



Stolperfalle „Earn out“ beim Praxisverkauf

Johannes G. Bischoff, Kerstin Löbe

Die Veräußerung der eigenen (Zahn-)Arztpraxis ist ein organisatorisches Großprojekt, das viele Nerven erfordert. Denn sobald ein Interessent oder eine Interessentin zur Übernahme der Praxis gefunden ist, beginnen die Kaufpreisverhandlungen. Kaufende – insbesondere Investoren – und Verkaufende bewerten die Praxis regelmäßig preislich unterschiedlich.

Differenzen entstehen, weil jede Seite die zukünftige Entwicklung der Praxis als Unternehmen unterschiedlich einschätzt. Als Kompromisslösung werden neben einem festen Basiskaufpreis häufig auch variable Kaufpreisbestandteile zwischen den Parteien vereinbart und im Kaufvertrag schriftlich verankert – sogenannte „Earn-out-Vereinbarungen“. Durch eine „Earn-out-Klausel“ legen die Parteien fest, dass ein Teil des Kaufpreises nicht bereits bei Praxisübergabe, sondern erst nach der Erfüllung vorgegebener Ziele zu einem späteren Zeitpunkt, teilweise sogar erst nach mehreren Jahren beglichen wird. Auch die Höhe dieses „Zusatzkaufpreises“ hängt regelmäßig vom Praxiserfolg in den Folgejahren ab.

Regelmäßig wird der oder die bisherige Praxisinhabende in einer Übergangsphase in der veräußerten Praxis angestellt. So kann weiterhin Einfluss auf die wirtschaftliche Entwicklung genommen werden. Damit soll die „Earn-out-Regelung“ auch die Motivation der Verkaufenden steigern, an einer zukünftigen positiven Entwicklung des Unternehmens mitzuwirken.

Differenzen bei Kaufpreisverhandlungen

Steuerlich ist die Behandlung des „Earn outs“ allerdings – trotz eines aktuellen Urteils des Bundesfinanzhofs (BFH) – nicht eindeutig geregelt und birgt erhebliche Steuerrisiken.

Kurz zum Hintergrund: Grundsätzlich wird der Gewinn aus der Veräußerung einer Praxis stichtagsbezogen, d. h. zum Zeitpunkt des Besitzübergangs ermittelt. Dies gilt unabhängig davon, wann der vereinbarte Kaufpreis fällig ist oder tatsächlich gezahlt wird. Nachträgliche Änderungen in Bezug auf den vereinbarten Kaufpreis (z. B. der Ausfall von

Kaufpreisraten) werden auf diese Ermittlung rückbezogen. Der Vorteil hiervon ist, dass eine nachträgliche Kaufpreiserhöhung ebenso unter die steuerlichen Begünstigungen (Freibetrag, begünstigter Steuersatz) fällt.

Beispiel für das Tarifprivileg: Dr. Dent veräußert seine zahnärztliche Einzelpraxis zum 01.07.2023 für einen Kaufpreis von 450.000 EUR an Dr. Mund. Nach Abzug der Buchwerte und der Veräußerungskosten verbleibt ein Gewinn von 385.000 EUR. Dr. Dent zahlt seit Jahren den einkommensteuerlichen Spitzensteuersatz (45 %) auf seine Einkünfte.

Lösung: Zwar kommt aufgrund der Höhe des Veräußerungsgewinns der Freibetrag von max. 45.000 EUR nicht zur Anwendung. Dr. Dent kann aber den sogenannten „halben Steuersatz“ (56 % × Einkommensteuersatz von 45 % = 25 %) beantragen und spart damit rund 20 % × 385.000 EUR = 77.000 EUR an Steuern.

„Earn outs“ steuerlich nicht eindeutig geregelt

Der vorstehend skizzierte Grundsatz der stichtagsbezogenen Veräußerungsgewinnermittlung gilt nicht ausnahmslos. Werden gewinn- oder umsatzabhängige Kaufpreise vereinbart, ist eine Ermittlung auf einen Stichtag nicht möglich, da die zukünftigen Gewinne oder Umsätze der Praxis noch nicht einmal geschätzt werden können. Diese mangelnde Bestimmbarkeit der Höhe des Kaufpreises hat zur Folge, dass Veräußernde das Entgelt dann versteuern müssen, wenn die einzelnen Teilbeträge tatsächlich gezahlt werden. Nach Abzug der Buchwerte und Veräußerungskosten entsteht somit erst im Zeitverlauf bei Zahlungseingang ein Veräußerungsgewinn bei Praxisinhabenden, der dann jedoch als laufende nachträgliche Einkünfte aus der Pra-

xis dem „normalen“ Einkommensteuersatz unterliegt. Die steuerlichen Vergünstigungen finden keine Anwendung.

