

# med

Recht, Steuern und Betriebsführung – Informationen für Heilberufler und Gesundheitsunternehmen

*Schwerpunkt*

## Ehevertrag

Betriebsvermögen und  
Praxis schützen

SEITE 4



## Newsletter ECOVIS med

Bleiben Sie bei Themen aus Steuern und Recht auf dem Laufenden. Melden Sie sich hier zum monatlichen Newsletter an:  
<https://de.ecovis.com/medizin/newsletter/>





**Theresa Günther**  
Steuerberaterin und  
Fachberaterin für das  
Gesundheitswesen  
bei Ecovis in München

## Liebe Leserinnen und Leser,

glückliche Ehen bestehen nicht darin, keine Probleme zu haben, sondern darin, gemeinsam Lösungen zu finden. Dann lernt man schnell, dass die Probleme halb so schlimm sind, wenn man sie oft und konstruktiv bespricht. Sind sie jedoch so groß, dass sie zur Scheidung führen und in der Folge möglicherweise zum Ruin der eigenen Praxis beitragen, kann ein Ehevertrag durch klare und transparente Regelungen zu akzeptablen Lösungen für beide Seiten führen. Diesen zu schließen gilt vielen als Zeichen des Misstrauens, ist aber fair ausgehandelt ein Muss für Praxisinhaberinnen und -inhaber. Mehr zu diesem Thema erfahren Sie in unserem Schwerpunktbeitrag ab Seite 4.

In unserer Serie „Praxisübergabe“ ab Seite 8, zeigen wir Ihnen, welche steuerlichen Vorteile der Verkauf der Praxis in der eigenen Immobilie an ein Kind haben kann. Von steuerlichen Vorteilen können Praxisinhaber auch profitieren, wenn sie eine Holding errichten. Das ist nicht ganz einfach, kann sich aber auszahlen (Seite 10). Und im Interview auf Seite 3 erfahren Sie von Ecovis-Rentenberaterin Tanja Eigner, warum es sinnvoll sein kann, zumindest eine Zeit lang in die gesetzliche Rente einzuzahlen.

Viel Spaß beim Lesen.

Ihre  
Theresa Günther

## Inhalt

### 3 Interview: Krankenversicherungsbeiträge

Ärztinnen und Ärzte sind meist von der gesetzlichen Rentenversicherung befreit. Freiwillig einzahlen kann sich aber im Alter auszahlen

### 4 Ehevertrag

Bevor die Hochzeitsglocken läuten, sollten Praxisinhaberinnen und Praxisinhaber einen Ehevertrag abschließen. Denn nur so können sie ihre Praxis und das Betriebsvermögen im Fall einer Trennung gegen Ansprüche des Expartners absichern



**SCHWERPUNKT**  
Ehevertrag

### 7 Kleinunternehmerregelung

Trotz höherer Umsatzgrenzen ist die neue Regelung für Ärztinnen und Ärzte nicht einfacher geworden

### 8 Praxisübergabe

Verkauft ein Ärztepaar die Praxis an ein Kind, kann das für beide Seiten finanziell interessant sein

### 10 Investitionssofortprogramm

In die Praxis investieren und von steuerlichen Vorteilen des Investitions-Boosters profitieren

### 12 Meldungen

Überstunden nach Kündigung; Was Chefs regeln sollten  
Barrierefreie Webseiten: Was seit Juni 2025 gilt  
Ecovis erfolgreich vor dem Sozialgericht  
Entgelttransparenzrichtlinie: Gehälter offenlegen



Krankenversicherungsbeiträge

# Mit kluger Planung im Ruhestand sparen

*Die Mehrheit der Mitglieder im Versorgungswerk ist von der Versicherungspflicht in der gesetzlichen Rentenversicherung befreit. Dennoch kann es in bestimmten Fällen sinnvoll sein, Beiträge zur gesetzlichen Rentenversicherung zu leisten. Das bringt im Alter finanzielle Vorteile. Ecovis-Rentenberaterin Tanja Eigner in Bad Kohlgrub erklärt, wie das geht.*

## Frau Eigner, wie werden Krankenversicherungsbeiträge im Ruhestand berechnet?

Die Höhe der Krankenversicherungsbeiträge im Ruhestand hängt davon ab, ob man gesetzlich oder privat versichert ist und ob eine Rente aus der gesetzlichen Rentenversicherung bezogen wird.

## Was heißt das genau?

Bei der privaten Krankenversicherung sind die Beiträge einkommensunabhängig und vom jeweiligen Tarif abhängig. Hier sollten Versicherte dringend auf Altersrückstellungen achten, um die Beiträge im Alter zu stabilisieren. Bei der freiwillig gesetzlichen Krankenversicherung werden bei der Beitragsberechnung alle Einkommensarten angerechnet, die zum Lebensunterhalt zur Verfügung stehen, also beispielsweise auch Miet- oder Kapitalerträge bis zur Beitragsbemessungsgrenze. Das kann die Beiträge erheblich verteuern.

