus Abschreibungen und Zinsen, nicht aus der Tilgung.

Das ist für die Liquiditätsplanung zentral. Ein Käufer kann einen hohen jährlichen Schuldendienst haben, obwohl nur ein Teil davon den steuerlichen Gewinn mindert. Die Finanzierung muss deshalb auf Basis des Cashflows nach Steuern und nicht nur anhand des bilanziellen Ergebnisses geplant werden.

Zuordnung der Finanzierung

Zinsen sind nur dann betrieblich abziehbar, wenn die Darlehensmittel tatsächlich für den betrieblichen Erwerb verwendet werden. Eine klare Mittelverwendung, getrennte Konten und eine nachvollziehbare Dokumentation sind wichtig. Bei gemischten Finanzierungen oder späteren Umschuldungen kann die Zuordnung kompliziert werden.

Bei Einzelunternehmern kann § 4 Absatz 4a EStG den Zinsabzug bei Überentnahmen begrenzen. Zinsen für Darlehen zur Finanzierung von Anlagevermögen sind von dieser Begrenzung grundsätzlich ausgenommen, sofern die Mittelverwendung nachgewiesen wird. Diese Ausnahme macht eine saubere Finanzierungsdokumentation besonders wertvoll.

Zinsschranke

Bei größeren Strukturen ist die Zinsschranke nach § 4h EStG zu prüfen. Nettozinsaufwendungen sind grundsätzlich nur bis zu 30 Prozent des steuerlichen EBITDA abziehbar. Die Regelung greift unter anderem nicht, wenn die Nettozinsaufwendungen des Betriebs weniger als drei Millionen Euro betragen. Weitere Ausnahmen und Rückausnahmen können gelten.

Bei einem einzelnen Praxiskauf liegt die Drei Millionen Euro Grenze häufig deutlich über dem tatsächlichen Nettozinsaufwand. Bei größeren MVZ Gruppen, zentralen Erwerbsfinanzierungen oder mehreren Transaktionen kann die Zinsschranke jedoch relevant werden.

Gewerbsteuerliche Hinzurechnung

Bei gewerbsteuerpflichtigen Erwerbern können Teile der Finanzierungsaufwendungen dem Gewerbeertrag wieder hinzugerechnet werden. Nach § 8 Nummer 1 GewStG werden 25 Prozent bestimmter Finanzierungsanteile hinzugerechnet, soweit die Summe der erfassten Beträge den gesetzlichen Freibetrag von 200.000 Euro übersteigt. Für eine rein freiberufliche Einzelpraxis fällt grundsätzlich keine Gewerbesteuer an. Für eine MVZ GmbH ist die Hinzurechnung dagegen relevant.

Finanzierungsnebenkosten

Bankgebühren, Bereitstellungszinsen, Vermittlungskosten und Disagio müssen steuerlich differenziert werden. Ein Disagio kann als aktiver Rechnungsabgrenzungsposten über die Laufzeit des Darlehens aufzulösen sein. Transaktionskosten, die unmittelbar dem Erwerb dienen, können Anschaffungsnebenkosten sein und sind dann nicht sofort abziehbar.

PRAXISRELEVANZ

Die Finanzierungsrechnung sollte mindestens drei Ebenen trennen: operativer Cashflow, steuerlicher Gewinn und tatsächlicher Schuldendienst. Wer nur mit EBITDA oder nur mit Gewinn nach Abschreibung plant, unterschätzt häufig die Liquiditätsbelastung.

10

Asset Deal und Share Deal im Vergleich

Warum der Kaufpreis je nach Struktur einen anderen wirtschaftlichen Wert besitzt

Käuferperspektive

Der Asset Deal ist für Käufer häufig steuerlich attraktiv, weil die Anschaffungskosten auf die erworbenen Wirtschaftsgüter verteilt und abgeschrieben werden können. Außerdem können historische Risiken selektiver abgegrenzt werden. Dafür müssen einzelne Verträge, Genehmigungen und Rechtspositionen übertragen oder neu begründet werden.

Beim Share Deal bleiben Verträge und Vermögensgegenstände grundsätzlich in der Zielgesellschaft. Der operative Übergang kann dadurch einfacher sein. Steuerlich erhält der Käufer jedoch keinen automatischen Aufstockungseffekt. Zudem übernimmt er mittelbar die historische Steuerposition der Gesellschaft.

Verkäuferperspektive bei natürlicher Person

Veräußert eine natürliche Person eine gesamte freiberufliche Praxis, kann ein begünstigter Veräußerungsgewinn nach §§ 18, 16 und 34 EStG vorliegen. Veräußert sie Anteile an einer GmbH und war sie innerhalb der letzten fünf Jahre zu mindestens einem Prozent beteiligt, ist § 17 EStG einschlägig. Der Gewinn unterliegt dem Teileinkünfteverfahren. 40 Prozent des Veräußerungsgewinns sind grundsätzlich steuerfrei, im Zusammenhang stehende Aufwendungen sind regelmäßig nur zu 60 Prozent abziehbar.

Die Tarifbegünstigung des § 34 EStG greift für den nach dem Teileinkünfteverfahren teilweise steuerfreien Anteil grundsätzlich nicht in gleicher Weise. Ein kleiner Freibetrag nach § 17 Absatz 3 EStG kann bestehen, ist bei größeren Veräußerungsgewinnen aber regelmäßig abgeschmolzen.

Verkäuferperspektive bei Kapitalgesellschaft

Veräußert eine Kapitalgesellschaft Anteile an einer anderen Kapitalgesellschaft, bleibt der Veräußerungsgewinn nach § 8b Absatz 2 KStG grundsätzlich außer Ansatz. Fünf Prozent des Gewinns gelten jedoch als nicht abziehbare Betriebsausgaben. Wirtschaftlich führt dies regelmäßig zu einer Besteuerung von fünf Prozent des Veräußerungsgewinns auf Ebene der verkaufenden Kapitalgesellschaft, bevor Besonderheiten berücksichtigt werden.

Veräußert eine MVZ GmbH dagegen ihre Praxiswirtschaftsgüter, ist der Gewinn grundsätzlich vollständig körperschaftsteuerlich und gewerbesteuerlich zu erfassen. Soll der Erlös anschließend an natürliche Personen ausgeschüttet werden, kann eine weitere Besteuerung auf Gesellschafterebene entstehen. Das erklärt, warum Verkäufer einer GmbH häufig einen Share Deal bevorzugen.

