

Mag. Dieter Welbich
Beeideter Wirtschaftsprüfer & Steuerberater
Unternehmensberater

Baldinger & Partner Unternehmens- und Steuerberatungsgesellschaft mbH
1180 Wien, Ferrogasse 35, Tel. 470 07 60, www.bup.at

Praxis-Übergabe für Kinderärzte

Betriebswirtschaftliche und steuerliche Aspekte

28. Jänner 2013

I. Vorbemerkungen

II. Der Standardfall (Betriebsveräußerung)

III. Der Problemfall (Betriebsaufgabe)

IV. Die Gruppenpraxis (Umgründung zu einer OG oder GmbH)

V. Exkurs: Ordinationsbewertung

1. Ziel des Vortrages

Die Vermittlung von betriebswirtschaftlichen und steuerlichen Überlegungen anlässlich der Ordinationsübergabe in verständlicher und praktisch relevanter Form an Nichtsteuerexperten.

2. Zielpublikum

Der Vortrag wendet sich in erster Linie an Kinderärzte, die in nächster Zeit ihre Ordination abgeben wollen, aber auch an jene, die an der Übernahme einer bestehenden Ordination interessiert sind.

Bezeichnungen in männlicher Form beziehen sich auf Frauen und Männer in gleicher Weise.

1. Betriebsveräußerung als Besteuerungsgegenstand

Der Standardfall betrifft die entgeltliche Veräußerung der Ordination und kann wirtschaftlich und steuerlich als Idealfall betrachtet werden.

Einerseits kann im Vergleich zur Betriebsaufgabe eine „Unternehmerabfertigung“ in Form des Ordinationsverkaufs mit entsprechendem Eingang liquider Mittel erzielt werden und andererseits beinhaltet das Einkommensteuergesetz (EStG) massive Begünstigungen für diesen Fall.

Nachdem Ärzte in aller Regel eine Einnahmen-Ausgaben-Rechnung führen, ist sowohl ein Übergangs- als auch ein Veräußerungsgewinn zu ermitteln.

Der Übergangsgewinn betrifft alle Einnahmen und Ausgaben zum Veräußerungszeitpunkt, die noch nicht vereinnahmt bzw. verausgabt wurden.

Der Veräußerungsgewinn ist der Unterschied zwischen dem Verkaufspreis und dem buchmäßigen Eigenkapital nach Berechnung des Übergangsgewinnes. Veräußerungskosten können davon abgezogen werden.

2. Welche Begünstigungen sieht das EStG für den Veräußerer vor?



Sowohl der Übergangs- als auch der Veräußerungsgewinn können auf Antrag mit dem halben Durchschnittssteuersatz (max. 25%) besteuert werden.

Voraussetzung dafür ist entweder Erwerbsunfähigkeit oder die Vollendung des 60. Lebensjahres.

Darüber hinaus muss die Ordination mindestens 7 Jahre bestanden haben und die Erwerbstätigkeit eingestellt werden.

3. Welchen Vorteil hat der Käufer?

Der Erwerber kann den Firmenwert (Wert des Patientenstocks) innerhalb von 5 Jahren voll abschreiben und eine Steuerersparnis im Bereich des Grenzsteuersatzes (max. 50%) realisieren.

4. Sonstige Aspekte der Betriebsveräußerung

Die Bezahlung in Raten ist steuerlich irrelevant (außer es wird eine Rentenzahlung vereinbart). Es empfiehlt sich in diesem Fall die Vereinbarung einer Verzinsung und einer Indexklausel.

Alternativ kann der begünstigte Gewinn auf Antrag auf drei Jahre verteilt werden. In aller Regel ist aber die Besteuerung mit dem Halbsatz deutlich günstiger.

Aus Progressionsgründen ist es empfehlenswert, den Verkauf am Anfang eines Kalenderjahres zu vorzunehmen, weil damit der Durchschnittssteuersatz minimiert wird.

Definition:

Der Nachfolger kann oder will keine Ablöse zahlen und eröffnet an einem anderen Standort seine Praxis.

Folgen für den derzeitigen Vertragsarzt:

Die Praxis kann drei Jahre noch parallel betrieben werden.

Er verliert die „Unternehmerabfertigung“ und muss ev. sogar noch investieren.

Umsatz und Gewinn werden spürbar zurückgehen.

Die Sachwerte müssen einzeln verwertet oder entnommen werden, wobei bei einem einheitlichen Vorgang unter den sonstigen Voraussetzungen für die dabei entstehenden Gewinne auch die Halbsatzbegünstigung in Anspruch genommen werden kann..

