



Abb.: © Tiberius Gracchus / Fotolia.com

Auf zwei Beinen steht es sich besser

VORTEILE UND TÜCKEN VON ZWEIGNIEDERLASSUNGEN

Damit das zweite Standbein, die Zweigniederlassung, für den unternehmerisch denkenden Physiotherapeuten kein böses Erwachen bringt, sind eine Reihe von berufsrechtlichen sowie steuerlichen Anforderungen zu erfüllen

Der Physiotherapeut als Einzelkämpfer wird immer mehr zur Ausnahme. In einer typischen physiotherapeutischen Praxis sind neben dem Praxisinhaber mehrere angestellte Therapeuten tätig. Ist das Praxisgeschäft erst einmal richtig angelaufen, können die Praxisräume schnell zu klein werden. Dann heißt es erweitern, umziehen oder aber: gründen einer Zweigniederlassung.

Ist diese in einem anderen Ort, lässt sich natürlich auch der Patientenkreis ausdehnen und für den einen oder anderen Mitarbeiter können sich sogar die Wege zur Arbeit verkürzen.

Ohne separate Zulassung und fachliche Leitung geht nichts

Nach den Zulassungsempfehlungen des GKV-Spitzenverbandes benötigen Zweigniederlassungen eine separate Zulassung und ein eigenes Institutionskennzeichen. Damit die Krankenkasse dem Antrag zustimmt, muss auch die Filiale die allgemeinen Anforderungen an die Ausstattung einer physiotherapeutischen Praxis erfüllen.

Wie die Hauptpraxis muss die Zweigniederlassung unter fachlicher Leitung stehen und ganztags geöffnet sein. Da sich der Praxisinhaber nicht zer-

teilen kann, muss er wohl oder übel einen examinierten Physiotherapeuten anstellen oder mit einem solchen eine Gemeinschaftspraxis gründen. Es ist also unverkennbar, dass für den Aufbau einer Zweigniederlassung eine Vielzahl bürokratischer Hürden zu nehmen und erhebliche Anfangsinvestitionen erforderlich sind.

Zweigniederlassung kann Freiberuflichkeit kosten

Praxisinhaber erzielen mit ihrem Gewinn in aller Regel Einkünfte aus selbstständiger Tätigkeit, weil sie leitend und eigenverantwortlich arbeiten

und der Praxis den Stempel ihrer Persönlichkeit verleihen. Wird für die Filiale ein Physiotherapeut angestellt und mit der fachlichen Leitung betraut – wie es ja berufsrechtlich erforderlich ist – wird das Finanzamt dem Praxisinhaber vorhalten, dass er selbst die Zweigpraxis nicht leitend und eigenverantwortlich betreibt.

Damit führt der Gewinn der Zweigniederlassung nicht zu Einkünften aus selbstständiger Arbeit, sondern zu gewerblichen Einkünften. Die Folge: Es wird Gewerbesteuer fällig, wenn nach verschiedenen Hinzurechnungen – beispielsweise von Mietzahlungen für Praxisräume oder Darlehenszinsen – und Kürzungen der gewerbesteuerliche Freibetrag von 24.500 Euro überschritten wird.

Wie hoch die Gewerbesteuer ist, hängt von der jeweiligen Gemeinde ab, in der die Zweigniederlassung betrieben wird. Im bundesweiten Mittel des Jahres 2015 betrug der gewerbesteuerliche Hebesatz 431 Prozent. Bei einer einheitlichen Steuermesszahl von 3,5 Prozent bedeutet dies eine durchschnittliche Gewerbesteuerbelastung von knapp über 15 Prozent. Das klingt zunächst nach einer hohen zusätzlichen Steuerlast. Doch hier kann Entwarnung gegeben werden, denn die festzusetzende Einkommensteuer wird in der Regel um den größten Teil der gezahlten Gewerbesteuer ermäßigt. Erst ab Hebesätzen von über 400 Prozent verbleibt eine definitive Steuer Mehrbelastung.

Es gibt aber auch Konstellationen, in denen die Anrechnung der Gewerbesteuer ins Leere geht, weil gar keine Einkommensteuer festgesetzt wurde, auf die angerechnet werden kann. Dies wäre zum Beispiel der Fall, wenn

neben den Praxiseinkünften bei einer Vermietung und Verpachtung hohe Verluste entstehen würden. In einem solchen Fall könnte die Gewerbesteuer auf den Gewinn einer Zweigniederlassung zur Definitivbelastung werden. Hinzu kämen die Kosten für die Erstellung der Gewerbesteuererklärung.

TIPP

Bei einem Hebesatz von 500 Prozent und einem Gewerbeertrag von 75.000 Euro ergibt sich beispielsweise unter Berücksichtigung des Freibetrages eine nicht anrechenbare Gewerbesteuer von weniger als 1.750 Euro, also eine zusätzliche Belastung von unter 2,5 Prozent.

Mit der Gewerblichkeit holt sich der Praxisinhaber neben der steuerlichen Belastung noch einen weiteren Kostentreiber ins Haus. Konnte er bisher eine sogenannte Einnahmen-Überschuss-Rechnung beim Finanzamt einreichen, muss er bei gewerblichen Einkünften jährlich eine Vermögensaufstellung mit allen Forderungen und Verbindlichkeiten aufstellen, wenn er einen Gewinn von mehr als 60.000 Euro erzielt. Der mit der Bilanzierung verbundene Mehraufwand für den Steuerberater schlägt ebenfalls mit Mehrkosten zu Buche.

