

# Praxisniederlegung sollte gut vorbereitet sein

Großes Einsparpotenzial rechtzeitig vor Ende der Niederlassung nutzen.

DER ERSTE SCHRITT bei geplanter Praxisniederlegung ist zunächst einmal, den idealen Zeitpunkt dafür zu ermitteln. Bei vielen Ärzten ergibt sich dieser Zeitpunkt fast von selbst, da sie Zeit ihres Lebens auf dieses Ereignis als Meilenstein hingearbeitet haben. So sind bei vielen Ärzten die Praxisfinanzierung, die Finanzierung des Privathauses sowie die private Zusatzpension auf ein bestimmtes Niederlegungsdatum zugeschnitten. Sehr oft ist dies der 65. Geburtstag. Nun kann es allerdings gewünscht oder beispielsweise aus gesundheitlichen Gründen notwendig sein, sich früher in den Ruhestand zu begeben. In diesem Falle muss man umso genauer alle pensionsrechtlichen und steuerrechtlichen Fragen überprüfen und genaue Berechnungen anstellen.

## LAGE FRÜHZEITIG ANALYSIEREN

Es kann durchaus schon ab einem Alter von 50 Jahren Sinn machen, die Lage zu analysieren. Spätestens jedoch 2 bis 3 Jahre vor dem dann ermittelten Ruhestandsbeginn wird es Zeit, die wichtigen Dinge in Angriff zu nehmen. Ein wesentliches Element der Praxisniederlegung dreht sich rund um das Personal. Einerseits sind rechtzeitige Kündigungen auszusprechen, bei langgedienten Mitarbeitern beträgt die Frist bis zu 5 Monate. Wer das verpasst, muss unter Umständen auch nach der Praxisniederlegung Gehälter weiterzahlen. Weiters empfiehlt sich ein Blick auf den Abfertigungsanspruch: Abfertigungen nach dem alten System sind bei Kündigung und einvernehmlicher Lösung zu leisten, also auch bei Beendigung der Ordinationstätigkeit. Je nach Dienstzeit, wird bis zu einem Jahresgehalt fällig. So kann beispielsweise in der Konstellation mit 3 länger angestellten Mitarbeitern die Zahlung leicht einmal 50.000 Euro oder mehr betragen. Das Geld muss natürlich da sein. In diesem Zusammenhang sollte mit allen Instituten rund um Pensionskasse oder Auslagerungsversicherung Kontakt aufgenommen werden. Zum selben Zeitpunkt sollten die Versicherungen und etwaige Mietverträge auf Kündigungsfristen überprüft werden.

## UNTERSCHIEDLICHE VERFAHREN IN DEN BUNDESLÄNDERN

Ob die Ordination für den Übernehmer einen Wert hat, sich also ein Kaufpreis ermitteln lässt, ist von der individuellen Konstellation und dem jeweiligen Bundesland abhängig. Relevant dafür sind auch der Übergabezeitpunkt und bei Ärzten mit Kassenvertrag die Vergaberichtlinien. Für die Bewertung von Ordinationen gibt es in den verschiedenen Bundesländern unterschiedliche Verfahren. Teilweise werden Prozentsätze vom Umsatz gerechnet, teilweise wird die Übergewinnmethode mit herangezogen und natürlich der Wert der vorhandenen Geräte und Einrichtungen.

## STEUERBEGÜNSTIGUNGEN

Endgültig spannend ist das Thema der Besteuerung: Bei der Niederlegung wird der Gewinn in 3 Teile tranchiert. Der so genannte laufende Gewinn wird mit der bisher in der Ordination angewendeten Methode ermittelt, wobei es sich oft um ein verkürztes Wirtschaftsjahr handelt – je nachdem, wann die Ordination geschlossen wird.

Beim so genannten Übergangsgewinn wird der Gewinn ermittelt, der bei Schließung eines Unternehmens anfällt. Zu diesem Zweck wird die üblicherweise in Ordinationen angewendete Einnahmen-Ausgaben-Rechnung in Bilanzierung abgeändert. Hier sind besonders alle Geschäftsfälle, deren Zahlungsflüsse nach dem Tag der Beendigung der Ordination auftreten, zu erfassen. Schließlich wird auch der Veräußerungsgewinn ermittelt, wobei es keine Rolle spielt, ob das Unternehmen wirklich veräußert wird oder nicht. Bei einer reinen Betriebsaufgabe werden anstelle des Veräußerungserlöses die so genannten gemeinen Werte angesetzt, also jene Werte, die bei einem Verkauf erzielbar wären. Das Einkommensteuergesetz kennt einige Begünstigungen für Übergangs- und Veräußerungsgewinne. Aus diesem Grund kann eine Pla-

nung der letzten Einnahmen und Ausgaben zu einer steuerlichen Optimierung führen. Neben Freibeträgen und Aufteilungsmöglichkeiten ist in diesem Zusammenhang der Hälftesteuersatz von wesentlicher Bedeutung.

Der Steuersatz ermäßigt sich für Übergangs- und Veräußerungsgewinne auf die Hälfte des auf das gesamte Einkommen entfallenden Durchschnittssteuersatzes unter den Bedingungen, dass der Steuerpflichtige gestorben oder erwerbsunfähig ist, oder das 60. Lebensjahr vollendet hat und seine Erwerbstätigkeit einstellt. Die unschädlichen Grenzen für beispielsweise eine weiterführende Vertretungstätigkeit sind mit 22.000 Euro Umsatz und 730 Euro Jahresgewinn extrem niedrig angesetzt.

## GEWINN-„PLANUNG“

Summa summarum sollte bei Aufgabe oder Veräußerung der Ordination danach getrachtet werden, den laufenden Gewinn des Jahres niedrig zu halten und im Gegenzug einen möglichst hohen Übergangs- und Veräußerungsgewinn zu erwirtschaften.

Für die angesprochenen Steuern gibt es in Bezug auf das Gebäude mit der so genannten Hauptwohnsitzbefreiung jedoch eine Ausnahme: Wenn das Gebäude, in dem die Ordination untergebracht ist, bis zur Pensionierung als Hauptwohnsitz gedient hat, bleibt der gesamte Veräußerungsgewinn aus dem Gebäude außer Ansatz, sofern das Gebäude in den nächsten 5 Jahren nicht verkauft wird. Zusammenfassend kann festgestellt werden, dass man sich durch rechtzeitige Planung vor der Niederlegung und durch optimale Gestaltung doch einiges ersparen kann.

Dr. Scholler & Partner Wirtschaftstreuhand,  
Dr. GOTTFRIED SCHOLLER,  
1060 Wien/3100 St. Pölten,  
Tel. 01/599 22-0,  
gottfried@scholler.at,  
www.medtax.at