## Und wie können sich nun Versicherte in Versorgungswerken finanzielle Vorteile im Alter sichern?

Wer zusätzlich zur Rente aus dem Versorgungswerk eine gesetzliche Rente bezieht



**Tanja Eigner**  
Rentenberaterin bei Ecovis  
in Bad Kohlgrub

und in der zweiten Hälfte des Berufslebens zu 9/10 dieser Zeit Mitglied in einer gesetzlichen Krankenversicherung war – Kinder werden berücksichtigt –, profitiert von der Krankenversicherung der Rentner (KVdR). In diesem Fall werden bei der Beitragsberechnung lediglich die gesetzliche Rente, die Rente aus dem Versorgungswerk, Betriebsrenten und möglicherweise selbstständige Einkünfte herangezogen.

## Welche Voraussetzungen müssen Versicherte dazu erfüllen?

Um einen Anspruch auf Regelaltersrente aus der gesetzlichen Rente zu erhalten, genügt die Erfüllung der Mindestversiche-

rungszeit von fünf Jahren. Fehlende Zeiten lassen sich gegebenenfalls durch freiwillige Beitragszahlungen, aber auch durch die Anerkennung von Kindererziehungszeiten erfüllen.

## Was sollten Betroffene also tun?

Die Entscheidung, ob ein Wechsel oder eine freiwillige Beitragszahlung sinnvoll ist, ist individuell und hängt von vielen Faktoren ab. Eine frühzeitige Beratung kann sich lohnen, um im Ruhestand finanziell abgesichert zu sein und Versicherungsbeiträge zu sparen.

## Gut zu wissen

Weitere Fragen zur Rente?

Mehr erfahren Sie hier:

[https://de.ecovis.com/  
rentenberatung/  
fragestellungen/](https://de.ecovis.com/rentenberatung/fragestellungen/)





**SCHWERPUNKT**

## **Ehevertrag**

Betriebsvermögen und  
Praxis schützen

*Ehevertrag*

# Das Jawort zum Vertrag

*Ärztinnen und Ärzte, die heiraten wollen, sollten immer auch die Auswirkungen auf die eigene Praxis im Blick behalten. Ein Ehevertrag kann helfen, dass es im Fall einer Trennung für alle Beteiligten fair zugeht und Praxis und Betriebsvermögen geschützt werden können.*

**V**erliebt, verlobt, verheiratet, geschieden ...“. Der Kinderreim spricht aus, woran viele bei ihrer Hochzeit lieber nicht denken: das mögliche Scheitern der Ehe. In Deutschland wird fast jede dritte Ehe geschieden. „Kommt es zur Scheidung, sind daran rechtliche Folgen geknüpft, die neben den emotionalen Herausforderungen zu bedenken sind“, sagt Nicole Striebe, Rechtsanwältin bei Ecovis in Eisfeld.

Eheleute bilden eine Solidargemeinschaft, durch die eine gegenseitige Teilhabe an der jeweiligen Einkommens- und Vermögensentwicklung begründet wird. Auch wirkt sich die Eheschließung unmittelbar auf Steuern und das Erbrecht aus. „Ein Ehevertrag ist nicht gleichbedeutend mit Misstrauen, sondern mit Vorsorge und Transparenz für beide Ehegatten“, sagt Striebe. Denn während der eine Ehegatte sein



*„Es ist wichtig, das Betriebsvermögen und die Praxis für den Fall einer Trennung abzusichern.“*

**Nicole Striebe**

Rechtsanwältin bei Ecovis in Eisfeld

Betriebsvermögen sichern möchte, ist dem anderen vielleicht an einer ausreichenden Absicherung im Scheidungsfall gelegen. Hier gilt es, eine ausgewogene vertragliche Regelung zu finden, die diese Interessen miteinander vereint. „Durch einen Ehevertrag können die Partner Vereinbarungen treffen, die auf ihre individuellen Umstände und die geplante Ausgestaltung ihrer Ehe ausgerichtet sind“, erklärt Striebe.

### **Keine Praxis ohne Ehevertrag**

Während ein Ehevertrag für Privatpersonen ratsam sein kann, so ist er ein Muss für Ärztinnen und Ärzte. „Wer sich als Praxisinhaber das Jawort gibt, sollte unbedingt auch Ja zum Ehevertrag sagen“, mahnt Striebe an. „Hier geht es um nicht weniger als die Absicherung der Existenz- und Lebensgrundlage für den Fall einer Scheidung.“ Insbesondere der gesetzliche Güterstand der Zugewinn-





gemeinschaft, der bei einer Scheidung zu einer hohen Ausgleichszahlung führen kann, kann die Liquidität einer Arztpraxis gefährden. „Umso wichtiger ist es, das Betriebsvermögen abzusichern.“

Handelt es sich beim Betrieb um eine Gesellschaft, an der mehr als eine Person beteiligt ist, wie häufig bei MVZ, sind vertragliche Regelungen zum Abschluss eines Ehevertrags ohnehin unumgänglich: „Das schulden sich die Gesellschafter gegenseitig“, sagt Striebe. Geschäftspartner sollten sich in ihrem Gesellschaftsvertrag nicht nur zum Abschluss eines jeweiligen Ehevertrags verpflichten, sondern sich gegenseitig bestätigen lassen, dass dieser auch tatsächlich abgeschlossen wurde. „Die vertragliche Verpflichtung der Gesellschafter für eine jeweils geeignete Regelung zum Schutz des Unternehmens im Fall der Scheidung, etwa der Abschluss eines Ehevertrags, lässt sich in den Gesellschaftsvertrag aufnehmen“, sagt Juliane Kösling, Rechtsanwältin und Fachanwältin für Erbrecht sowie Handels- und Gesellschaftsrecht bei Ecovis in Berlin.

