

# Ablaufplan Praxisniederlegung

Rechtzeitig an den Ruhestand denken und Vorbereitungen treffen

Eine Praxisniederlegung ist keine Kleinigkeit, die unvorbereitet in Angriff genommen werden kann. Auch hier sind Fristen einzuhalten, gesetzliche Bestimmungen zu beachten und steuerliche Möglichkeiten abzuwägen. Dabei beginnt eine gut geplante Praxisniederlegung bereits bis zu zehn Jahre vor dem geplanten Ruhestand. So sollte rechtzeitig entschieden werden, ob noch nachinvestiert wird. Auch sollte schon zu diesem Zeitpunkt die Finanzsituation überprüft werden. Falls noch Kredite vorhanden sind,

muss der aktuelle Status der Rückzahlung erhoben werden. Eine Nachfrage bei Sozialversicherung und Ärztekammer ergibt eine recht verlässliche Hochrechnung über die Höhe der Pension.

In Zusammenschau mit den privaten Ersparnissen ergibt sich daraus ein Einblick, ab wann ein Ruhestand aus finanzieller Sicht überhaupt möglich ist. Einige Jahre davor sollten die Verträge der Ordination durchforstet werden. Genauso wie bei Dienstverträgen gibt es nämlich auch bei Versiche-



## Checkliste Praxisniederlegung

### 8 bis 10 Jahre vor Niederlegung:

- Sind Nachinvestitionen möglich/-nötig?
- Finanzen/Kredite überprüfen
- Status Wohlfahrtsfonds/gesetzliche Pension

### 3 bis 5 Jahre vor Niederlegung:

- Verträge prüfen (Miete, Versicherungen etc.)
- Nachhaftung überprüfen

- Abfertigungsansprüche hochrechnen
- Kündigungsfristen für Personal beachten

### 1 Jahr vor Niederlegung:

- Eventuellen Kaufpreis errechnen
- Vorverhandlungen führen
- Steuerliche Hochrechnung anstellen

### Unmittelbar vor Niederlegung:

- Kassenvertrag kündigen
- Verwahrungsvertrag für Patientendaten aushandeln

rungsverträgen, Mietverträgen und dergleichen Kündigungsfristen, die eingehalten werden müssen. Eine weitere Problematik besteht in der Nachhaftungszeit von Haftpflichtversicherungen.

## Abfertigung kann eine große Summe werden

Zahlreiche Fristen sind beim Umgang mit Personal zu beachten. Wenn die Mitarbeiter nicht vom Nachfolger übernommen werden, müssen sie rechtzeitig gekündigt werden. Die Fristen richten sich dabei nach den Dienstjahren und sind am besten bei der Lohnverrechnung des Steuerberaters zu erfragen. Ebenso die Abfertigung: Befindet sich ein Dienstnehmer noch im alten System, ist in Abhängigkeit von der Betriebszugehörigkeit bis zu einem Jahresgehalt an Abfertigung zu bezahlen.

Übernimmt der Nachfolger die Mitarbeiter, so tritt er automatisch als Arbeitgeber mit allen Rechten und Pflichten in die zum Zeitpunkt des

## Praxisniederlegung und Mitarbeiter

Bei Beendigung der Praxistätigkeit kommt es darauf an, ob der Übernehmer die Mitarbeiter weiter beschäftigen will oder nicht. In beiden Fällen ist es jedenfalls anzuraten, dass der Übergeber allen Verpflichtungen nachkommt, die bei Auflösung eines Dienstverhältnisses anfallen. Es sind die Dienstverhältnisse rechtzeitig durch Kündigung oder im Einvernehmen zu lösen. Nur weil der Arzt seine Ordination auflöst, bedeutet das nicht automatisch, dass auch die Dienstverhältnisse gelöst werden. Hier ist auf die einzelnen Kollektivverträge in den Bundesländern zu achten. Die Kündigungsfristen sind gesetzlich geregelt. Die Mitarbeiter haben bei Beendigung Anspruch auf ein Dienstzeugnis. Bei Auflösung einer Ordination wird die Kündigung normalerweise vom Arbeitgeber ausgehen. Die Höhe des Abfertigungsanspruches richtet sich nach der Dauer des Dienstverhältnisses und steigt mit der Anzahl der Dienstjahre. Als Basis werden der laufende Bezug, die regelmäßigen Überstunden und Zulagen sowie das Weihnachts- und Urlaubsgeld herangezogen. Diese gesetzliche Abfertigung wird mit einem Steuersatz von 6% besteuert.



