

## Britische Aktien und Anleihen

Für den englischen Börsenhandel ist der Ausgang der Unterhauswahlen am 11. Juni einigermaßen klar: Die Konservativen unter Führung von Margaret Thatcher werden weiterregieren. Die knifflige Frage, wie sich die britischen Wertpapiermärkte entwickeln werden, ist aber dennoch recht schwierig zu beantworten. Der Markt hat einen solchen Wahlausgang „eskomptiert“, also vorweggenommen, wie der aktuelle Höchststand des Londoner Financial-Times-Index mit 1.719 Punkten dokumentiert.

Es gibt sicher gute Gründe, die für eine weitere zukünftige Aufwärtsentwicklung der englischen Aktien- und Rentenmärkte sprechen. Für 1987 wird die britische Wirtschaft mit einem Wachstum von drei Prozent aufwarten, das ist im europäischen Vergleich derzeit ein absoluter Spitzenwert.

Diese ökonomische Stärke resultiert aus der Wettbewerbsfähigkeit der Industrie, die durch die vergangene Pfundabwertung besonders im Exportgeschäft kräftig zulegen konnte. Für die Unternehmensgewinne werden daher auch für das laufende Geschäftsjahr beträchtliche Zuwächse von 15 bis 20 Prozent erwartet.

Abgesehen von der – zwar geringen – Wahrscheinlichkeit, daß die Labour Party das Regierungsmandat mit

ANZEIGE

### DIMDI

Für nur

**199,- DM mtl.**

können Sie Ihre Recherchen bei Datenbanken z. B. bei DIMDI, mit Hilfe eines Computersystems selbst durchführen.



DATA MEDICAL GmbH  
2 Hamburg/Schnefeld  
Osterbrookweg 69  
Tel. (0 40) 8 30 27 27

für die Börse negativen Auswirkungen erhalten könnte, ist die Gefahr von deutlichen Gewinnmitnahmen auch bei einer Bestätigung der bisherigen Regierungsmannschaft nicht auszuschließen. Deutsche Anleger haben da ja mit der Bundestagswahl ihre leidvollen Erfahrungen gemacht. Demgegenüber gibt es aber auch Experten, die einen massiven Einstieg der Japaner nach einem Thatcher-Sieg prophezeien.

Nach Abwägung aller Argumente scheint ein Engagement auf dem englischen Anleihemarkt wegen der bevorstehenden Zinssenkungen und der damit verbundenen Kursgewinne besonders reizvoll. Der Aktienmarkt bietet in einzelnen Exportwerten, aber auch in zinssensitiven Werten ebenfalls reizvolle Chancen. Orders, aber mit engen Limits, sollten jeweils hälftig einen Tag vor und einen Tag nach der Wahl platziert werden. RR

## Praxisübergabe und Beratervertrag Vater – Sohn

Ein Beratervertrag zwischen Vater und Sohn bzw. Tochter hat den wichtigen steuerlichen Vorteil, daß sich bei entsprechend hoher Steuerprogression die Steuerschuld wesentlich verringern läßt, denn das erzielte Einkommen wird durch einen solchen Vertrag auf mehrere Köpfe verteilt und auf diese Weise dem Progressionseinfluß des Fiskus entzogen. Ferner kann man auf diese Weise die steuerlichen Freibeträge mehrfach nutzen und dadurch einen weiteren Steuervorteil erzielen.

### Steuerliche Auswirkungen beim Sohn (Tochter)

Der Sohn und Praxisinhaber kann die von ihm an seinen Vater und Berater geleisteten Honorarzahungen in vollem Umfang als Betriebsausgaben i. S. des § 4 Abs. 4 EStG von seinen Einnahmen abziehen und dadurch seinen Gewinn mindern.

### Steuerliche Auswirkungen beim Vater Einkommensteuerliche Auswirkungen

Der seinen Sohn in Praxisangelegenheiten beratende Vater erzielt durch diese Tätigkeit regelmäßig sogenannte Einkünfte aus „Selbständiger Arbeit“ i. S. des § 18 Absatz 1 Nr. 1 EStG, speziell aus freier Berufstätigkeit, insbesondere dann, wenn diese Beratung des Vaters ausschließlich für die Praxis des Sohnes und keine weiteren Praxen und „Mandanten“ erfolgt. Auf diese Weise hat der Vater dann auch die Chance, die steuerlichen Vorteile, die der Fiskus den Freiberuflern gewährt, in vollem Umfang zu nutzen (vgl. § 18 Absatz 4 EStG: Freibetrag in Höhe von 5 Prozent der Einnahmen, maximal jedoch 1200 DM jährlich).

### Umsatzsteuerliche Auswirkungen

Für den Vater entsteht auch keine Umsatzsteuerschuld, soweit das von ihm erzielte Beraterhonorar den Betrag von 20 000 DM jährlich nicht übersteigt und keine weiteren Umsätze getätigt werden (vgl. § 19 Absatz 1 UStG).

