

Steuerliche Tipps für die Ordinationsweitergabe von Ärzten

Mit einer langfristigen und sorgfältigen Planung lassen sich bei der Weitergabe von Arztpraxen sowohl Nerven als auch Geld sparen. Neben steuerlichen Aspekten werden nachfolgend auch wesentliche betriebswirtschaftliche Punkte dargestellt.

Aus steuerlichen Gesichtspunkten ist eine **möglichst geringe Besteuerung** des **Veräußerungsgewinns** wünschenswert, wobei auch der laufende Gewinn des Jahres darauf Einfluss hat. Bei Veräußerung oder Auflösung des Betriebs kommt es zur Besteuerung des **(fiktiven) Veräußerungsgewinns** der Ordination. Durch **Verlagerung** des Veräußerungszeitpunkts ins **nächste Kalenderjahr** können zumeist aufgrund eines geringeren bzw. fehlenden laufenden Gewinns eine Senkung des Durchschnittsteuersatzes und somit **Steuereinsparungspotential** erzielt werden. Zusätzlich gibt es noch verschiedene **Begünstigungen** für den **Veräußerungsgewinn**, wie z.B. die Verteilung über drei Jahre, den Freibetrag in Höhe von 7.300 EUR sowie die **Halbsatzbegünstigung**. In der Praxis ist die Halbsatzbegünstigung **oftmals** die vorteilhafteste Begünstigung - der Veräußerungsgewinn wird dabei nur mit dem halben Jahresdurchschnittsteuersatz und somit jedenfalls mit **weniger als 25%** besteuert. Da die Höhe des Veräußerungsgewinns und des laufenden Gewinns darauf Einfluss haben, ist eine **Niedrighaltung des laufenden Gewinns** anzustreben. Als Voraussetzung für die Halbsatzbegünstigung muss der veräußernde Arzt jedoch das **60. Lebensjahr** vollendet haben und seine **Erwerbstätigkeit** zur Gänze **einstellen**. Bereits ein Umsatz von 22.000 EUR oder ein Gewinn von 730 EUR aus einer anderen Erwerbstätigkeit sind für die Begünstigung schädlich. Von Erfüllung jener Bedingung, welche auch für die Verteilung über drei Jahre gilt, nämlich dass seit der Betriebseröffnung ein Zeitraum von **7 Jahren vergangen** ist, wird in Fällen der Ordinationsweitergabe regelmäßig auszugehen sein. Im Zusammenhang mit der Besteuerung des Veräußerungsgewinns sind unter Umständen auch früher in Anspruch genommene **Freibeträge für investierte Gewinne** zu berücksichtigen, da z.B. die **vierjährige Behaltefrist** für die entsprechenden vom Arzt erworbenen Wertpapiere **noch nicht abgelaufen** ist. Werden die begünstigten

Wirtschaftsgüter (z.B. entsprechende Wertpapiere) im Zuge der Ordinationsweitergabe vor Ablauf der Behaltefrist ins Privatvermögen entnommen, kommt es zur **Nachversteuerung** - der gewinnerhöhende Betrag ist dann Teil des Veräußerungsgewinns. Wird hingegen das **begünstigte Wirtschaftsgut** - z.B. eine technische Anlage - zusammen mit dem gesamten Betrieb bzw. dem entsprechenden Teilbetrieb auf den **Nachfolger** (entgeltlich oder unentgeltlich) **übertragen**, so läuft die Behaltefrist bei diesem weiter und der veräußernde Arzt entgeht der möglichen Nachversteuerungspflicht.

Ähnlich wichtig wie die steuerliche Behandlung ist die **Optimierung des Veräußerungspreises**. Die Ermittlung des Kaufpreises für eine Ordination ist stark von der **Bewertungsmethode** abhängig, welche innerhalb Österreichs teilweise unterschiedlich gehandhabt wird. Bei Ärzten mit Kassenverträgen spielen hier vor allem auch die jeweiligen Vergaberichtlinien eine große Rolle. Als Bewertungsmethoden werden in der Praxis das **Übergewinnverfahren** und das **ertragswertorientierte Verfahren** angewendet. Diese führen in der Regel zu Kaufpreisen in der Höhe von 20% bis 60% des Umsatzes. Da viele Bewertungsverfahren von einem **Durchschnitt** der Umsätze oder Erträge **der letzten 3-5 Jahre** ausgehen bzw. diese für die Zukunft fortschreiben, sollte man bedenken, gerade in den letzten Jahren vor der Übergabe den Praxisbetrieb nicht herunterzufahren, da beispielsweise die Aufrechterhaltung des **Patientenstocks** einen wesentlichen Teil des Kaufpreises ausmachen kann.

Die Weitergabe einer Ordination macht oftmals **Kündigungen** notwendig. Zu berücksichtigende **Kündigungsfristen** ergeben sich vor allem bei den **Arbeitnehmern**, aber auch in Bezug auf den eventuell bestehenden **Mietvertrag** oder bei **Versicherungsverträgen**. Die Kündigungsfristen aus Sicht des Arbeitgebers können je nach Dienstjahren zwischen sechs Wochen und fünf Monaten bei langgedienten Mitarbeitern betragen. Insbesondere sollte auch beachtet werden, dass für Mitarbeiter, welche **vor dem 1.1.2003** eingetreten sind, bei Kündigung eine **Abfertigung** in Höhe von bis zu einem Jahresgehalt zu zahlen ist. Somit sollte also ebenfalls die **Liquiditätssituation** ins Kalkül miteinbezogen werden.