

Praxisverkauf – Torpediert ein variabler Kaufpreis Steuerprivilegien?

Johannes G. Bischoff

Investoren vereinbaren bei Praxisübernahmen neben einem fixen Kaufpreis häufig zusätzlich variable Kaufpreiskomponenten. Gezahlt werden diese Bestandteile später, weil sie daran geknüpft sind, dass in Zukunft bestimmte Umsatz- oder Gewinnkennzahlen erreicht werden. Sie werden als „Earn-Out-Klausel“ bezeichnet. Auch bei Praxisverkäufen an Kollegen werden Entgelte inzwischen mitunter variabel gestaltet. „Earn-Out-Klauseln“ bergen aber steuerliche Risiken.

Beispiel Praxisverkauf

Dr. Krone ist 58 Jahre alt. Ihre Praxis hat sie Anfang 2019 an einen Investor verkauft. Der Kaufvertrag sah einen festen Kaufpreis bei Praxisabgabe zum 2. Januar 2019 vor und zwei zusätzliche Kaufpreiszahlungen in den Jahren 2020 (für 2019) und 2021 (für 2020), die daran geknüpft waren, dass in den Jahren 2019 und 2020 bestimmte Umsatz- und Gewinnziele erreicht würden.

Den Veräußerungsgewinn aus der Kaufpreiszahlung im Jahr 2019 gab Dr. Krone in ihrer Steuererklärung 2019 an. Darin beantragte sie, ihren Veräußerungsgewinn ermäßigt zu versteuern (56 % des durchschnittlichen Steuersatzes, § 34 Abs. 3 EStG).

Auch nach der Übernahme arbeitete Dr. Krone viel und intensiv in der Praxis. Da sie die vereinbarten Umsatz- und Gewinnziele in den Jahren 2019 und 2020 erreichte, hat sie in 2020 und 2021 zusätzliche Entgelte nach der „Earn-Out-Klausel“ ihres Kaufvertrags erhalten. Bei den Kaufpreisverhandlungen hatte ihre Steuerberaterin sie schon darauf hingewiesen, dass diese nachträglichen Kaufpreiszahlungen den ursprünglichen Veräußerungsgewinn erhöhen. Die genannten steuerlichen Privilegien (56 % des durchschnittlichen Steuersatzes, § 34 Abs. 3 EStG) würden aber auch auf die nachträglichen Kaufpreiszahlungen angewendet. Für Dr. Krone bedeutet das konkret: 29 % Steuern statt Spitzensteuersatz. Diese Auskunft entsprach 2018 durchaus der damals herrschenden Rechtsauffassung.

Nachträgliche Betriebseinnahmen?

Zu „Earn-Out-Klauseln“ gibt es aber neue Entwicklungen. So hat das Finanzgericht (FG) Rheinland-Pfalz entschieden: „Earn-Out-Zahlungen“, die an künftige Gewinn- und Umsatzentwicklungen geknüpft sind, beziehen sich nicht auf den Veräußerungszeitpunkt zurück. Sie seien zwingend als laufende nachträgliche Betriebseinnahmen und nicht als Bestandteil des Veräußerungsgewinns zu versteuern (Urteil vom 30.03.2021 – AZ 5 K 2442/17). Damit entfallen darauf auch die Privilegien des § 34 Abs. 3 EStG.

Das Urteil ist beim Bundesfinanzhof (BFH) anhängig (AZ IV R 9/21). Dieses Revisionsverfahren wird voraussichtlich frühestens im nächsten Jahr entschieden. Es sprechen durchaus Gründe dafür, dass der BFH das Urteil des FG Rheinland-Pfalz aufhebt. Mangels einer höchstrichterlichen Entscheidung herrscht aber im Augenblick erhebliche Rechtsunsicherheit. Falls sich die Auffassung des FG Rheinland-Pfalz durchsetzt, müsste Dr. Krone die zusätzlichen Entgelte nach der „Earn-Out-Klausel“ ihres Kaufvertrags statt wie erwartet mit 29 % mit dem Spitzensteuersatz versteuern.

Gar keine Tarifvergünstigung?

In der Fachliteratur wird sogar diskutiert, ob die Tarifvergünstigungen in Fällen wie jenem von Dr. Krone ganz entfallen – ob sie also auch den Veräußerungsgewinn aus der ersten Kaufpreiszahlung mit dem Spitzensteuersatz versteuern muss. Begründet wird dies damit, dass bei solchen „Earn-Out-Regelungen“ die für eine Tarifiermäßigung nötige „Zusammenballung der Einkünfte“ fehle. Sollte sich diese Sichtweise durchsetzen, würden „Earn-Out-Klauseln“ die steuerlichen Privilegien beim Praxisverkauf torpedieren.