Stichtagsbezogene Veräußerungsgewinnermittlung

Das Finanzamt ging in dem aktuellen Streitfall, einer klassischen „Earn-out-Klausel“, von einer (steuerbegünstigten) nachträglichen Kaufpreisreduzierung eines zuvor vereinbarten Kaufpreises aus. Die Beteiligten hätten sich auf einen Gesamtkaufpreis von rund 5 Mio. EUR zuzüglich drei weiterer Raten in Höhe von jeweils maximal 0,5 Mio. EUR kaufvertraglich geeinigt. Dieser Kaufpreis sei dann rückwirkend aufgrund der schlechteren wirtschaftlichen Entwicklung sukzessiv herabgesetzt worden. Eine klassische „Earn-out-Klausel“ sollte zugunsten der Kaufenden die unsichere zukünftige wirtschaftliche Entwicklung des erworbenen Unternehmens berücksichtigen. Eine Beteiligung der Verkaufenden an den zukünftigen Gewinnen bzw. Umsätzen sollte dagegen nicht erreicht werden.

Bereits das Finanzgericht (FG) Rheinland-Pfalz lehnte diese Rechtsauffassung ab und wurde durch den BFH mit Urteil vom 09.11.2023 (IV R 9/21) bestätigt. Im Fall der Veräußerung eines Betriebs- oder Mitunternehmenden-Anteils sind demnach neben dem Festkaufpreis zu leistende gewinn- oder umsatzabhängige Kaufpreisbestandteile erst dann als nachträgliche Betriebseinnahmen zu versteuern, wenn sie auch wirklich fließen. Sie erhöhen daher nicht (rückwirkend) den im Jahr des Verkaufs entstandenen Veräußerungsgewinn. Dies gilt auch für „Earn-out-Klauseln“, bei denen die variablen Kaufpreisbestandteile sowohl dem Grunde als auch der Höhe nach ungewiss sind.

Ein klassischer „Earn out“

Der BFH lässt ausdrücklich offen, ob diese Zuflussbesteuerung auch dann zwingend anzuwenden ist, wenn nur das Entstehen („ob“) einer betragsmäßig (also der Höhe nach) festgelegten Zahlung vom Gewinn oder Umsatz abhängig ist. Denn im beispielhaften Streitfall waren die Kaufpreisforderungen auch der Höhe nach ungewiss. Wenngleich die Berechnungsparameter vertraglich fixiert waren, hing die Höhe der zu leistenden variablen Kaufpreisbestandteile von der Höhe der in den betreffenden Jahren erzielten Rohmargen ab.

Aufgrund der Entscheidung des BFH ist nun auch fraglich, ob die Steuersatzbegünstigung, das sogenannte Tarif-

privileg (s. Box), auf den festen Basiskaufpreis Anwendung findet. Denn: Voraussetzung hierfür ist das ungeschriebene Tatbestandsmerkmal der „Zusammenballung“ von Einkünften. Bei Gewinneinkünften muss z. B. der gesamte Veräußerungsgewinn grundsätzlich in einem Jahr realisiert sein, was aber bei der Erfassung des „Earn outs“ als nachträglicher Betriebseinnahme nicht der Fall ist. Dabei unterliegt der „Earn out“ selbst – soweit er nach oben dargestellten Grundsätzen erst später besteuert wird – nicht dem begünstigten Steuersatz. Unklar ist, ob in diesen Fällen der begünstigte Steuersatz für den gesamten Kaufpreis, d. h. auch für den Fixanteil, der bereits im Jahr des Übergangs des wirtschaftlichen Eigentums entsteht, gilt.

Steuersatzbegünstigung für Basiskaufpreis?