### Was sollte ein guter Ehevertrag beinhalten?

„Bei der Vertragsgestaltung geht es immer um Ausgewogenheit“, stellt Striebe klar. Die Ehepartner sollten sich frühzeitig Gedanken um ihre Zukunft machen: Welches Ehemodell wollen wir leben? Wer steckt unter Umständen beruflich zurück, wenn Kinder

und damit Care-Arbeit ins Spiel kommen? Wie soll das im Fall einer Trennung ausgeglichen werden? Und weil das Leben nun mal häufig anders verläuft als geplant, lassen sich auch vertragliche Öffnungsklauseln vereinbaren, zum Beispiel, wenn bei einer Ehe ohne Kinderwunsch zunächst ein Ausschluss des Versorgungsausgleichs beschlossen wurde und später doch Kinder geboren werden. Bestehende Eheverträge sollten die Partner auch im Nachhinein immer an geänderte Lebensumstände anpassen, um das eigentliche Ziel der Absicherung nicht aus den Augen zu verlieren.

### Gefahren ohne Ehevertrag

Für verheiratete selbstständige Ärztinnen und Ärzte ist der Zugewinnausgleich von besonderer Relevanz. Wer im gesetzlichen Güterstand der Zugewinnngemeinschaft lebt, muss sich seinen Vermögenszuwachs während der Ehe bei einer Scheidung anrechnen lassen und sieht sich daher oftmals einer Ausgleichszahlung an seinen Ehegatten ausgesetzt. Der Zugewinnausgleichsanspruch kann sich auch auf Gesellschaftsbeteiligungen auswirken. „Das Problem dabei: Bei einer Scheidung wird der Ausgleich sofort fällig. Das kann eine Praxis ohne ausreichende Liquidität schnell in eine finanzielle Schieflage bringen“, erklärt Kösling.

Eine ähnliche Teilhabe erfolgt auch in Bezug auf die Altersvorsorge: Die während der Ehe erworbenen einzelnen Rentenanwartschaf-

### Gut zu wissen: Die Rückforderungsklausel

Eine Rückforderungsklausel ist eine Vereinbarung, die festlegt, dass bestimmte Leistungen oder Vermögenswerte unter bestimmten Bedingungen zurückverlangt werden können. Sie kann beispielsweise genutzt werden, um einen Ehevertrag zur Bedingung der Schenkung von Unternehmensanteilen an Kinder zu machen. Aber auch in Eheverträgen selbst können solche Klauseln dazu dienen, im Fall einer Scheidung den Einfluss des Zugewinnausgleichs zu begrenzen.

ten werden bei einer Scheidung jeweils hälftig geteilt. „Da selbstständige Ärztinnen und Ärzte eher privat oder durch den Aufbau der Praxis Altersvorsorge betreiben, sollten sie auch hier durch einen Ehevertrag für Planungssicherheit sorgen“, sagt Striebe. In diesem Kontext darf auch ein Blick auf den (nachehelichen) Unterhalt nicht fehlen, denn unter Ehegatten bestehen gegenseitige Unterhaltspflichten, die im Fall einer Scheidung lange Zeit fortbestehen können. Auch diesbezüglich gilt es, eine ausgewogene Regelung zu treffen, die einer späteren gerichtlichen Überprüfung durch ein Familiengericht standhalten sollte. ►



Möchte ein Kind in die elterliche Praxis einsteigen oder soll es diese erben, können die Eltern den Einstieg unter der Bedingung stellen, dass das Kind im Fall einer Heirat mit geeigneten güterrechtlichen Gestaltungen das Firmenvermögen für den Fall der Scheidung schützt. „Ergänzend helfen Rückforderungsrechte und Rückfallklauseln, die sicherstellen, dass der Vermögenswert der Arztpraxis im Fall einer Scheidungsstreitigkeit außer Betracht bleibt und nicht Gegenstand der Vermögensauseinandersetzung der sich scheidenden Eheleute wird“, erklärt Kösling (siehe Kasten Seite 5).

### Immer auch einen Notfall denken

Nicht nur eine Scheidung ist ein potenzielles Risiko für Selbstständige. Auch Krankheit oder Tod eines Praxisgesellschafters können ohne entsprechende Vorsorge zur Gefahr für Vermögen und Praxis werden. „Eine führungslose Gesellschaft, die plötz-