Konstellation	Laufende Abschreibung beim Käufer	Typische Verkäuferbesteuerung	Verhandlungsauswirkung
Einzelpraxis als Asset Deal	Ja, nach Kaufpreisallokation	Begünstigter Veräußerungsgewinn möglich	Häufig grundsätzlich ausgewogen, Detailstreit über Allokation
MVZ GmbH als Asset Deal	Ja, in der erwerbenden Einheit	Vollbesteuerung des Verkaufsgewinns in der GmbH, gegebenenfalls zweite Ebene bei Ausschüttung	Verkäufer verlangt häufig höheren Preis

Konstellation	Laufende Abschreibung beim Käufer	Typische Verkäuferbesteuerung	Verhandlungsauswirkung
MVZ GmbH als Share Deal, Verkäufer natürliche Person	Nein, Kaufpreis wird Beteiligungsbuchwert	§ 17 EStG und Teileinkünfteverfahren	Käufer bewertet fehlende Abschreibung und Altsteuerrisiken
MVZ GmbH als Share Deal, Verkäufer Holding GmbH	Nein, Kaufpreis wird Beteiligungsbuchwert	Grundsätzlich § 8b KStG, fünf Prozent nicht abziehbare Betriebsausgaben	Starker Verkäuferanreiz zum Share Deal

KERNAUSSAGE

Ein Share Deal Preis und ein Asset Deal Preis sind wirtschaftlich nicht ohne Anpassung vergleichbar. Die fehlende Abschreibung auf Käuferseite und die unterschiedliche Steuerbelastung auf Verkäuferseite gehören in die Preisverhandlung.

11

MVZ GmbH und Kapitalgesellschaft

Steuerfolgen auf Gesellschafts und Gesellschafterebene

Asset Deal durch die MVZ GmbH

Erwirbt eine MVZ GmbH die Wirtschaftsgüter einer Praxis, werden die Anschaffungskosten in der GmbH aktiviert. Abschreibungen und Finanzierungszinsen mindern grundsätzlich das steuerliche Ergebnis der GmbH, soweit keine Abzugsbeschränkungen greifen. Die GmbH erzielt kraft Rechtsform gewerbliche Einkünfte und unterliegt Körperschaftsteuer, Solidaritätszuschlag und Gewerbesteuer.

Die Körperschaftsteuer beträgt für Veranlagungszeiträume bis 2027 15 Prozent. Hinzu kommt der Solidaritätszuschlag auf die Körperschaftsteuer und die Gewerbesteuer nach dem Hebesatz der jeweiligen Gemeinde. Ab 2028 sieht § 23 KStG stufenweise sinkende Körperschaftsteuersätze vor. Für eine langfristige Akquisitionsrechnung sollten die gesetzlichen Sätze berücksichtigt, aber nicht als unveränderliche Planungsgewissheit behandelt werden.

Verkauf von Wirtschaftsgütern durch die MVZ GmbH

Veräußert die GmbH ihren Praxisbetrieb oder einzelne Standorte, werden stille Reserven in Geräten, Praxiswert und sonstigen Wirtschaftsgütern aufgedeckt. Der Gewinn ist grundsätzlich körperschaftsteuerlich und gewerbesteuerlich zu erfassen. Die Tarifbegünstigungen der §§ 16 und 34 EStG für natürliche Personen greifen auf Ebene der GmbH nicht.

Wird der nach Steuern verbleibende Erlös später an die Gesellschafter ausgeschüttet, entsteht eine weitere steuerliche Ebene. Bei natürlichen Personen kann Kapitalertragsteuer oder unter bestimmten Voraussetzungen das Teileinkünfteverfahren relevant sein. Bei einer Holding kann § 8b KStG zu einer weitgehenden Freistellung der Dividende führen, wobei Beteiligungsgrenzen und Gewerbesteuerregeln zu beachten sind.

Share Deal und historische Risiken

Beim Anteilskauf bleibt die Zielgesellschaft unverändert Steuerschuldnerin für ihre Vergangenheit. Spätere Betriebsprüfungen können zu Nachzahlungen für Zeiträume vor dem Closing führen. Der Käufer trägt dieses Risiko wirtschaftlich, wenn der Kaufvertrag keine wirksamen Steuerfreistellungen, Sicherheiten und Verfahrensregeln enthält.

Steuerbescheide sind häufig noch änderbar. Lohnsteuer, Umsatzsteuer, verdeckte Gewinnausschüttungen, Scheinselbstständigkeit, private Nutzung von Wirtschaftsgütern, Gewerbesteuer, Verrechnungspreise oder nicht anerkannte Betriebsausgaben können erhebliche Risiken erzeugen. Ein Share Deal ohne Tax Due Diligence ist deshalb besonders riskant.

Akquisitionsgesellschaft und Organschaft

Wird eine Zielgesellschaft über eine Erwerbsgesellschaft gekauft, fallen die Akquisitionszinsen zunächst auf Ebene der Erwerbsgesellschaft an. Die operativen Gewinne entstehen dagegen in der Zielgesellschaft. Ohne steuerliche Ergebnisverbindung kann ein sogenanntes Debt Pushdown Problem entstehen. Eine ertragsteuerliche Organschaft kann Ergebnisse zusammenführen, setzt aber einen wirksamen Gewinnabführungsvertrag, finanzielle Eingliederung und eine mehrjährige tatsächliche Durchführung voraus.

Die Organschaft ist kein rein steuerliches Dokument. Sie verändert die Ergebnisabführung und Haftungsbeziehungen innerhalb der Gruppe. Ihre Zulässigkeit und Zweckmäßigkeit muss mit gesellschaftsrechtlichen, regulatorischen und finanzierungsvertraglichen Anforderungen abgestimmt werden.

12

BAG, GbR, PartG und Mitunternehmeranteil

Sonderbetriebsvermögen und vollständige Anteilsübertragung als steuerliche Schlüsselthemen

Gesamter Mitunternehmeranteil

Die Veräußerung des gesamten Mitunternehmeranteils an einer freiberuflich tätigen Personengesellschaft kann nach § 18 Absatz 3 in Verbindung mit § 16 Absatz 1 Satz 1 Nummer 2 EStG begünstigt sein. Zum Mitunternehmeranteil gehören nicht nur die Beteiligungsrechte am Gesellschaftsvermögen, sondern auch das funktional wesentliche Sonderbetriebsvermögen des Gesellschafters.