### Weitere Vorteile

Außer den soeben genannten vorwiegend steuerlichen Vorteilen bringt ein Beratervertrag zwischen dem Vater und seinem Sohne – bzw. seiner Tochter – auch noch weitere bedeutende nichtsteuerliche Vorteile. Diese sind vor allem:

– Durch den Einsatz des Erfahrungsschatzes und Wissens des Vaters in der Praxis seines Sohnes können sich dort erhebliche Verbesserungs- und Rationalisierungseffekte ergeben.

– Das umfassende „Know-how“ des Vaters und Arztes a. D. geht nicht verloren, sondern bleibt durch den Beratervertrag zum Wohle der nun vom Sohne geführten Praxis erhalten und überträgt sich auf diese Weise reibungslos auf die junge Generation.

– Der Beratervertrag erleichtert ferner den Generationenwechsel in der Arztpraxis, denn der Vater wird im allgemeinen zu einer Praxisübergabe mit anschließendem Beratervertrag eher bereit sein, als wenn er nach der Praxisübergabe gegebenenfalls völlig vom Praxisgeschehen und -gedeißen isoliert wäre.

### Mögliche Honorargrenzen

Außer den oben genannten Honorargrenzen, die sich vor allem aus umsatzsteuer-

### Mini-Sauerstoffspender für den Notfallarzt.



OXYFIT hilft bei Erstversorgung. Anschluss an Beatmungsbeutel und Nasenkanüle möglich. Sonderzubehör: Adapter für handelsübliche Sauerstoff-Flaschen.

Einsenden an:  
Hans-Jörg Hinderer, Zollerstr. 23,  
7400 Tübingen 9, T. 0 70 71/8 72 91

Name: \_\_\_\_\_  
Adresse: \_\_\_\_\_

lichen Überlegungen empfehlen, sind dem Honorar praktisch keine weiteren Grenzen nach oben gesetzt. Es sollte jedoch bei der Bestimmung des Beraterhonorars auch noch darauf geachtet werden, daß dem Sohne nach dem Abzuge des Beraterhonorars für seinen Vater auch noch ein angemessener Praxisgewinn verbleibt, der seinen Leistungsanreiz nicht beeinträchtigt.

Ferner wären die Bedürfnisse des Vaters zu berücksichtigen (als Limit nach unten), dessen Aufwendungen etc. Auch sollte man das Gehaltgefüge der Praxis nicht außer acht lassen, um den Praxisfrieden nicht zu stören, was sich wiederum negativ

auf die Gesamtleistung auswirken könnte.

#### **Inhalt des Beratervertrages – Vertragsentwurf**

Für den hier erörterten Beratervertrag gibt es praktisch keine besonderen Formerfordernisse zu beachten, d. h. er kann sowohl mündlich als auch schriftlich abgeschlossen werden. Aus Gründen der Rechtssicherheit empfiehlt es sich jedoch, daß er in Schriftform abgefaßt wird.

In diesem Falle sollte er dann zumindest jene Punkte enthalten, die in dem folgenden Vertragsmuster wiedergegeben werden:

### **Beratervertrag**

Herr A (Praxisinhaber)

und

Herr B (Berater)

schließen den folgenden Beratervertrag:

§ 1

Herr B berät Herrn A auf dem Gebiete der Praxisführung, Organisation, Praxiseinrichtung etc. . . .

§ 2

Das Beratungsverhältnis beginnt mit dem . . . . . (Datum)

§ 3

Der zeitliche Umfang der Beratungstätigkeit beträgt . . . . . Stunden/Tage pro Monat.

§ 4

Herr B erhält für seine Dienste eine Vergütung in Höhe von DM . . . . . pro Woche/Monat brutto.

Herr B ist nicht Arbeitnehmer des Praxisinhabers und wird deshalb die erhaltene Vergütung selbst versteuern.

§ 5

Änderungen und Ergänzungen dieses Vertrages bedürfen der Schriftform.

Ort, Datum, Unterschriften der Vertragsparteien A und B.

**Febrü<sup>®</sup> med**

Einrichtungs-Systeme  
für Arztpraxen, Labore  
und Krankenhäuser

Über 1000 m<sup>2</sup>  
Ausstellungsfläche.

Der Weg zu uns  
lohnt sich immer!

**Febrü<sup>®</sup>**  
Felix Brünger  
Büro- und Sitzmöbelfabrik GmbH & Co KG  
Heidestraße 50 · D-4900 Herford  
Telefon 052 21/59 03-0 · Telex 9 34 795  
Telefax 59 03 53

– Besuchen Sie unseren Messestand U 81 im Brücken-Foyer anlässlich des Ärztekongresses Berlin –