

Steuerliche Aspekte beim Verkauf der Praxis in Form einer juristischen Person

Die steuerlichen Aspekte sind beim Verkauf einer Praxis von zentraler Bedeutung und fallen je nach Rechtsform der Praxis unterschiedlich aus. In diesem Artikel werden die für die Arztpraxis als juristische Person (AG, GmbH) massgeblichen Aspekte näher beleuchtet.

Was muss ich als Arzt alles tun, um die Nachfolge steuerlich optimal zu gestalten?

Es gilt verschiedene Nachfolgemodelle und Übertragungsformen zu prüfen. Allenfalls sind Umstrukturierungsmassnahmen vorzubereiten, um anschliessend die Praxis in finanzieller und steuerlicher Hinsicht optimal verkaufen zu können. Die Nachfolgeplanung sollte 5 bis 8 Jahre vor Übergabe beginnen.



Wie sehen für mich als Verkäufer nach dem Verkauf die Finanzen aus?

Eine Finanz- und Pensionsplanung soll die Situation des Verkäufers analysieren und Optimierungsvorschläge präsentieren. Dabei sind die Vermögenssituation, die steuerlichen Konsequenzen sowie die güter- und erbrechtliche Situation zu beleuchten.

Nicht selten haben die bisherigen Inhaber möglichst viele Reserven und thesaurierte Gewinne in der Praxis belassen. Jetzt geht es für sie darum, ihren nächsten Lebensabschnitt finanziell abzusichern. Dazu ist ein entsprechendes Privatvermögen notwendig.

Wie mache ich meine Praxis für den Verkauf fit?

Die Arztpraxis als juristische Person

Die juristische Person (AG oder GmbH) präsentiert beim Verkauf folgende Vorteile:

- Haftung ist begrenzt
- Juristische Person ist einfacher zu übernehmen (Verkauf Anteile) als eine Einzelunternehmung
- Gewinn aus Verkauf der Anteile ist bei einer AG oder GmbH im Gegensatz zur Einzelunternehmung nicht AHV-pflichtig sowie unter gewissen Voraussetzungen steuerfrei (Sperrfrist von 5 Jahren beachten).

Umwandlung einer Einzelunternehmung in eine juristische Person

Bei Bedarf kann eine Einzelunternehmung in eine Aktiengesellschaft oder eine GmbH umgewandelt werden. Damit die Umwandlung steuerneutral erfolgen kann, müssen folgende Punkte beachtet werden:

- Die Firma muss in der Schweiz fortgeführt werden.
- Es dürfen keine stillen Reserven aufgelöst werden, d.h. dass in der Eröffnungsbilanz der neuen Unternehmung die Aktiven und Passiven mit den gleichen Werten wie im Einzelunternehmen eingebucht werden müssen.
- Es muss ein ganzer Betrieb oder Teilbetrieb übertragen werden (Betriebserfordernis).
- Es existiert eine fünfjährige Sperrfrist für den Verkauf der Anteile am neuen Unternehmen. Verkauft man während der Sperrfrist, muss der Inhaber der ehemaligen und nun umgewandelten Einzelunternehmung zusätzlich Einkommenssteuern und AHV bezahlen, wenn zu einem über dem übertragenen steuerlichen Eigenkapital liegenden Preis veräussert wurde.

Entnahme von nicht betriebsnotwendigen Mitteln

Meistens ist die Firma im Laufe der Jahre «zu schwer» geworden. Es gilt Ballast abzuwerfen: Überschüssige flüssige Mittel, nicht betriebsnotwendige Mittel sowie betriebsfremdes Vermögen sind frühzeitig steueroptimal zu entnehmen.

Was ist nicht betriebsnotwendiges Vermögen?

Überhöhte Bestände an betrieblichen Gütern und Leistungen, welche die für den Betrieb notwendige Normalsubstanz überschreiten, wie zum Beispiel:

- Überhöhte Bestände an flüssigen Mitteln
- Überhöhte Debitorenbestände
- Überhöhte nicht abgerechnete Patientenguthaben
- Überhöhtes Material- und Medikamentenlager

Was ist betriebsfremdes Vermögen?

Das sind diejenigen materiellen und immateriellen Vermögenswerte, die nichts mit dem Betrieb zu tun haben, wie zum Beispiel:

- Finanzanlagen
- Kapitalanlagenliegenschaft
- Fahrzeug

Bezugsstrategie des Inhabers

Wie die überschüssigen flüssigen Mittel zu entnehmen sind – Lohn oder Dividende oder kombiniert – ist steuerlich und unter Berücksichtigung der Situation der Firma und des Inhabers privat zu überprüfen.

Steuerliche Konsequenzen bei Lohnbezug

AG/GmbH:

- Zusätzlicher Lohnbezug kann bei der AG/GmbH als Lohnaufwand abgezogen werden
- Es entstehen zusätzliche Sozialversicherungskosten:
 - AHV: 10.6 % (Arbeitgeber- und Arbeitnehmer-Beiträge)
 - ALV: Lohnsumme bis CHF 148 200 = 2.2 % (mtl. also CHF 12 350)
 - FAK (Familienausgleichskasse): ca. 1.0 - 1.5 %
 - Verwaltungskosten von ca. 0.5–1.0 % der AHV-Beiträge

Privat:

- Zusätzlicher Lohn unterliegt der Einkommenssteuer

Steuerliche Konsequenzen bei Dividendenbezug

AG/GmbH:

- Kein Aufwand, da es Gewinnverwendung ist
- Besteuerung des Gewinnes zuerst auf Stufe AG/GmbH

Privat:

- Dividenden sind als Einkommen steuerbar
- Ab einer Beteiligung von mindestens 10 % (qualifizierte Beteiligung) wird die Dividende beim Bund nur zu 70 % als Einkommen besteuert. Die Kantons- und Gemeindesteuern variieren je nach Kanton zwischen 50 und 80 %.