Überganges bestehenden Arbeitsverhältnisse ein. Das bedeutet, dass er sämtliche Verpflichtungen, also auch die Abfertigungsverpflichtung im alten System, übernimmt. **Gegebenenfalls sollte dies dem Kaufpreis bei Übergabe gegengerechnet werden.**

### Kündigungsfrist für Kassenverträge

Bei den Kassenverträgen selbst liegt die minimale Kündigungsfrist bei einem Monat, man sollte jedoch langfristiger, also am besten schon sechs

Monate vor der Praxisniederlegung kündigen, um eine möglichst lückenlose Nachfolge zu ermöglichen.

Ein heikler Punkt bei Praxisniederlegung ist die Bestimmung eines eventuellen Kaufpreises. Die Höhe dieses Kaufpreises hängt von der Art der Ordination, von zahlreichen individuellen Gegebenheiten und natürlich auch von der Vergabesystematik für Kassenverträge in den einzelnen Bundesländern ab. So kann es passieren, dass vergleichbare Ordinationen in verschiedenen Bundesländern unterschiedliche Preise erzielen. ■

### Steuerliche Beurteilung der Praxisniederlegung

Sicherlich einer der wichtigsten Punkte der Praxisniederlegung ist die steuerliche Auswirkung, die ein Praxisverkauf nach sich zieht. Hier gilt es, die richtigen Zahlungsmodalitäten mit dem optimalen Zeitpunkt der Niederlegung zu kombinieren, um steuerliche Vorteile zu lukrieren. Dabei wird allzu oft sehr viel Geld „verspielt“. Deshalb ist es wichtig, rechtzeitig mit dem Steuerberater Kontakt aufzunehmen, um den steuerlich optimalen Übergang in den verdienten Ruhestand zu sichern.

Bis zu dem Zeitpunkt, zu dem das Unternehmen veräußert wird, wird der Gewinn mittels Einnahmen-Ausgaben-Rechnung ermittelt. Dies geschieht wie in den Vorjahren, nur dass es sich oft um ein verkürztes Wirtschaftsjahr handelt, je nachdem, wann die Ordination geschlossen wird. Wird ein Unternehmen geschlossen, so ist im ersten Schritt ein Übergangsgewinn bzw. Übergangsverlust von der Einnahmen-Ausgaben-Rechnung zur Bilanzierung zu ermitteln. Für die Ermittlung des Veräußerungsgewinnes spielt es keine Rolle, ob das Unternehmen wirklich veräußert wird oder nicht. Es ist auf alle Fälle nach Ermittlung des Übergangsgewinnes der Veräußerungs- oder Aufgabegewinn zu ermitteln, auch wenn die Arztpraxis nicht verkauft wird, sondern es nur zu einer Betriebsaufgabe kommt. Die Basis dafür stellt der Veräußerungserlös dar, also jener Preis, der für die Ordination bezahlt wird. Davon werden die Buchwerte der übergebenen Wirtschaftsgüter abgezogen. Bei einer reinen Betriebsaufgabe werden anstelle des Veräußerungserlöses die so genannten „gemeinen Werte“ – jene Werte, die bei einem Verkauf erzielbar wären – angesetzt. Das Einkommensteuergesetz kennt einige Begünstigungen für Übergangs- und Veräußerungsgewinne.

Kanzlei Team Jünger  
Steuerberater OG\*  
Die Ärztespezialisten  
**Raimund Eller**  
6020 Innsbruck  
0512/598 59-0  
r.eller@juenger.at



**Mag. Manfred Kenda**  
Kenda & Lebersorger OG  
Die Steuerberater, Ärztekanzlei  
mit Tradition, Klagenfurt  
+43/463/511 26 6-0  
office@die-steuerberater.at  
www.medtax.at



**Dr. Karl Braunschmid**  
Ärztetreuhand  
Dr. Braunschmid, Linz  
Tel.: +43/732/77 00 37  
kanzlei@braunschmid.at  
www.medtax.at



\*eine Kanzlei der MEDTAX-Gruppe



**DIE ÄRZTESTEUERBERATER**  
ÖSTERREICHWEITES KOMPETENZ-NETZWERK

*Wissensvorsprung für Ärztinnen und Ärzte*

Kostenlosen Newsletter mit Expertentipps anfordern: [www.medtax.at](http://www.medtax.at)