Auswirkungen auf den künftigen Vertragsarzt:

Er muss dennoch in die neue Praxis investieren.

Umsatz und Gewinn werden langsamer ansteigen und daher erhöhen sich auch die zu finanzierenden Anlaufverluste.

Zahlenbeispiele (Werte in T€, theoretische Beispielfälle, keine exakte Kalkulation, dient zur Veranschaulichung des Ergebnisrückganges):

	Standard Jahr	-3 Jahr	-2 Jahr	-1
Umsatz	300	150	100	50
Personal	-35	-35	-30	-25
Med. Verbrauch	-15	-7	-5	-4
Raumkosten	-15	-15	-15	-15
AfA	-10	-10	-10	-10
Sonstige Kosten	-25	-20	-18	-15
Finanzierungskosten	-5	-3	-2	-1
Zwischensumme	195	60	20	-20
WF-Fonds, Sozialversicherung etc.	-55	-20	-15	-10
Ergebnis vor Einkommensteuer	140	40	5	-30

Es ist evident, dass die im vorigen Kapitel gezeigten Ergebnisse bei genauer Betrachtung für beide Parteien unbefriedigend sind.



TIPP: Durch Umgründung der bestehenden Praxis in eine OG oder GmbH und damit eine Gruppenpraxis können die Nachteile der Betriebsaufgabe weitestgehend beseitigt werden.

Was bedeutet das am Beispiel einer offenen Gesellschaft (OG)?

Steuerfreiheit bei der Gründung (Zusammenschluss nach Art. IV UmgrStG).

Bewertung der bestehenden Praxis auf Basis einer Planungsrechnung.

Festlegung der jeweiligen Einlagen und damit der Beteiligungsverhältnisse.

Kein Mindesteinlagebetrag (wichtig vor allem für den Nachfolger).

Abschluss eines schriftlichen Gesellschaftsvertrages.

Differenz zwischen der tatsächlichen Einlage und den festgelegten Beteiligungsverhältnissen kann „abgearbeitet“ werden (steuerlich über einen sog. Gewinn- und/oder Liquidationsvorab).

Übergangsgewinn ist vertraglich dem bestehenden Vertragsarzt zuordenbar.

Als Vorstufe zur Gewinnverteilungsabrede (grundsätzlich nach dem Beteiligungsverhältnis) sollte es eine Abrede über die Tätigkeitsvergütung geben.

Alle sonstigen Punkte der Partnerschaft wären im Gesellschaftsvertrag zu regeln (Entscheidungsfindung, vorübergehende oder permanente Arbeitsunfähigkeit, Kündigung, Liquidation, Ausschluss etc.)

Von besonderer Bedeutung ist dann die Regelung über die Abfindung bei planmäßigem Ausscheiden des Altgesellschafters. Betriebswirtschaftlich sollte sich diese faktisch nur mehr nach dem Substanzwert und im eingeschränkten Maße nach dem Patientenstock bemessen. Unternehmensrechtlich handelt es sich um eine Anwachsung mit Gesamtrechtsnachfolge (Ausscheiden des vorletzten Gesellschafters nach § 142 UGB). Steuerlich können die Begünstigungen der Betriebsveräußerung in Anspruch genommen werden.

1. Firmenwert und Sachwert

Die Sachwerte werden häufig nach dem Buchwert angesetzt. In speziellen Fällen können aber auch Sachverständige zur Bewertung der Gerätschaften herangezogen werden. Der Patientenstock (Firmenwert) wird üblicherweise mit einem Drittel der Umsätze der letzten 3 Jahre bewertet.

2. Liegenschaften

Für den Fall, dass sich eine Eigentumswohnung im Betriebsvermögen befindet, sollte ein Immobiliengutachter zur Bewertung herangezogen werden.

TIPP: Die Liegenschaft sollte nicht in das Betriebsvermögen der OG übergehen, sondern im sog. Sonderbetriebsvermögen des Altgeschafters verbleiben. Damit kann dieser (allenfalls auch nach seinem Ausscheiden aus der OG) Vermietungseinkünfte erzielen.

Abschließender TIPP:

Maximieren Sie den Umsatz der letzten drei Jahre vor der Umgründung (allenfalls durch Beiziehung von Vertretungsärzten), um den Praxiswert zu optimieren.

**DANKE
FÜR DIE
AUFMERKSAMKEIT**