Befinden sich Praxisräume, Geräte, Darlehensforderungen oder andere wesentliche Wirtschaftsgüter im Sonderbetriebsvermögen und werden sie nicht zusammen mit dem Anteil übertragen, kann die Begünstigung gefährdet sein. Vor der Transaktion muss deshalb eine vollständige Sonderbetriebsvermögensanalyse durchgeführt werden.

Verkauf eines Teilanteils

Der Verkauf nur eines Teils eines Mitunternehmeranteils ist grundsätzlich keine begünstigte Veräußerung des gesamten Mitunternehmeranteils. Der Gewinn ist regelmäßig laufend zu versteuern. Bei schrittweisen Nachfolgemodellen muss daher genau geprüft werden, ob ein entgeltlicher Teilanteilsverkauf, eine Einbringung, eine Kapitalerhöhung oder eine andere Struktur vorliegt.

Eintritt eines neuen Gesellschafters

Der Eintritt eines neuen Gesellschafters in eine bestehende BAG kann steuerlich als Einbringung nach § 24 UmwStG strukturiert werden. Abhängig von Gegenleistung und Wertansatz können Buchwerte fortgeführt, Zwischenwerte angesetzt oder stille Reserven aufgedeckt werden. Die Gestaltung beeinflusst die Kapitalkonten und die künftige Abschreibungsverteilung.

Ein bloßer Kaufvertrag zwischen Altgesellschafter und Neugesellschafter bildet die wirtschaftliche Veränderung nicht immer vollständig ab. Gesellschaftsvertrag, Kapitalkonten, Ergänzungsbilanzen, Sonderbetriebsvermögen und Finanzierung müssen konsistent gestaltet werden.

Gewerbesteuerrisiko der BAG

Eine ärztliche Personengesellschaft erzielt nur dann freiberufliche Einkünfte, wenn die Gesellschafter die gesetzlichen Anforderungen an die persönliche, leitende und eigenverantwortliche Berufsausübung erfüllen. Gewerbliche Tätigkeiten oder nicht ausreichend beruflich tätige Gesellschafter können zu gewerblichen Einkünften führen. Bei gemischten Tätigkeiten ist insbesondere die sogenannte Abfärbung zu prüfen.

Dieses Risiko ist im Praxiskauf relevant, weil historische Gewerbesteuerpflichten, Gewerbesteuerermessbeträge und die Einordnung einzelner Einnahmen auf den Käufer einer Beteiligung wirtschaftlich übergehen können. Auch die Beteiligung von Kapitalgesellschaften oder besondere Managementleistungen müssen geprüft werden.

STEUERRISIKO

Sonderbetriebsvermögen wird in Transaktionslisten häufig übersehen, weil es zivilrechtlich dem einzelnen Gesellschafter gehört. Steuerlich kann es trotzdem zwingender Bestandteil des Mitunternehmeranteils sein.

13

Umsatzsteuer und Geschäftsveräußerung im Ganzen

Warum eine überwiegend umsatzsteuerfreie Praxisübertragung trotzdem geprüft werden muss

Heilbehandlungen und Umsatzsteuer

Ärztliche Heilbehandlungen sind nach § 4 Nummer 14 UStG grundsätzlich von der Umsatzsteuer befreit. Nicht jede Leistung einer Arztpraxis ist jedoch automatisch steuerfrei. Kosmetische Leistungen ohne therapeutisches Ziel, bestimmte Gutachten, Produktverkäufe, Vermietungen oder sonstige Leistungen können steuerpflichtig sein. Der tatsächliche Umsatzmix ist deshalb relevant.

Geschäftsveräußerung im Ganzen

Wird ein Unternehmen oder ein in der Gliederung gesondert geführter Betrieb im Ganzen an einen anderen Unternehmer für dessen Unternehmen übertragen, liegt nach § 1 Absatz 1a UStG eine nicht steuerbare Geschäftsveräußerung vor. Der Erwerber muss die übertragene wirtschaftliche Einheit fortführen wollen. Es müssen genügend materielle und immaterielle Bestandteile übertragen werden, damit die Tätigkeit fortgesetzt werden kann.

Bei einer Arztpraxis kann die Geschäftsveräußerung im Ganzen regelmäßig naheliegen, wenn Praxiswert, Patientenbeziehungen, Einrichtung, Organisation und weitere wesentliche Grundlagen übernommen werden. Ob der Mietvertrag, das Personal oder sämtliche Geräte übergehen müssen, hängt von der Funktionsfähigkeit der übertragenen Einheit ab.

Die Bezeichnung im Kaufvertrag entscheidet nicht allein. Wird lediglich Inventar veräußert oder fehlt eine Fortführungsabsicht, ist jede einzelne Leistung umsatzsteuerlich zu beurteilen. Das kann bei materiellen und immateriellen Wirtschaftsgütern zu unterschiedlichen Ergebnissen führen.

Vorsteuerberichtigung nach § 15a UStG

Bei einer Geschäftsveräußerung tritt der Erwerber in die umsatzsteuerliche Berichtigungsposition des Veräußerers ein. Sind für Investitionen noch Berichtigungszeiträume offen, muss der Verkäufer die erforderlichen Informationen übergeben. Eine spätere Änderung der Nutzung kann beim Erwerber eine Vorsteuerberichtigung auslösen.

Das ist besonders relevant, wenn die Praxis steuerpflichtige und steuerfreie Leistungen erbringt oder wenn Immobilien und größere Investitionen betroffen sind. Die Tax Due Diligence sollte offene § 15a Zeiträume, ursprünglichen Vorsteuerabzug, Nutzungsänderungen und Dokumentation erfassen.

Umsatzsteuerklausel im Kaufvertrag

Der Vertrag sollte festhalten, von welcher umsatzsteuerlichen Einordnung die Parteien ausgehen, wer Erklärungen abgibt, wer bei abweichender Beurteilung die Umsatzsteuer trägt und wie Vorsteuerkorrekturen behandelt werden. Eine pauschale Klausel, der Kaufpreis verstehe sich zuzüglich Umsatzsteuer, reicht bei einer Geschäftsveräußerung im Ganzen häufig nicht aus.