**„Gute Verträge sind immer individuelle Lösungen, die die Partner gemeinsam finden sollten.“**

**Juliane Kösling**  
Rechtsanwältin, Fachanwältin für Erbrecht sowie Handels- und Gesellschaftsrecht bei Ecovis in Berlin

lich handlungsunfähig ist, birgt ein enormes Risiko“, sagt Kösling. Sie verweist daher auf die entsprechenden gesellschaftsrechtlichen Gestaltungsmöglichkeiten: „Gesell-

schaftsverträge, Testamente, Eheverträge und Vollmachten – sie sollten nicht nur zwingend vorhanden, sondern auch aufeinander abgestimmt sein“ (siehe Kasten unten). Wie bei anderen Verträgen gilt auch hier: Eine fundierte anwaltliche Beratung ist unerlässlich. „Erst wenn alle Informationen auf dem Tisch liegen und die gemeinsamen (oder auch gegensätzlichen) Interessen klar definiert sind, lässt sich eine ausgewogene Vereinbarung treffen“, erklärt Striebe. Ihre Kollegin Kösling ergänzt: „Gute Verträge sind immer Einzelfallentscheidungen. Von Musterverträgen und Alleingängen raten wir dringend ab.“

Einig sind sich die Expertinnen auch darin, wann der beste Zeitpunkt für Vertragsverhandlungen ist: „Schließen Sie einen Ehevertrag möglichst vor der Ehe ab. Denn wenn das ‚Wir‘ noch groß ist, ist es bekanntlich einfacher, eine faire Lösung für alle Beteiligten zu finden.“ ●

Foto: © Adobebaloch (generiert mit KI); stock.adobe.com

### Sie haben Fragen?



Gern hilft Ihnen Ihr persönlicher Ecovis-Berater weiter.

Sie sind noch nicht bei Ecovis? Auf unserer Website finden Sie einen Berater in Ihrer Nähe  
[www.ecovis.com/beratersuche](https://www.ecovis.com/beratersuche)



### Gut zu wissen: Wie Sie für einen Erbfall vorsorgen

Sie wollen Ihr Unternehmen durchleuchten? Wie das gehen kann, erfahren Sie in der Broschüre „Auf den Erbfall vorbereiten? Wie Sie mit dem ‚Probesterben‘ Ihr Unternehmen optimieren und Ihren Nachlass regeln“. Zum Bestellen geht es hier:  
<https://de.ecovis.com/auf-den-erbfall-vorbereitet/>

Selbst Sie können ausfallen – was dann?  
Mehr zum Ecovis-Notfallordner: <https://de.ecovis.com/notfallordner/>





## Kleinunternehmerregelung

# Neue Regeln 2025 nicht unbedingt einfacher

*Die Bundesregierung hat die Kleinunternehmerregelung modernisiert und die Umsatzgrenzen angehoben. Das hat Auswirkungen auf Ärztinnen und Ärzte, die neben ihren umsatzsteuerfreien Heilbehandlungen auch umsatzsteuerpflichtige Umsätze haben – sie können in engen Grenzen die Kleinunternehmerregelung nutzen.*

Die grundsätzlich steuerpflichtigen Umsätze eines Kleinunternehmers sind seit 1. Januar 2025 steuerfrei, wenn der Kleinunternehmer im vorangegangenen Kalenderjahr 25.000 Euro netto (bis 31. Dezember 2024: 22.000 Euro brutto) und im laufenden Kalenderjahr 100.000 Euro netto (bis 31. Dezember 2024: 50.000 Euro brutto) nicht überschreitet.

### Ein Praxisbeispiel

Dr. Weber bietet neben seinen umsatzsteuerfreien Heilbehandlungen auch umsatzsteuerpflichtige individuelle Gesundheitsleistungen (IGeL) an, beispielsweise reisemedizinische Beratungen oder Atteste für Sportvereine. Für diese Leistungen muss er Umsatzsteuer zahlen – oder er nutzt die Kleinunternehmerregelung.



**„Ärzte sollten die Kleinunternehmerregelung genau kennen, um unnötige Steuern zu vermeiden.“**

**Michael Paulus**

Steuerberater bei ECOVIS RTS in Stuttgart

Nach alter Rechtslage, die bis 31. Dezember 2024 galt, wurde für diese IGeL-Leistungen keine Umsatzsteuer erhoben, wenn der Umsatz daraus im vorangegangenen Kalenderjahr nicht mehr als 22.000 Euro betrug und im laufenden Kalenderjahr einen voraussichtlichen – von Dr. Weber zu Jahresbeginn prognostizierten – Umsatz von 50.000 Euro nicht übersteigt. „Hat er die Prognose nach bestem Wissen aufgestellt, war eine unerwartete Überschreitung der 50.000 Euro während des laufenden Jahres noch unschädlich“, erklärt Michael Paulus, Steuerberater bei ECOVIS RTS in Stuttgart.

Erhält Dr. Weber aus diesen IGeL-Leistungen einen Umsatz von 22.000 Euro im Jahr 2024 und erwartet er für 2025 einen Umsatz von 30.000 Euro, kann er 2024 und 2025 die Kleinunternehmerregelung in Anspruch nehmen, auch wenn er tatsächlich 2025 begründbar unerwartet auf einen Gesamtumsatz von 60.000 Euro kommt. Für 2026 würden die Voraussetzungen nicht mehr vorliegen, da er die Vorjahresgrenze im Jahr 2025 um 38.000 Euro überschritten hat.