Bezug nicht betriebsnotwendiger Mittel

Nicht betriebsnotwendige Aktiven können an die Anteilsinhaber ausgeschüttet werden. Realisierte stille Reserven werden als Gewinn auf Stufe Gesellschaft besteuert.

Wie kann ich als Verkäufer Steuern sparen?

Tendenziell ist die Rechtsform der AG oder GmbH zur Einsparung von Steuern optimal, weil so grundsätzlich ein privater einkommenssteuerfreier Kapitalgewinn, ohne AHV-Abgabe vom Verkäufer durch den Verkauf der Anteile erzielt werden kann.

Folgende Verkaufsvarianten stehen zur Auswahl:

1. Verkauf Aktien/Stammanteile bei einer AG oder GmbH (Share Deal)

Beim Share Deal werden die Anteile der juristischen Person verkauft. Es ist zu unterscheiden, ob der Share Deal von einer natürlichen Person aus ihrem Privatvermögensbereich heraus oder aus ihrem Geschäftsvermögensbereich heraus getätigt wird.

Verkauf Anteile aus dem Privatvermögen:

- Einkommenssteuerfreier Kapitalgewinn

Verkauf Anteile aus dem Geschäftsvermögen:

- 10% AHV
- Wie weit der Kapitalgewinn steuerfrei sein kann, muss individuell abgeklärt werden. Zum Beispiel bei der Möglichkeit eines Beteiligungsabzuges etc.

2. Verkauf Geschäftsbetrieb (Asset Deal)

Beim Asset Deal veräußert die Gesellschaft die Aktiven und Passiven, oder Teile davon, an den Käufer. Die Gesellschaft erhält den Verkaufserlös und wird später allenfalls liquidiert oder weitergeführt.

Steuerliche Konsequenzen in der Gesellschaft:

- Realisation der stillen Reserven und deshalb steuerbarer Gewinn in der Gesellschaft

Steuerliche Konsequenzen beim bisherigen Anteilsinhaber (Anteile im Privatvermögen) bei Liquidation:

Sämtlicher Rückfluss von Geld aus der Gesellschaft an den Inhaber, der über dem nominellen Gesellschaftskapital liegt, ist eine Dividende und entsprechend zu besteuern. Neben der Rückzahlung des nominellen Aktienkapitals ist auch die Rückzahlung von Kapitaleinlagen unter Umständen steuerfrei.

Wie kann ich als Käufer Steuern sparen?

Der Käufer will auf dem Kaufpreis Abschreibungen vornehmen, um seine Steuerbelastung zu reduzieren. Dies geht nur, wenn es sich beim Kaufgegenstand steuerlich betrachtet um Geschäftsvermögen handelt.

Kauf Aktien/Stammanteile bei einer AG oder GmbH (Share Deal) aus Sicht des Käufers

Es ist zu unterscheiden, ob der Share Deal von einem Unternehmer als natürliche Person im Privatvermögensbereich bzw. im Geschäftsvermögensbereich getätigt wird.

Geschäftsvermögen:

- Abschreibung bei tatsächlicher Wertverminderung möglich
- Zinsaufwand abziehbar

Privatvermögen:

- Keine Abschreibungen möglich
- Zinsaufwand ist nur beschränkt abziehbar

Kauf Geschäftsbetrieb (Asset Deal) aus Sicht des Käufers

Der Kauf der Praxis vollzieht sich dabei durch den Erwerb sämtlicher oder einzelner Wirtschaftsgüter des Unternehmens. Hierbei werden die Wirtschaftsgüter eines Unternehmens (Grundstücke, Gebäude, Apparate etc.) und Verbindlichkeiten einzeln übertragen.

Käuferin ist eine jur. Person (AG/GmbH):

- Abschreibungen möglich
- Zinsaufwand abziehbar

Käuferin ist eine Einzelunternehmung:

- Abschreibungen möglich
- Zinsaufwand abziehbar

Wichtig und darum zu beachten

Sollte der Verkäufer beim Verkauf sowohl eine Einzelunternehmung als auch eine juristische Person für seine Praxistätigkeit besitzen, so bestehen zusätzliche steuerliche Risiken. Die Anteile können in diesem Fall als Geschäftsvermögen der Einzelunternehmung betrachtet werden.

Fazit

Je früher deshalb mit der Verkaufs- bzw. Nachfolgeplanung begonnen wird, desto besser. Zusammen mit seinen Beratern sollte der Arzt die Nachfolgeplanung als wichtigen Unternehmensprozess ansehen und die möglichen Massnahmen frühzeitig einleiten.

Christoph Lautenschlager

Eidg. dipl. Treuhandexperte

FMH Services (Treuhand)

TBO Treuhand AG*

Steinstrasse 21

8036 Zürich

Telefon 044 457 15 75

mail@fmhtreuhand.ch

www.fmhtreuhand.ch

Rolf Willimann

Treuänder mit eidg. FA

Immobilienverwalter mit eidg. FA

Zugel. Revisionsexperte RAG

FMH Services (Treuhand)

Willimann Treuhand AG*

Alpenstrasse 11

6004 Luzern

Telefon 041 417 20 05

mail@fmhtreuhand.ch

www.fmhtreuhand.ch

*TBO Treuhand AG und Treuhand Willimann AG sind von der FMH Services Genossenschaft empfohlene, rechtlich und wirtschaftlich selbstständige Beratungsunternehmen.