PRAXISRELEVANZ

Auch wenn die laufende ärztliche Tätigkeit weitgehend umsatzsteuerfrei ist, kann die Umsatzsteuer bei der Transaktion erhebliche Liquiditäts- und Haftungsfolgen auslösen. Die Geschäftsveräußerung im Ganzen sollte ausdrücklich geprüft und dokumentiert werden.

14

Gewerbsteuer, Körperschaftsteuer und Holding

Wie die Rechtsform die Steuerlast und Reinvestitionsfähigkeit verändert

Freiberufliche Praxis

Eine originär freiberuflich tätige Einzelpraxis unterliegt grundsätzlich nicht der Gewerbsteuer. Gleiches kann für eine freiberufliche Personengesellschaft gelten, wenn alle Voraussetzungen erfüllt sind. Der Veräußerungsgewinn einer natürlichen Person wird einkommensteuerlich erfasst.

MVZ GmbH

Eine GmbH unterliegt kraft Rechtsform der Körperschaftsteuer und Gewerbsteuer. Die Gewerbesteuermesszahl beträgt 3,5 Prozent. Die tatsächliche Gewerbsteuer ergibt sich aus dem kommunalen Hebesatz. Einen Freibetrag von 24.500 Euro, wie er natürlichen Personen und Personengesellschaften gewährt wird, erhält die GmbH nicht.

Die Gesamtbelastung hängt vom Standort und von Hinzurechnungen oder Kürzungen ab. Für Investitionsmodelle sollte nicht mit einem pauschalen Steuersatz gearbeitet werden, ohne den konkreten Gewerbesteuerhebesatz und die Finanzierung zu berücksichtigen.

Holdingstruktur

Eine Holding GmbH kann Anteile an einer operativen MVZ GmbH halten. Dividenden bleiben körperschaftsteuerlich grundsätzlich außer Ansatz, wenn die Voraussetzungen des § 8b KStG erfüllt sind. Fünf Prozent gelten als nicht abziehbare Betriebsausgaben. Für Dividenden gilt eine Beteiligungsgrenze von zehn Prozent zu Beginn des Kalenderjahres, wobei der Erwerb einer Beteiligung von mindestens zehn Prozent als zu Beginn des Jahres erfolgt gilt.

Gewerbsteuerlich gelten andere Beteiligungsgrenzen. Für die Kürzung inländischer Dividenden ist grundsätzlich eine Beteiligung von mindestens 15 Prozent zu Beginn des Erhebungszeitraums erforderlich. Eine Struktur kann deshalb körperschaftsteuerlich und gewerbsteuerlich unterschiedlich wirken.

Veräußerungsgewinne aus Anteilen sind auf Ebene einer Kapitalgesellschaft nach § 8b KStG grundsätzlich unabhängig von einer Mindestbeteiligung weitgehend freigestellt, wobei fünf Prozent als nicht abziehbare Betriebsausgaben gelten. Diese Regelung kann die Reinvestition von Verkaufserlösen innerhalb einer Holding erleichtern. Sie sagt jedoch nichts darüber aus, wie eine spätere private Entnahme besteuert wird.

Holding ist kein automatisches Steuersparmodell

Die Holding verschiebt häufig den Zeitpunkt der Besteuerung auf Ebene der natürlichen Person, solange Mittel innerhalb der Unternehmensgruppe verbleiben. Werden Gewinne ausgeschüttet oder Anteile privat veräußert, entstehen weitere Steuerfolgen. Hinzu kommen laufende Kosten, gesellschaftsrechtliche Anforderungen, Finanzierungsthemen und regulatorische Grenzen für MVZ Trägerstrukturen.

KERNAUSSAGE

Eine Holding ist besonders dann wirtschaftlich interessant, wenn Verkaufserlöse oder Dividenden im Unternehmensverbund reinvestiert werden sollen. Sie ist weniger überzeugend, wenn die Mittel unmittelbar privat benötigt werden.

15

Verlustvorträge und weitere latente Steuerrisiken

Warum steuerliche Werte in einer Zielgesellschaft nicht automatisch werthaltig sind

Verlustvorträge bei Anteilserwerb

Bei einer Kapitalgesellschaft können körperschaftsteuerliche und gewerbsteuerliche Verlustvorträge bestehen. Ein Beteiligungserwerb kann deren Nutzung einschränken oder zum Untergang führen. Nach § 8c KStG kann ein schädlicher Beteiligungserwerb von mehr als 50 Prozent innerhalb von fünf Jahren den Verlustvortrag grundsätzlich entfallen lassen, soweit keine Ausnahme greift.

§ 8d KStG ermöglicht auf Antrag unter strengen Voraussetzungen einen fortführungsgebundenen Verlustvortrag. Die Gesellschaft muss denselben Geschäftsbetrieb fortführen. Bestimmte Ereignisse, etwa die Aufnahme eines zusätzlichen Geschäftsbetriebs, Beteiligung an einer Mitunternehmerschaft oder bestimmte Übertragungen, können schädlich sein.

Ein Verlustvortrag darf deshalb nicht ungeprüft als Kaufpreisargument verwendet werden. Der Käufer muss feststellen, ob er rechtlich erhalten bleibt, ob er in der geplanten Struktur nutzbar ist und ob ausreichend künftige steuerpflichtige Gewinne entstehen.

Steuerliche Außenprüfungen und offene Jahre

Eine Zielgesellschaft kann für mehrere Jahre steuerlich offen sein. Festsetzungsfristen, Vorbehalte der Nachprüfung, Einsprüche und laufende Betriebsprüfungen beeinflussen die Risikoperiode. Bei Lohnsteuer und Sozialversicherung können andere Prüfungszyklen gelten. Der Kaufvertrag muss deshalb nicht nur bekannte Prüfungen, sondern auch potenziell noch prüfbare Zeiträume erfassen.

Lohnsteuer und freie Mitarbeit

Ärztliche Vertreter, freie Mitarbeiter, Honorarärzte und externe Managementleistungen können lohnsteuerliche und sozialversicherungsrechtliche Risiken auslösen. Steuerlich relevant sind insbesondere Scheinselbstständigkeit, nicht ordnungsgemäße Reisekosten, Sachbezüge, Dienstwagen, Fortbildung, Gesellschafter Geschäftsführer Vergütung und verdeckte Gewinnausschüttungen.