### Was seit 2025 gilt

Nach neuer Rechtslage, die seit dem 1. Januar 2025 gilt, muss Dr. Weber aus seinem tatsächlichen Umsatz des Jahres 2024 die Umsatzsteuer herausrechnen und ihn mit der neuen Grenze von 25.000 Euro vergleichen. Für 2025 kommt es nicht mehr auf den voraussichtlichen Umsatz an. Vielmehr

fällt er bei Überschreiten noch im laufenden Kalenderjahr aus der Kleinunternehmerregelung heraus. Bereits der eine Umsatz, mit dem er die Grenze von 100.000 Euro überschreitet, ist nicht mehr steuerfrei.

Nimmt Dr. Weber also bis Oktober 2025 unerwartet 110.000 Euro aus IGeL-Leistungen ein, ist er schon mit dem Umsatz, der zur Überschreitung der 100.000-Euro-Grenze geführt hat, im Jahr 2025 steuerpflichtig. Die Kleinunternehmerregelung ist nicht mehr anwendbar. Das gilt auch noch für das gesamte Jahr 2026. „Die alte Regelung, nach der eine Umsatzprognose für das gesamte Jahr abgegeben werden musste, entfällt somit vollständig. Es ist also wichtig, dass Ärzte nun ihre Umsätze des laufenden Jahres immer im Blick haben“, sagt Paulus. ●

### Sie haben Fragen?

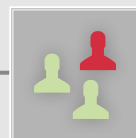


Gern hilft Ihnen Ihr persönlicher Ecovis-Berater weiter.

Sie sind noch nicht bei Ecovis? Auf unserer Website finden Sie einen Berater in Ihrer Nähe  
[www.ecovis.com/beratersuche](http://www.ecovis.com/beratersuche)







*Steuerliche Gestaltungsmöglichkeiten  
bei der Praxisübergabe in der Familie*

1. *Schenkung der Praxis inklusive Immobilie*
2. *Schenkung der Praxis ohne Immobilie*
3. *Schenkung der Praxis gegen Versorgungsleistung*
- 4. Verkauf der Praxis an ein Kind**
5. *Schenkung mit Anstellung Vater*

*Praxisübergabe*

# Verkauf der Praxis an ein Kind

*Der Verkauf der eigenen Praxis an ein Kind kann in bestimmten Konstellationen gegenüber einer Schenkung aus steuerlicher Sicht deutlich vorteilhafter sein – und das nicht nur für das verkaufende Ärztepaar.*

Auf den ersten Blick mag der Gedanke, dem eigenen Kind die Praxis zu verkaufen, ungewöhnlich erscheinen – schließlich möchte man dem Nachwuchs den Start ins Berufsleben möglichst einfach und kostengünstig ermöglichen. „Aus steuerlicher Sicht kann das aber für beide Seiten sinnvoll sein“, sagt Theresa Günther, Steuerberaterin und Fachberaterin für das Gesundheitswesen bei Ecovis in München.

## Ein Beispiel aus der Praxis

Ein Ärzte-Ehepaar möchte seine Tochter, ebenfalls approbierte Ärztin, in die Nachfolge einführen. Sie soll die elterliche Praxis übernehmen – einschließlich der Räumlichkeiten. Die Immobilie hatten die Eltern bereits vor vielen Jahren im Zuge der Praxisgründung erworben. Verkaufen die Eltern jeweils ihren Anteil an der Arztpraxis zu einem angemessenen Preis an ihre Tochter, hat das gleich mehrere steuerliche Konsequenzen – vor allem für die Eltern.

Durch den Verkauf werden automatisch alle stillen Reserven aufgedeckt, die sich über die Jahre in der Praxis angesammelt haben. Dabei handelt es sich um versteckte Gewinne. Sie entstehen, wenn Vermögenswerte in der Buchführung niedriger angesetzt sind, als sie tatsächlich am Markt wert sind. Das ist häufig dann der Fall, wenn über Jahre hinweg Abschreibungen vorgenommen wurden und der Buchwert dadurch stark gesunken ist. Der tatsächliche Marktwert liegt dann oft deutlich darüber. Die Differenz zwischen dem aktuellen Marktwert und dem niedrigeren Buchwert wird dann als stille Reserve bezeichnet – und genau diese wird beim Verkauf steuerlich wirksam.

## Eltern können Freibeträge nutzen

Auf die stillen Reserven wird bei „Aufdeckung“, also beim Verkauf an die Tochter, Einkommensteuer zum individuellen Steuersatz fällig. „Haben die Eltern das 55. Lebensjahr vollendet oder sind sie im

sozialversicherungsrechtlichen Sinne dauernd berufsunfähig, ist der Verkaufsgewinn auf Antrag nur steuerpflichtig, wenn er 45.000 Euro übersteigt“, weiß Günther. Dieser Freibetrag steht jedem Elternteil zu und wird abgeschmolzen, soweit der Verkaufs-



**„Beim Verkauf der Praxis  
an ein Kind können sich  
beide Seiten finanzielle  
Vorteile sichern.“**

**Theresa Günther**

Steuerberaterin und Fachberaterin für das Gesundheitswesen bei Ecovis in München





gewinn einen Betrag von 136.000 Euro übersteigt (siehe Beispielrechnung unten). Neben diesem Freibetrag kann zusätzlich der ermäßigte Steuersatz für den Verkaufsgewinn greifen. Dann wird dieser nur mit 56 Prozent des sonst anzusetzenden durchschnittlichen Steuersatzes besteuert. Voraussetzung ist, dass der Verkaufsgewinn den Betrag von insgesamt fünf Millionen Euro nicht übersteigt. Ebenso – wie beim Freibetrag – lässt sich die Vorschrift nur anwenden, wenn die Eltern das 55. Lebensjahr vollendet haben oder dauernd berufsunfähig sind. „Den Eltern muss aber klar sein, dass sie nach dem Verkauf der Praxis ihre selbstständige ärztliche Tätigkeit im örtlichen Wirkungskreis zumindest für eine gewisse Zeit einstellen müssen“, erklärt Günther.