TIPP

Physiotherapeuten, die eine Zweigniederlassung mit einem angestellten fachlichen Leiter eröffnen wollen, sollten die zu erwartende zusätzliche steuerliche Belastung von ihrem Steuerberater ermitteln lassen und die Zusatzkosten für die Bilanzierung mit in ihre betriebswirtschaftliche Kalkulation einbeziehen.

Gemeinschaftspraxis kann Gewerblichkeit vermeiden

Eine Zweigniederlassung muss aber nicht von einem angestellten Physiotherapeuten fachlich geführt werden. Der Praxisinhaber hat auch die Möglichkeit, mit einem anderen Physiotherapeuten eine Gemeinschaftspraxis oder Partnerschaftsgesellschaft zu gründen.

In diesem Fall kann der eine Gesellschafter den einen Standort und der andere Gesellschafter den zweiten Standort fachlich leiten. Damit werden die berufsrechtlichen Vorgaben erfüllt und die steuerlichen Probleme sind vermeidbar. In beiden Niederlassungen werden weiterhin freiberufliche Einkünfte erzielt, d. h. die Gemeinschaftspraxis erzielt insgesamt nur Gewinne, die zu Einkünften aus selbstständiger Tätigkeit führen. Dies setzt jedoch voraus, dass auch beide Mitunternehmer leitend und eigenverantwortlich arbeiten. Wird beispielsweise noch eine weitere Zweigniederlassung gegründet, also ein dritter Standort, wäre es auch hier erforderlich, diese von einem weiteren Mitunternehmer führen zu lassen, da andernfalls die Gewerbesteuerproblematik erneut vor der Tür steht. Dieses Mal jedoch eventuell mit einer höheren Zusatzbelastung, da möglicherweise die gesamten Einkünfte der Gemeinschaftspraxis in gewerbliche Einnahmen umqualifiziert werden.

Scheingesellschafter kann Gemeinschaftspraxis infizieren

Immer wieder neue Physiotherapeuten als Gesellschafter einer physiotherapeutischen Gemeinschaftspraxis aufzunehmen, scheint also die steuerlichen Probleme zu lösen. Doch diese

Gestaltung hat auch ihren Preis: Denn der neue Partner hat als Gesellschafter natürlich ein entscheidendes Wort mitzureden. Zwar kann das Mitspracherecht, insbesondere die Geschäftsführung und die Vertretung, meist individuell geregelt werden. Doch es gibt aus steuerlicher Sicht eine Grenze, die nicht überschritten bzw. unterschritten werden darf, damit der Zusammenschluss steuerlich nicht zur tickenden Zeitbombe wird.

Denn eine steuerlich anzuerkennende Gemeinschaftspraxis – Mitunternehmer-schaft – liegt nur dann vor, wenn alle Gesellschafter auch ertragsteuerlich

als sogenannte Mitunternehmer einzu-stufen sind.

Mitunternehmer ist nur, wer Unterneh-merinitiative entfaltet und Unterneh-merrisiko trägt. Beides kann unter-schiedlich ausgeprägt sein und sich gegenseitig ergänzen. Erhält ein Ge-sellschafter einer Freiberufler-Sozietät beispielsweise lediglich eine gewinn-und umsatzabhängige Vergütung, ohne auch an den stillen Reserven beteiligt zu sein, also ohne Mitunternehmer-risiko, muss zumindest seine Unter-nehmerinitiative – also seine Erlaubnis zur Führung und Vertretung der Gesell-schaft – besonders ausgeprägt sein.

Ist er jedoch nur zur gemeinsamen Geschäftsführung befugt und sind sogar wesentliche Bereiche davon ausgenommen, genügt dies nicht, eine Mitunternehmerstellung in der Gemeinschaftspraxis zu begrün-den. Wird die Tätigkeit eines solchen Scheingesellschafters bzw. Null-Pro-zent-Gesellschafters dann auch nicht überwacht, zählen die von ihm für Rechnung der Gemeinschaftspraxis erzielten Einnahmen bei dieser als gewerbliche Einkünfte.

Bei einer Gemeinschaftspraxis mit zwei Mitunternehmern und einem Schein-Gesellschafter würde durch diesen der gesamte Praxisgewinn gewerblich infiziert. Ein Zusammen-schluss von einem Mitunternehmer und einem Scheingesellschafter ist schlichtweg eine verunglückte Ge-staltung. Übrig bleibt die Einzelpraxis und der Gesamtgewinn der vermeint-lichen Gemeinschaftspraxis muss teils in gewerbliche und teils in freiberufliche Einkünfte aufgeteilt werden.

Fazit

Physiotherapeuten, die eine Nieder-lassung eröffnen oder eine Praxis-gemeinschaft gründen wollen, sollten sich rechtzeitig rechtlich und steuer-lich beraten lassen, damit sie in keine steuer-(recht-)liche Falle tappen und vermeidbare Fehler auch ausge-schlossen werden können.



Martina Becker
Steuerberaterin im
ETLADVISION-Verbund
aus Gera
Spezialisiert auf Steuerbera-
tung im Gesundheitswesen
E-Mail: advitax-gera@etl.de



Abb.: © Marco2811 / Fotolia.com

THERA-BIZ CHECKLISTE

Zweigniederlassung

berufsrechtliche Anforderungen

- ✓ Extra-Zulassung
- ✓ eigene Institutionskenn-zeichnung
- ✓ komplette Praxisausstattung
- ✓ separate fachliche Leitung

mögliche steuerrechtliche Veränderungen

- ✓ gewerbliche Einkünfte
- ✓ Gewerbesteuer
- ✓ Bilanzierungspflicht