Umsatzsteuerliche Mischumsätze

IGeL Leistungen, refraktive Chirurgie, ästhetische Leistungen, Gutachten, Vermietung und Produktverkäufe müssen korrekt eingeordnet werden. Ein fehlerhafter Vorsteuerabzug oder eine unzutreffende Steuerbefreiung kann bei einer Prüfung zu Nachzahlungen führen. Für den Share Deal verbleiben diese Risiken in der Gesellschaft.

Abrechnungsrückforderungen und Steuern

KV Rückforderungen oder Rückzahlungen an Kostenträger wirken sich steuerlich in dem Zeitraum aus, in dem die Verpflichtung entsteht oder erfüllt wird, abhängig von Gewinnermittlungsart und Sachverhalt. Kaufvertraglich ist zu regeln, wer wirtschaftlich für Rückforderungen aus der Zeit vor dem Closing entsteht. Steuerklauseln und operative Freistellungen müssen aufeinander abgestimmt sein.

16

Immobilien und Grunderwerbsteuer

Wenn Praxisräume Teil der Transaktion sind

Direkter Immobilienerwerb

Wird ein Grundstück oder Teileigentum zusammen mit der Praxis übertragen, unterliegt der auf die Immobilie entfallende Vorgang grundsätzlich der Grunderwerbsteuer. Der gesetzliche Grundsteuersatz beträgt 3,5 Prozent. Die Länder setzen jedoch abweichende Steuersätze fest. Für die tatsächliche Belastung ist deshalb das jeweilige Bundesland maßgeblich.

Der Gesamtkaufpreis muss zwischen Grund und Boden, Gebäude, Betriebsvorrichtungen, Inventar und Praxiswert aufgeteilt werden. Die Zuordnung beeinflusst Grunderwerbsteuer und Abschreibung. Grund und Boden ist nicht abschreibbar. Gebäude und bestimmte Betriebsvorrichtungen folgen unterschiedlichen Regeln.

Anteilserwerb an grundbesitzender Gesellschaft

Auch ein Share Deal kann Grunderwerbsteuer auslösen, wenn die Zielgesellschaft inländischen Grundbesitz hält. Das Grunderwerbsteuergesetz arbeitet bei Anteilserwerben mit Beteiligungsschwellen und zeitlichen Betrachtungszeiträumen. Bei Kapitalgesellschaften und Personengesellschaften sind die Tatbestände unterschiedlich ausgestaltet. Die aktuell maßgebliche Schwelle von 90 Prozent und Zehnjahreszeiträume müssen bei unmittelbaren und mittelbaren Beteiligungsänderungen geprüft werden.

Bei mehrstufigen Holdingstrukturen, Co Investoren oder späteren Anteilsübertragungen kann eine isolierte Betrachtung des einzelnen Kaufvertrags zu kurz greifen. Eine grunderwerbsteuerliche Beteiligungshistorie ist erforderlich.

STEUERRISIKO

Hält eine Praxis oder MVZ Gesellschaft Immobilien, muss die Grunderwerbsteuer bereits bei der Strukturierung des Anteilserwerbs geprüft werden. Eine nachträgliche Änderung der Beteiligungsquote kann einen weiteren Tatbestand auslösen.

17

Tax Due Diligence

Welche steuerlichen Informationen vor dem Kauf geprüft werden sollten

Die steuerliche Due Diligence soll nicht jede Buchung der Vergangenheit erneut prüfen. Sie soll die wesentlichen Risiken identifizieren, quantifizieren und einer vertraglichen oder kaufpreislichen Lösung zuführen. Umfang und Tiefe müssen zur Größe der Transaktion und zum Risikoprofil passen.

Prüffelder

Prüffeld	Unterlagen	Typische Fragestellung
Ertragsteuern	Steuererklärungen, Bescheide, Bilanzen, EÜR, Betriebsprüfungsberichte	Sind Veranlagungen offen, bestehen Hinzurechnungen, verdeckte Gewinnausschüttungen oder nicht anerkannte Aufwendungen?
Umsatzsteuer	Voranmeldungen, Jahreserklärungen, Leistungsübersichten, Vorsteueraufteilung	Sind Heilbehandlungen, IGeL, ästhetische Leistungen und Gutachten korrekt eingeordnet?
Lohnsteuer	Lohnjournale, Prüfungsberichte, Verträge, Sachbezüge	Bestehen Risiken aus freien Mitarbeitern, Dienstwagen, Reisekosten oder Gesellschaftervergütungen?

Prüffeld	Unterlagen	Typische Fragestellung
Gewerbesteuer	Messbescheide, Beteiligungsstruktur, Tätigkeitsanalyse	Ist die Freiberuflichkeit gesichert oder besteht Abfärbung beziehungsweise gewerbliche Infektion?
Verlustvorträge	Feststellungsbescheide, Anteilshistorie, Geschäftsmodell	Bleiben Verluste nach § 8c oder § 8d KStG erhalten und sind sie nutzbar?
Anlagevermögen	Anlagenverzeichnis, Rechnungen, AfA Tabellen, Leasingverträge	Sind Buchwerte, Eigentum, Restnutzungsdauern und stille Reserven plausibel?
Forderungen und Rückstellungen	Offene Posten, KV Bescheide, Rückforderungsfälle	Sind Forderungen werthaltig und Verpflichtungen vollständig erfasst?
§ 15a UStG	Investitionsrechnungen, Vorsteuerunterlagen, Nutzungsdaten	Bestehen offene Berichtigungszeiträume?
Transaktionen mit Gesellschaftern	Darlehen, Mietverträge, Managementverträge	Sind Konditionen fremdüblich und steuerlich anerkannt?

Bewertung von Risiken

Jedes identifizierte Risiko sollte nach Eintrittswahrscheinlichkeit, potenzieller Steuer, Zinsen, Nebenleistungen, Verfahrensstand und vertraglicher Absicherung bewertet werden. Nicht jedes Risiko rechtfertigt eine Kaufpreisminderung. Mögliche Instrumente sind spezifische Steuerfreistellungen, Escrow, Kaufpreiseinbehalt, Garantiever sicherung oder eine Anpassung der Struktur.

Besonders wichtig ist die Trennung zwischen historischen Steuern der Zielgesellschaft und Steuern, die durch die Transaktion selbst ausgelöst werden. Der Verkäufer sollte nicht für die künftige Steuerpolitik des Käufers haften. Der Käufer sollte umgekehrt nicht Altsteuern tragen, die auf Zeiträume vor dem Übergang entfallen.