Zudem müssen die Eltern die Immobilie als wesentlichen Bestandteil der Praxis entweder mit an die Tochter verkaufen oder ins Privatvermögen überführen. Wollen die Eltern die Immobilie zukünftig nur noch privat nutzen, ist unbedingt darauf zu achten, dass sie keine Alt-Patienten hier und da

noch in den alten Praxisräumen weiterbehandeln. „Sonst gefährden sie die Steuerermäßigung für den Verkauf der Praxis insgesamt“, sagt Günther.

### Die steuerlichen Vorteile für die Käuferin

Für die Tochter ergeben sich ebenfalls mehrfach positive Effekte. Durch Zahlung des Kaufpreises an die Eltern erwirbt sie einen Praxiswert, den sie über eine Dauer von sechs bis zehn Jahren abschreiben kann. „Das ist ein großer Vorteil, da diese Abschreibungen den laufenden zu versteuernden Gewinn der Praxis mindern“, sagt Günther. Und weiter: „Außerdem kann die Tochter etwaige Zinsen, die sie für ein Bankdarlehen zahlen muss, als Praxisausgaben gewinnmindernd ansetzen. Auch das führt zu einer geringeren Steuerlast.“

Verkaufen die Eltern die Immobilie mit an die Tochter, ließe sich hier ein „Abschreibungs-Step-up“ realisieren. Immobilien verfügen in der Regel über hohe stille Reserven. Wird die Immobilie in der Buch-

haltung nach Kauf durch die Tochter wieder zum Zeitwert angesetzt, lassen sich nun (erneut) Abschreibungen von eben diesem höheren Wert gewinnmindernd in der Buchhaltung berücksichtigen. „Auf diese Weise lässt sich generationenübergreifend doppelt Abschreibungspotenzial generieren“, erklärt Ecovis-Expertin Günther. ●

► **Nächste Ausgabe:** *Schenkung mit Anstellung Vater*

### Sie haben Fragen?



Gern hilft Ihnen Ihr persönlicher Ecovis-Berater weiter.

Sie sind noch nicht bei Ecovis? Auf unserer Website finden Sie einen Berater in Ihrer Nähe  
[www.ecovis.com/beratersuche](http://www.ecovis.com/beratersuche)



## Beispielrechnung: So ist der zu versteuernde Restgewinn zu berechnen

Unter bestimmten Voraussetzungen ist ein Verkaufsgewinn steuerpflichtig, wenn er 45.000 Euro übersteigt. Er wird abgeschmolzen, wenn der Gewinn 136.000 Euro übersteigt.

	Beispiel 1 Kaufpreis 150.000 €	Beispiel 2 Kaufpreis 181.000 €
Kaufpreis – „Grenzbetrag“ = „Abschmelzbetrag“	150.000 € – 136.000 € = 14.000 €	181.000 € – 136.000 € = 45.000 €
Freibetrag – „Abschmelzbetrag“ = restlicher Freibetrag	45.000 € – 14.000 € = 31.000 €	45.000 € – 45.000 € = 0 €
Kaufpreis – restlicher Freibetrag = zu versteuernder Restgewinn	150.000 € – 31.000 € = 119.000 €	181.000 € – 0 € = 181.000 €

Quelle: Ecovis



*Investitionssofortprogramm*

# Wachstumsschub durch Steuererleichterungen

*Der Bundesrat hat am 11. Juli 2025 dem „Investitions-Booster“ zugestimmt.*

*Mit dem steuerlichen Investitionssofortprogramm will die Regierung den Wirtschaftsstandort Deutschland stärken und das Wirtschaftswachstum durch verbesserte Abschreibungsmöglichkeiten und Steuersenkungen für Unternehmen ankurbeln.*

Gute Nachricht für niedergelassene Ärzte: Auch sie können von den geplanten Steuererleichterungen der Regierung profitieren. Eine zentrale Maßnahme wird die Wiedereinführung und Aufstockung der degressiven Absetzung für Abnutzung (AfA) für bewegliche Wirtschaftsgüter des Anlagevermögens sein. Ärzte könnten dann für Investitionen, die sie nach dem 30. Juni 2025 und vor dem 1. Januar 2028 tätigen, eine degressive AfA in Höhe von bis zu 30 Prozent pro Jahr geltend machen. „Das soll insbesondere in den ersten Jahren nach der Investition zu einer deutlichen Steuerentlastung und damit zu mehr Liquidität führen“, sagt Theresa Günther, Steuerberaterin und Fachberaterin für das Gesundheitswesen bei Ecovis in München.