Noch ein Hinweis zur Risikominimierung: Anders zu beurteilen ist wohl der Fall, dass ein fester Kaufpreis vereinbart wird, der der Summe aus Basiskaufpreis und den eigentlich gewollten maximalen „Earn-out-Zahlungen“ entspricht und nur für den Fall des Nichterreichens bestimmter Ziele eine Kürzung des Kaufpreises vorsieht. Diese Kürzung würde als rückwirkendes Ereignis zu einer Korrektur des Veräußerungsgewinns im Jahr der Veräußerung führen. Wenn der gesamte Kaufpreis bei Vertragsabschluss in einer Summe an die veräußernde Person fließt, tragen Erwerbende allerdings das Risiko, dass die Kaufpreisminderung von Verkaufenden nicht erstattet wird. Eine Lösung dieses Problems bietet sich durch die Hinterlegung dieses Kaufpreisteils als Sicherheit an.

Diesen Umstand könnte man daneben eventuell mit einer Ratenzahlung umgehen. Die Auszahlung des Gesamtkaufpreises könnte in einen sofort fälligen Teilbetrag und einen gestundeten Teilbetrag aufgeteilt werden. Käme es zu einer Kaufpreisminderung, würde die entsprechende Rate nicht (oder nicht vollumfänglich) ausbezahlt. Die Zahlung dieses gestundeten Kaufpreises würde in dieser Vertragsgestaltung also ähnlich einer „Earn-out-Klausel“ erfolgsabhängig festgelegt. Ob diese Gestaltung aber nicht als verdeckte „Earn-out-Regelung“ angesehen wird, wäre abzuwarten. Ein weiterer, deutlicher Nachteil dieser Gestaltung ist, dass Veräußernde zunächst den gesamten vereinbarten Kaufpreis versteuern müssen – auch den noch nicht bezahlten. Eventuelle Kaufpreisminderungen würden erst nachträglich die Steuerlast entsprechend (rückwirkend) vermindern.

„Betriebswirtschaft trifft Zahnmedizin – Die neue digitale Vorlesungsreihe von Prof. Dr. Bischoff“.



Zum Thema siehe auch:
„Praxisverkauf – Torpediert ein variabler Kaufpreis Steuerprivilegien?“ in Quintessenz Zahnmed 2022;73(2):202–203.



Steuerliche Risiken

Um die steuerlichen Risiken zu umzugehen, gibt es weitere Möglichkeiten. Am einfachsten stellt sich natürlich der Verzicht auf gewinn- oder umsatzabhängige Veräußerungsentgelte dar. Diese Lösung liegt aber nicht immer im Interesse. Kaufseitig vermitteln „Earn-out-Klauseln“ den Beteiligten größere Sicherheit, dass sich die übernommene Praxis – zumindest in der Übergangsphase – wie geplant entwickelt. Diese höhere Sicherheit ist Kaufenden die nachträgliche Kaufpreiserhöhung wert. Der Person, die verkauft, bietet diese Regelung die Chance, einen höheren Preis für die Praxis zu erhalten.

Eine rein steuerliche Lösung besteht darin, einen festen Kaufpreis und zusätzliche, von der künftigen Umsatz- und Gewinnentwicklung abhängige Entgelte nicht im Kaufvertrag, sondern im Arbeitsvertrag der Praxisinhabenden mit den Übernehmenden zu regeln. Damit wird eine Gefährdung der Steuerprivilegien des festen Kaufpreises vermieden. Das zusätzliche Entgelt ist aber – als Arbeitslohn – voll zu versteuern. Zudem haben Arbeitsverträge rechtlich eine andere Qualität als Kaufverträge.

Praxisveräußernden kann nur empfohlen werden, den Dialog mit einer Steuerberatung zu suchen, um alternative Zahlungsmodelle zu erarbeiten und die steuerlichen Risiken zu minimieren.

Johannes G. Bischoff

Prof. Dr. rer. pol., Steuerberater, vBP

Kerstin Löbe

Dipl. Finanzwirtin (FH), Steuerberaterin

beide:
Prof. Dr. Bischoff & Partner AG,
Steuerberatungsgesellschaft für Zahnärzte
Theodor-Heuss-Ring 26
50668 Köln

Korrespondenzadresse:

Prof. Dr. Johannes G. Bischoff, E-Mail: service@bischoffundpartner.de, Internet: www.bischoffundpartner.de