Red Flags

- Fehlende oder nicht bestandskräftige Steuerbescheide über mehrere Jahre.
- Laufende Betriebsprüfung ohne dokumentierte Risikobewertung.
- Hoher Anteil freier Mitarbeiter mit arbeitnehmerähnlicher Einbindung.
- Umsatzsteuerpflichtige Leistungen ohne klare Trennung und Vorsteueraufteilung.
- Gesellschafterdarlehen, Mieten oder Vergütungen ohne Fremdvergleich.
- Verlustvorträge, deren Fortbestand von der Transaktionsstruktur abhängt.
- Wesentliche Wirtschaftsgüter ohne Eigentumsnachweis oder mit unklarer Abschreibung.
- Nicht abgestimmte KV Rückforderungen und steuerliche Periodenabgrenzung.
- Unvollständige Dokumentation zu § 15a UStG.
- BAG Struktur mit unklarer freiberuflicher Mitarbeit aller Gesellschafter.

18

Steuerklauseln im Kaufvertrag

Wie identifizierte Risiken rechtlich und wirtschaftlich zugeordnet werden

Steuerdefinition

Der Vertrag sollte definieren, welche Steuern, Nebenleistungen, Zinsen und steuerähnlichen Abgaben von den Steuerklauseln erfasst werden. Bei Share Deals muss die Definition regelmäßig Körperschaftsteuer, Gewerbesteuer, Umsatzsteuer, Lohnsteuer, Kapitalertragsteuer und Nebenleistungen umfassen. Sozialversicherungsbeiträge sind rechtlich keine Steuern und benötigen häufig eine eigene Regelung.

Steuerfreistellung

Eine Steuerfreistellung ordnet historische Steuern wirtschaftlich dem Verkäufer zu. Typischerweise erfasst sie Steuern für Zeiträume bis zum Closing und den vor dem Closing liegenden Teil eines übergreifenden Zeitraums. Sie sollte auch berücksichtigen, ob die Steuer bereits in der Kaufpreisermittlung oder Bilanz berücksichtigt wurde, um Doppelkompensation zu vermeiden.

Steuergarantien

Steuergarantien betreffen den Zustand der Zielgesellschaft, beispielsweise fristgerechte Erklärungen, vollständige Zahlung, ordnungsgemäße Lohnsteuerbehandlung, keine laufenden Prüfungen oder korrekte Verlustvorträge. Eine Garantieverletzung und eine konkrete Steuerfreistellung können unterschiedliche Rechtsfolgen und Verjährungsfristen haben.

Verfahrensführung

Der Kaufvertrag muss regeln, wer Steuererklärungen für Vorperioden erstellt, wer Betriebsprüfungen führt, wer über Einsprüche und Vergleiche entscheidet und welche Informationsrechte die andere Partei hat. Der Käufer kontrolliert nach Closing die Gesellschaft. Der Verkäufer trägt möglicherweise das wirtschaftliche Risiko. Ohne abgestimmte Verfahrensregeln entstehen Konflikte.

Kaufpreisallokation und Umsatzsteuer

Bei einem Asset Deal sollte die Kaufpreisallokation verbindlich dokumentiert werden. Zusätzlich sollte die umsatzsteuerliche Einordnung als Geschäftsveräußerung im Ganzen festgehalten werden. Für den Fall einer abweichenden Behördenauffassung sind Zahlung, Rechnung, Vorsteuer, Zinsen und Mitwirkung zu regeln.

Steuerliche Kaufpreisanpassungen

Zahlungen aus Garantien oder Freistellungen können steuerlich den Kaufpreis verändern oder laufende Erträge und Aufwendungen auslösen. Der Vertrag sollte festhalten, dass Zahlungen soweit rechtlich möglich als Kaufpreisanpassung behandelt werden sollen. Diese Klausel ersetzt keine steuerliche Prüfung, schafft aber eine gemeinsame Auslegungsrichtung.

Klausel	Funktion	Typischer Fehler
Steuerdefinition	Legt den sachlichen Umfang fest	Nebenleistungen, Lohnsteuer oder Quellensteuern fehlen
Steuerfreistellung	Ordnet Vorperioden dem Verkäufer zu	Keine Abgrenzung übergreifender Zeiträume oder Doppelberücksichtigung
Steuergarantie	Sichert Aussagen über den Steuerstatus	Zu allgemein oder unpassende Verjährung
Verfahrensregel	Regelt Erklärungen, Prüfungen und Rechtsbehelfe	Risiko und Kontrolle liegen bei unterschiedlichen Parteien ohne Abstimmung
Umsatzsteuerklausel	Regelt Geschäftsveräußerung und Auffangmechanismus	Nur pauschale Aussage zuzüglich Umsatzsteuer
Kaufpreisallokation	Dokumentiert steuerliche Wertzuordnung	Unrealistische oder widersprüchliche Werte
Sicherheit	Escrow, Einbehalt oder Garantie sichert Ansprüche	Freistellung besteht, ist aber wirtschaftlich nicht durchsetzbar

KERNAUSSAGE

Eine Steuerklausel beseitigt kein steuerliches Risiko. Sie verteilt nur dessen wirtschaftliche Folgen. Die beste Freistellung hilft wenig, wenn der Anspruch nicht durchsetzbar oder nicht besichert ist.

Fallbeispiele und Entscheidungslogik

Vereinfachte Modelle zur Veranschaulichung der Steuerwirkung

Beispiel 1, Verkauf einer Einzelpraxis

Ein Arzt veräußert seine gesamte Einzelpraxis für 1.200.000 Euro. Die steuerlichen Buchwerte der übertragenen Wirtschaftsgüter betragen 80.000 Euro. Transaktionskosten von 40.000 Euro sind unmittelbar durch den Verkauf veranlasst. Zusätzlich entsteht aus dem Übergang von der Einnahmenüberschussrechnung zum Betriebsvermögensvergleich ein Übergangsgewinn von 120.000 Euro.