In Kombination mit weiteren steuerrechtlichen Entlastungsmöglichkeiten, etwa dem



**„Mir der Kombination aus degressiver Abschreibung und IAB lässt sich kräftig Steuern sparen.“**

**Theresa Günther**  
Steuerberaterin und Fachberaterin  
für das Gesundheitswesen  
bei Ecovis in München

Investitionsabzugsbetrag (IAB), ergeben sich aus dem Gesetzesvorhaben ernstzunehmende Investitionsanreize. „Ärzte, die sich beispielsweise mit dem Gedanken tragen, in ihre veraltete Praxisausstattung zu investieren, haben jetzt die Chance, Nägel mit Köpfen zu machen – und das zu steuerlich attraktiven Konditionen“, sagt Günther.

## Wie der IAB funktioniert

Ärzte können schon länger für die Anschaffung von abnutzbaren beweglichen Wirtschaftsgütern des Anlagevermögens bis zu maximal 50 Prozent der voraussichtlichen Anschaffungs- oder Herstellungskosten gewinnmindernd abziehen. Das geht dann, wenn sie das Wirtschaftsgut mindestens bis zum Ende des dem Wirtschaftsjahr der Anschaffung folgenden Wirtschaftsjahres in einer inländischen Praxis ausschließlich oder fast ausschließlich betrieblich nutzen.



„Der Investitionsabzugsbetrag lässt sich allerdings nur für kleine Praxiseinheiten in Anspruch nehmen, deren Gewinn im Wirtschaftsjahr, in dem der Abzug vorgenommen werden soll, 200.000 Euro nicht überschreitet“, erklärt Günther (siehe Beispiel).

Ist der Arzt zum Vorsteuerabzug berechtigt, ist immer der Nettobetrag als Anschaffungs- oder Herstellungskosten zugrunde zu legen. Der Bruttobetrag ist Bemessungsgrundlage, wenn der Arzt steuerfreie Umsätze ausführt,

wie das bei Heilbehandlungen der Fall ist, die den Vorsteuerabzug ausschließen.

### Wie sich die degressive AfA nutzen lässt

Die degressive AfA für bewegliche Wirtschaftsgüter des Anlagevermögens wurde eigentlich mit dem Zweiten Corona-Steuerhilfegesetz zum 1. Januar 2020 zeitlich befristet eingeführt. Mit dem Wachstumschancengesetz für bewegliche Wirtschaftsgüter des Anlagevermögens, die nach dem

31. März 2024 und vor dem 1. Januar 2025 angeschafft oder hergestellt wurden, war sie wieder ermöglicht. Nun wird sie erneut eingeführt, um durch die verbesserten Abschreibungsbedingungen die Rentabilität von Investitionen zu erhöhen und die Liquidität der Unternehmen gerade in der unmittelbaren Phase nach der Investition stärken zu können.

Die degressive AfA kann nach Zustimmung des Bundesrats auch für bewegliche Wirtschaftsgüter des Anlagevermögens, die nach dem 30. Juni 2025 und vor dem 1. Januar 2028 angeschafft oder hergestellt wurden, anstelle der linearen Abschreibung wieder in Anspruch genommen werden. Üblicherweise schreiben Unternehmen neu angeschaffte Maschinen, Geräte oder Fahrzeuge über die Jahre ihrer Nutzung linear ab. Mit der neuen degressiven AfA sollen aber nun bereits im Jahr des Erwerbs eines Wirtschaftsguts bis zu 30 Prozent der Anschaffungskosten – die möglicherweise durch den IAB verringert sind – mit dem Gewinn verrechnet werden können. Im zweiten und dritten Jahr sollen erneut 30 Prozent auf den restlichen Wert geltend gemacht werden können.

„Nach dem zeitlich begrenzten ‚Investitions-Booster‘ ist ab dem 1. Januar 2028 eine schrittweise Senkung des Körperschaftsteuersatzes von derzeit 15 auf zehn Prozent im Jahr 2032 vorgesehen. Diese Maßnahme soll für breit wirksame Liquiditätssteigerungen und langfristige Planungssicherheit hinsichtlich der unternehmensteuerlichen Rahmenbedingungen sorgen“, sagt Günther und schränkt ein: „Davon profitieren aber in erster Linie lediglich Kapitalgesellschaften wie die MVZ-GmbH.“

## Ein Praxis-Beispiel: Mit IAB und degressiver AfA bei Investitionen Steuern sparen

Ein Arzt beabsichtigt, im Jahr 2026 einen neuen Behandlungsstuhl für 25.000 Euro zuzüglich 4.750 Euro Umsatzsteuer, also für gesamt 29.750 Euro, zu kaufen.

Als **Investitionsabzugsbetrag** kann er noch im Jahr 2025 beanspruchen:

- 25.000 Euro x 50 % = **12.500 Euro**, wenn er zum Vorsteuerabzug berechtigt ist, und
- 29.750 Euro x 50 % = **14.875 Euro**, wenn er ausschließlich steuerfreie Umsätze ausführt.

So kann ein Teil der voraussichtlichen Investitionskosten für das Jahr 2026 bereits im aktuellen Wirtschaftsjahr 2025 als Betriebsausgaben abgezogen werden. Durch die gewinnmindernde Berücksichtigung lässt sich die Steuerbelastung senken, ohne tatsächlich sofort Geld auszugeben.