Weiteres steuerliches Risiko

Zahlungen aufgrund von „Earn-Out-Klauseln“ werden bei manchen Gestaltungen nicht als Verkaufspreiserhöhung,

sondern als verschleierte Arbeitsentgelte angesehen, die dann lohnachversteuert werden müssen. Qualifiziert das Finanzamt Zahlungen aufgrund einer „Earn-Out-Klausel“ in Arbeitslohn um, muss der Investor als Arbeitgeber dafür Lohnsteuer abführen.

Chance in Ü-55-Fällen?

Die Kehrseite der Medaille: Veräußerungsgewinne von Zahnärzten, die beim Verkauf das 55. Lebensjahr noch nicht vollendet haben oder nicht dauernd berufsunfähig sind, zahlen sowieso den vollen Steuersatz auf die Veräußerungsgewinne. Ihnen bietet die neue Rechtsprechung vielleicht sogar die Chance, die Gewinne durch „Earn-Out-Klauseln“ steuerlich auf mehrere Jahre zu verteilen.

Mögliche Reaktionen

Was ist die Konsequenz für Verkäufer, die persönlich die Voraussetzungen der steuerlichen Privilegien erfüllen? Um mit diesen steuerlichen Risiken umzugehen, gibt es mehrere Möglichkeiten:

- Sie können einfach auf gewinn- oder umsatzabhängige variable Veräußerungsentgelte verzichten. Das liegt aber nicht immer im Interesse von Käufer und Verkäufer. Dem Käufer vermitteln „Earn-Out-Klauseln“ größere Sicherheit, dass sich die übernommene Praxis – zumindest in der Übergangsphase – wie geplant entwickelt. Diese höhere Sicherheit ist ihm die nachträgliche Kaufpreiserhöhung wert. Dem Verkäufer bietet diese Regelung die Chance, mehr für die Praxis zu erhalten.
- Die Regelung lässt sich auch umkehren: Ein Teil des Kaufpreises wird als Sicherheit hinterlegt und ist zurückzahlen, wenn bestimmte Umsätze oder Gewinne künftig nicht erreicht werden. Tritt dieser Fall ein, mindert sich nachträglich der Veräußerungsgewinn. Denn nachträgliche Veränderungen des Veräußerungspreises wirken gewinnmindernd auf den Veräußerungszeitpunkt zurück. Voraussetzung: Die Kaufpreisanpassung fußt auf der im

ursprünglichen Kaufvertrag getroffenen Regelung (§ 175 Abs. 1 Satz 1 Nr. 2 AO). Bei Übernehmern stößt eine solche Regelung aber meist auf wenig Gegenliebe, weil sie mehr Geld bindet. Und der Verkäufer müsste den vollen Kaufpreis versteuern, obwohl er noch nicht vollständig darüber verfügen kann. Steuerliche Privilegien des Veräußerungsgewinns wären aber grundsätzlich nicht gefährdet. Nur wird der Kaufpreis bei einer solchen Gestaltung sicher geringer ausfallen.

- 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 des Übernehmers mit dem Abgeber zu regeln. Damit wird eine Gefährdung der Steuerprivilegien des festen Kaufpreises vermieden. Das zusätzliche Entgelt ist aber voll zu versteuern. Und rechtlich haben Arbeitsverträge eine andere Qualität als Kaufverträge.

Verspricht ein Kaufvertrag mit „Earn-Out-Klausel“ einen so hohen Mehrerlös, dass dieser die eventuelle steuerliche Mehrbelastung übersteigt, empfiehlt es sich, den Antrag auf die Steuerprivilegien zu stellen, und zu hoffen, dass der BFH das Urteil des FG Rheinland-Pfalz kippt. Dann ist er eine Chance mit einem steuerlichen Risiko.

Johannes G. Bischoff

Prof. Dr. rer. pol., Steuerberater, vBP
 Prof. Dr. Bischoff & Partner AG
 Steuerberatungsgesellschaft für Zahnärzte
 Theodor-Heuss-Ring 26
 50668 Köln
 Internet: www.bischoffundpartner.de

Korrespondenzadresse:

Prof. Dr. Johannes G. Bischoff, E-Mail: info@bischoffundpartner.de