Position	Betrag	Steuerliche Einordnung
Veräußerungspreis	1.200.000 Euro	Ausgangspunkt des Veräußerungsgewinns
Abzüglich Buchwerte	80.000 Euro	Minderung des Veräußerungsgewinns
Abzüglich Veräußerungskosten	40.000 Euro	Minderung des Veräußerungsgewinns
Vereinfachter Veräußerungsgewinn	1.080.000 Euro	Begünstigung nach §§ 18, 16 und 34 EStG ist gesondert zu prüfen
Übergangsgewinn	120.000 Euro	Laufender Gewinn, nicht Bestandteil des begünstigten Veräußerungsgewinns

Das Beispiel zeigt, dass die steuerpflichtige Gesamtbelastung nicht allein aus dem Kaufpreis abgeleitet werden kann. Der Übergangsgewinn kann einen erheblichen zusätzlichen Liquiditätsbedarf verursachen. Eine konkrete Steuerberechnung erfordert die persönliche Veranlagungssituation.

Beispiel 2, Kaufpreisallokation beim Asset Deal

Ein Käufer zahlt ebenfalls 1.200.000 Euro. Davon werden 180.000 Euro nachvollziehbar den medizinischen Geräten und der Einrichtung zugeordnet. 1.020.000 Euro entfallen auf den Praxiswert. Weitere Nebenkosten werden hier aus Vereinfachungsgründen nicht berücksichtigt.

Die Geräte werden über ihre geschätzten Restnutzungsdauern abgeschrieben. Für den Praxiswert einer persönlich geprägten freiberuflichen Einzelpraxis wird im Beispiel eine Nutzungsdauer von fünf Jahren unterstellt. Daraus ergäbe sich vor zeitanteiliger Abschreibung ein jährlicher Aufwand von 204.000 Euro. Eine Nutzungsdauer von vier Jahren würde zu 255.000 Euro führen. Die richtige Nutzungsdauer ist keine Wahl des Käufers, sondern muss sachgerecht begründet werden.

EINORDNUNG

Die Bandbreite zeigt den hohen wirtschaftlichen Wert einer belastbaren Kaufpreisallokation und Nutzungsdauerdokumentation. Bei einer MVZ GmbH kann die steuerliche Einordnung abweichen.

Beispiel 3, Share Deal

Der Käufer erwirbt für 1.200.000 Euro sämtliche Anteile an einer MVZ GmbH. Die GmbH besitzt intern Geräte und einen selbst geschaffenen Praxiswert. Der Anteilskauf führt nicht zu einer Aufstockung dieser internen Buchwerte. Die 1.200.000 Euro werden als Anschaffungskosten der Beteiligung erfasst. Eine planmäßige Abschreibung auf den im Kaufpreis enthaltenen Praxiswert entsteht nicht.

Für den Käufer kann der Share Deal trotzdem sinnvoll sein, wenn Verträge, Genehmigungen, Personal, Finanzierung und operative Kontinuität den Ausschlag geben. Steuerlich sollte der fehlende Abschreibungseffekt in der Bewertung berücksichtigt werden.

Beispiel 4, Earn out

Neben einem Festkaufpreis von 900.000 Euro erhält der Verkäufer für drei Jahre jeweils zehn Prozent des Umsatzes oberhalb einer Schwelle. Im Veräußerungszeitpunkt steht weder fest, ob die Schwelle erreicht wird, noch wie hoch die Zahlungen sein werden. Die echten umsatzabhängigen Beträge werden grundsätzlich erst bei Zufluss als nachträgliche Betriebseinnahmen versteuert. Sie gehören nicht zum ursprünglichen begünstigten Veräußerungsgewinn.

Wäre die zusätzliche Zahlung dagegen nur davon abhängig, dass der Verkäufer drei Jahre weiterarbeitet, müsste geprüft werden, ob es sich wirtschaftlich um Tätigkeitsvergütung handelt. Die steuerliche Bezeichnung als Earn out wäre dann nicht entscheidend.

Entscheidungslogik

1. Zuerst den tatsächlichen Transaktionsgegenstand definieren, nicht die gewünschte steuerliche Bezeichnung.
2. Anschließend die Verkäuferbesteuerung und Käuferabschreibung parallel modellieren.
3. Danach Finanzierung, Kaufpreiszahlung und Liquidität nach Steuern prüfen.
4. Erst dann Kaufpreisallokation, Garantien und Freistellungen vertraglich finalisieren.
5. Vor Unterzeichnung sicherstellen, dass steuerliche, gesellschaftsrechtliche und zulassungsrechtliche Umsetzung dieselbe Transaktion beschreiben.

20

Checklisten für Käufer und Verkäufer

Die wichtigsten steuerlichen Arbeitspakete vor Signing und Closing

Checkliste Käufer

- Transaktionsform mit Blick auf Abschreibung, Risiken und Vertragsübertragungen festlegen.
- Kaufpreisallokation auf Geräte, Vorräte, Forderungen, immaterielle Rechte, Praxiswert und Immobilien erstellen.
- Abschreibungsdauern und steuerliche Einordnung des Praxiswerts dokumentieren.
- Prüfen, ob wirtschaftlich eine gesamte Praxis oder nur ein Zulassungsvorteil erworben wird.
- Finanzierung eindeutig dem Erwerb zuordnen und Cashflow nach Steuern modellieren.
- Zinsschranke, Gewerbesteuerhinzurechnung und Finanzierungsnebenkosten prüfen.
- Bei Share Deal Tax Due Diligence auf offene Jahre, Umsatzsteuer, Lohnsteuer und Verlustvorträge durchführen.
- Geschäftsveräußerung im Ganzen und § 15a UStG dokumentieren.
- Steuerfreistellungen, Garantien, Verfahrensführung und Sicherheiten verhandeln.
- Closing Bilanz, offene Forderungen und KV Rückforderungen sauber abgrenzen.

Checkliste Verkäufer

- Begünstigungsfähigkeit der Praxisveräußerung vor Festlegung des Übergabemodells prüfen.
- Wesentliche wirtschaftliche Grundlagen und zurückbehaltene Wirtschaftsgüter identifizieren.
- Geplante Weiterarbeit steuerlich einordnen und mit dem Kaufvertrag abstimmen.
- Übergangsgewinn aus offenen Forderungen und Verbindlichkeiten berechnen.
- Freibetrag, Fünftelregelung und ermäßigten Steuersatz vergleichend berechnen lassen.
- Kaufpreistraten, Verkäuferdarlehen, Earn out und Tätigkeitsvergütung klar trennen.
- Liquidität für die Steuerzahlung auch bei gestundetem Kaufpreis sicherstellen.
- Veräußerungskosten vollständig dokumentieren und steuerlich zuordnen.
- Bei GmbH Struktur Asset Deal und Share Deal einschließlich zweiter Besteuerungsebene vergleichen.
- Steuerunterlagen, Bescheide und offene Prüfungen frühzeitig für die Due Diligence aufbereiten.