Nach der Anschaffung des Behandlungsstuhls im Jahr 2026 wird der IAB wieder aufgelöst und den Anschaffungskosten des Wirtschaftsguts gewinnerhöhend hinzugerechnet. Damit der Arzt nichts nachversteuern muss, wird gleichzeitig die Bemessungsgrundlage für die Abschreibung des Behandlungsstuhls um den bisher abgezogenen Investitionsabzugsbetrag gemindert. Folglich fallen die Abschreibungssätze geringer aus. Das kann sich durch die Wiedereinführung der degressiven AfA aber wieder kompensieren.

### Sie haben Fragen?



Gern hilft Ihnen Ihr persönlicher Ecovis-Berater weiter.

Sie sind noch nicht bei Ecovis? Auf unserer Website finden Sie einen Berater in Ihrer Nähe  
[www.ecovis.com/beratersuche](http://www.ecovis.com/beratersuche)







## Überstunden nach Kündigung: Was Chefs vertraglich regeln sollten



Immer wieder ärgern sich Arbeitgeber, wenn bei Beendigung des Arbeitsverhältnisses Beschäftigte Ansprüche für die Abgeltung nicht genommener Urlaubstage oder für Überstunden erheben. Es gibt jedoch vertragliche Möglichkeiten, einem drohenden Streit zumindest in Teilen einen Riegel vorzuschieben. Welche Optionen es gibt, erfahren Sie hier:

<https://de.ecovis.com/medizin/ueberstunden-nach-kuendigung-was-chefs-vertraglich-regeln-sollten/>



## Barrierefreie Webseiten: Was für Unternehmen seit Juni 2025 gilt



Seit 28. Juni 2025 müssen viele Unternehmen laut Barrierefreiheitsstärkungsgesetz (BFSG) ihre Websites und mobilen Anwendungen barrierefrei gestalten. Ziel ist es, Menschen mit Behinderungen einen gleichberechtigten Zugang zu digitalen Angeboten zu ermöglichen. Was auf Unternehmen zukommt und welche Chancen sich dadurch ergeben, erklärt Ecovis-Rechtsanwalt Daniel Kabey in Nürnberg:

<https://de.ecovis.com/aktuelles/barrierefreie-webseiten-verpflichtungen-und-chancen-fuer-unternehmen-ab-juni-2025/>



## Entgelttransparenzrichtlinie: Gehälter transparent gestalten und offenlegen



Gleiches Entgelt für gleiche oder gleichwertige Arbeit – das ist das Ziel der EU-Entgelttransparenzrichtlinie. Bis 7. Juni 2026 muss Deutschland die EU-Vorgaben in nationales Recht umsetzen. Auf Arbeitgeber kommen mit der Richtlinie einige Änderungen zu, mit denen sie sich schon jetzt vertraut machen sollten. Mehr dazu lesen Sie hier: <https://de.ecovis.com/aktuelles/entgelttransparenzrichtlinie-gehaelter-transparent-gestalten-und-offenlegen/>



## Ecovis erfolgreich vor dem Sozialgericht



Detailarbeit zahlt sich aus – wie die Ecovis-Sozialversicherungsexperten vor dem Sozialgericht München bewiesen haben. In einem mehrjährigen Verfahren setzten sie durch, dass die Deutsche Rentenversicherung eine Beitragsnachforderung nach einer Betriebsprüfung aufhob. Erfahren Sie hier mehr dazu:

<https://de.ecovis.com/aktuelles/ecovis-erfolgreich-vor-dem-sozialgericht-unberechtigte-nachforderung-der-deutschen-rentenversicherung-abgewendet/>

### Impressum

**Herausgeber:** ECOVIS AG Steuerberatungsgesellschaft, Bertha-Benz-Straße 5, 10557 Berlin, Tel. +49 89 5898-266

**Konzeption und Realisation:** Teresa Fach Kommunikationsberatung, 80798 München; DUOTONE Medienproduktion, 81241 München

**Redaktionsbeirat:** Daniela Groove (Rechtsanwältin, Fachanwältin für Medizinrecht), Theresa Günther (Steuerberaterin, Fachberaterin für das Gesundheitswesen), Annette Bettker (Steuerberaterin), Axel Keller (Rechtsanwalt), Michaela Diesendorf (Unternehmenskommunikation); E-Mail: [presse@ecovis.com](mailto:presse@ecovis.com)

**Bildnachweis:** Titel - Bildmontage mit: ©neatlynatly, stock.adobe.com. Alle Bilder ohne direkt zugeordneten Bildnachweis:

©Ecovis. ECOVIS med basiert auf Informationen, die wir als zuverlässig ansehen. Eine Haftung kann jedoch aufgrund der sich ständig ändernden Gesetzeslage nicht übernommen werden.

**Hinweis zum Allgemeinen Gleichbehandlungsgesetz (AGG):** Wenn aus Gründen der besseren Lesbarkeit und/oder der Gestaltung des vorliegenden Magazins nur die männliche Sprachform gewählt worden ist, so gelten alle personenbezogenen Aussagen selbstverständlich für Frauen und Männer gleichermaßen.

Alles über Ecovis erfahren Sie hier: <https://de.ecovis.com/profil/>