Checkliste gemeinsame Vertragsarbeit

- Einheitliche steuerliche Definition von Kaufpreis und Kaufpreisanpassung.
- Plausible und schriftlich dokumentierte Kaufpreisallokation.
- Eindeutige Regelung zu Forderungen, Verbindlichkeiten, KV Nachzahlungen und Rückforderungen.
- Abstimmung der umsatzsteuerlichen Einordnung und eines Auffangmechanismus.
- Regelung zu Steuererklärungen, Betriebsprüfungen, Einsprüchen und Informationsrechten.
- Verjährung und Sicherung von Steuerfreistellungen.
- Abstimmung von Earn out, Anstellungsvertrag, Beratungsvertrag und Wettbewerbsregelung.
- Festlegung, wer Transaktionssteuern und Beraterkosten trägt.
- Sicherstellung, dass tatsächliche Durchführung und Vertragsdokumentation übereinstimmen.

21

Fazit

Steuerliche Qualität entsteht vor dem Vertrag, nicht in der ersten Steuererklärung nach dem Closing

Der Kauf oder Verkauf einer Arztpraxis ist steuerlich kein standardisierter Vorgang. Einzelpraxis, BAG und MVZ GmbH folgen unterschiedlichen Regeln. Asset Deal und Share Deal erzeugen andere Abschreibungen, Risiken und Steuerbelastungen. Finanzierung, Kaufpreisallokation und Übergangsmodell können die wirtschaftliche Wirkung stärker beeinflussen als eine moderate Veränderung des nominellen Kaufpreises.

Für den Verkäufer stehen die vollständige Übertragung der Praxis, die Abgrenzung von Veräußerungsgewinn und Übergangsgewinn sowie die mögliche Tarifbegünstigung im Mittelpunkt. Für den Käufer sind die Aktivierung der Anschaffungskosten, die Abschreibung des Praxiswerts, die Finanzierung und die Übernahme historischer Risiken entscheidend.

Aus meiner Sicht ist die größte Schwäche vieler Transaktionen nicht eine falsche einzelne Steuerannahme. Es ist die fehlende Verbindung zwischen Steuer, Vertrag, Finanzierung und operativer Übergabe. Der Kaufvertrag beschreibt dann eine Struktur, die Finanzierung folgt einer anderen Logik und die Steuerplanung wird erst nachträglich ergänzt.

Eine ausgezeichnete Transaktion braucht deshalb eine gemeinsame Modellierung. Käufer und Verkäufer sollten verstehen, welche Steuer auf welcher Ebene entsteht, wann sie zahlbar wird, welche Abschreibung dem Käufer tatsächlich zur Verfügung steht und welche Risiken in der Zielstruktur verbleiben.

SCHLUSSFOLGERUNG

Der richtige Kaufpreis ist nicht nur der Betrag, auf den sich Käufer und Verkäufer einigen. Es ist der Betrag, der nach Steuern, Finanzierung, Abschreibung und Risiko für beide Seiten wirtschaftlich tragfähig bleibt.

22

Quellen und Rechtsgrundlagen

Auswahl der für den Beitrag maßgeblichen amtlichen Quellen

Die nachfolgenden Quellen wurden für die rechtliche und steuerliche Einordnung herangezogen. Maßgeblich ist stets die im konkreten Veranlagungszeitraum geltende Fassung. Die Liste konzentriert sich auf amtliche Gesetzestexte, Verwaltungsanweisungen und Rechtsprechung.

1. [Einkommensteuergesetz, Gesamtausgabe](#) (zuletzt geändert durch Gesetz vom 29. Juni 2026)

2. [§ 18 EStG, selbständige Arbeit](#)
3. [§ 16 EStG, Veräußerung des Betriebs](#)
4. [§ 34 EStG, außerordentliche Einkünfte](#)
5. [§ 17 EStG, Veräußerung von Anteilen an Kapitalgesellschaften](#)
6. [§ 4h EStG, Zinsschranke](#)
7. [Umsatzsteuergesetz, Gesamtausgabe](#)
8. [§ 1 UStG, Geschäftsveräußerung im Ganzen](#)
9. [§ 4 UStG, Steuerbefreiungen](#)
10. [§ 15a UStG, Berichtigung des Vorsteuerabzugs](#)
11. [Körperschaftsteuergesetz, Gesamtausgabe](#)
12. [§ 8b KStG, Beteiligungserträge und Veräußerungsgewinne](#)
13. [§ 8c KStG, Verlustabzug bei Körperschaften](#)
14. [§ 8d KStG, fortführungsgebundener Verlustvortrag](#)
15. [§ 23 KStG, Körperschaftsteuersatz](#)
16. [Gewerbesteuergesetz, Gesamtausgabe](#)
17. [§ 8 GewStG, Hinzurechnungen](#)
18. [§ 11 GewStG, Steuermesszahl](#)
19. [Grunderwerbsteuergesetz, Gesamtausgabe](#)
20. [Einkommensteuerhinweise 2025 zu § 18 EStG \(Praxisveräußerung und Aufgabe der Tätigkeit\)](#)
21. [Einkommensteuer Richtlinie R 4.5 Absatz 6 \(Übergang bei Betriebsveräußerung\)](#)
22. [BFH, Urteil vom 9. August 2011, VIII R 13/08 \(Vertragsarztzulassung als Bestandteil des Praxiswerts\)](#)
23. [BFH, Urteile vom 21. Februar 2017, VIII R 7/14 und VIII R 56/14 \(Praxis als Chancenpaket oder isolierter Zulassungsvorteil\)](#)
24. [BFH, Urteil vom 9. November 2023, IV R 9/21 \(Earn out Zahlungen\)](#)
25. [BFH, Entscheidung zur Abschreibung eines Praxiswerts \(Bestätigung eines vierjährigen Zeitraums im konkreten Fall\)](#)

RECHTSSTAND

Der Beitrag berücksichtigt die zum 27. Juli 2026 veröffentlichten gesetzlichen Regelungen und amtlichen Quellen. Steuerrecht ändert sich. Vor jeder konkreten Transaktion ist eine aktuelle Einzelfallprüfung erforderlich.