

MEDIZIN & ^{MÖ} NR. 3/19 ÖKONOMIE

DAS PRAXIS-BULLETIN

Schwerpunkt
**Die Praxis-
dokumentation**

Seiten 6–25

Recht
**Ist für Schnupper- und
Probetage ein Lohn zu
bezahlen?**

*Jeanine Breunig-Hollinger
Seite 68*

Medizin
**Migräne: vom Kind zum
Erwachsenen aus Sicht
eines Kinderneurologen**

*Dr. med. Tobias Iff
Seite 74*



WARUM IST MEIN MOBILIAR BEIM PRAXISVERKAUF KAUM NOCH ETWAS WERT?

Herbert Bühlmann (Truvag Treuhand AG)

Im Rahmen einer Praxisübergabe stellen wir immer wieder fest, dass die Ärztin oder der Arzt erstaunt ist, dass die vorhandene Praxisinfrastruktur kaum noch etwas wert sein soll. Die Informatikanlage sei doch kaum fünf Jahre alt und auch ein Teil des Mobiliars wurde erst vor zehn Jahren für 30 000 Franken erneuert. Und dies alles soll nun nur noch 5 000 Franken wert sein?

Fakt ist, dass bei einer Praxisübergabe die Verkäuferschaft oftmals den Wert der eigenen Praxisinfrastruktur überschätzt, während die Käuferschaft in dieser kaum noch einen Wert sieht.

Wertverlust / Amortisation

Beim Kauf von Praxisinfrastrukturen wie Geräten, Informatikanlage oder Mobiliar werden diese in der Regel als Investition betrachtet und in der Bilanz der Ärztin oder des Arztes als Vermögen ausgewiesen. In den kommenden Jahren werden diese dann über eine zu bestimmende Nutzungsdauer abgeschrieben. Mit diesem Vorgehen werden die Kosten der Anschaffung über mehrere Jahre verteilt.

In der Praxis geht man heute von einer Nutzungsdauer von zehn bis fünfzehn Jahren für Mobiliar und Einrichtungen (Praxismöbel, Empfangstheke, Wartezimmer) und fünf Jahren für Informatik (Computer, Drucker, Netzwerk) sowie acht bis zwölf Jahren für Geräte (Röntgen, Ultraschall, Laborgeräte) aus. Das heisst, nach Ablauf der Nutzungsdauer haben diese Anlagen – auch wenn nach wie vor zur

vollen Zufriedenheit im Einsatz – betriebswirtschaftlich kaum noch einen Wert. Hier spricht man dann von einem Pro-memoria-Wert, der in der Regel mit einem Franken quantifiziert wird.

Buchhalterische Behandlung

In der Buchhaltung gibt es zwei verschiedene Möglichkeiten, wie dieser Wertverlust, im Fachjargon Abschreibung genannt, in der Bilanz berücksichtigt wird. Die eine Möglichkeit ist, über die ganze Nutzungsdauer den gleichen Betrag, zum Beispiel ein Zehntel des Anlagewertes, abzuschreiben. Dann spricht man von der sogenannten linearen Abschreibung. In diesem Fall wäre das Anlagegut nach zehn Jahren vollständig abgeschrieben und der Restwert – sofern noch immer in Gebrauch – wird mit einem Franken eingesetzt.

Eine andere Abschreibungsmethode ist die degressive Abschreibung. Hier wird die Abschreibung nicht vom Anlagewert, sondern vom buchhalterischen Restwert berechnet. Der Abschreibungssatz ist in der Regel doppelt so hoch wie bei der linearen Abschreibung. Ein Anlagegut mit einer Nutzungsdauer von zehn Jahren wird dann jährlich mit zwei Zehntel oder 20 % vom verbleibenden Restwert abgeschrieben. Bei einem Anlagewert von 10 000 Franken werden somit im ersten Jahr 2 000 Franken, im zweiten Jahr 1 600 Franken (20 % vom verbleibenden Wert von 8 000 Franken), im dritten Jahr 1 280 Franken (20 % von 6 400 Franken) etc. abgeschrieben. Dies hat zur Folge, dass die Abschreibung im ersten Jahr am höchsten

ist und mit jedem weiteren Jahr kleiner wird. Irgendwann gelangt man an einen so geringen Restwert, dass dieser in einer finalen Abschreibung auf den Pro-memoria-Wert von einem Franken abgeschrieben wird.

Welche Methode dem tatsächlichen Wertverlust des Anlagegutes näher kommt, ist nicht eindeutig. Insbesondere bei technischen Anlagegütern wie Informatik, Fahrzeugen oder Geräten nimmt der Wert in den ersten Jahren schneller ab als in den Folgejahren. Somit könnte hier mit der degressiven (abnehmenden) Abschreibung argumentiert werden. Hingegen ist der Nutzen für die Ärztin oder den Arzt im ersten und zweiten Jahr gleich wie im dritten oder vierten Jahr, was eher für die lineare (gleichbleibende) Abschreibung sprechen würde.

Steuerliche Betrachtungsweise

Die gewählte Abschreibungsmethode wirkt sich direkt auf den Gewinn aus. Somit ist es sinnvoll, die vorzunehmende Abschreibung stets im Zusammenhang mit dem steuerbaren Gewinn zu betrachten. In Jahren mit hohen Gewinnen kann es sich steuerlich lohnen, mehr abzuschreiben, während in Jahren mit tiefen Gewinnen eher weniger abgeschrieben werden soll. Die eidgenössische Steuerverwaltung hat in einem Merkblatt die maximalen Abschreibungssätze festgelegt. Je nach Kanton lassen die Steuerverwaltungen zusätzlich auch Sofort- oder Einmalabschreibungen zu.

Bei der Höhe der Abschreibung sind in der Steuerplanung auch die folgenden Jahre zu berücksichtigen. Wenn Anlagegüter mittels Sofort- oder Einmalabschreibungen abgeschrieben werden, fehlt in den folgenden Jahren dieses Abschreibungspotenzial und der zukünftige Gewinn kann somit nicht mehr mit Abschreibungen steuerlich optimiert werden.

Bewertung des Anlagevermögens bei einer Praxisübergabe

Bei der Bewertung des Anlagevermögens – zum Beispiel bei einem Verkauf – geht man von verschiedenen Gesichtspunkten aus. Zum einen gibt es den Buchwert (Wert gemäss Bilanz resp. Anschaffungskosten abzüglich vorgenommener Abschreibung), den Veräusserungswert (Wert, der bei einem Verkauf realisierbar wäre) und schliesslich den Nutzwert (Nutzen, den das Anlagegut der Ärztin oder dem Arzt bringt). So kann zum Beispiel ein dreijähriger Computer mit einem einstigen Kaufpreis von 3 000 Franken noch einen Buchwert von pro memoria einem Franken haben, der mögliche Veräusserungswert liegt bei 400 Franken, der persönliche Nutzwert ist aber nach wie vor 3 000 Franken, da der Computer noch genauso genutzt werden kann wie im Zeitpunkt des Kaufes.

In der Praxis stellen wir oft fest, dass die Verkäuferschaft vom Nutzwert ausgeht. Sie argumentiert, dass der Computer ja noch einwandfrei läuft und erst drei Jahre alt ist. Die Käuferschaft vertritt jedoch die Auffassung, dass ein dreijähriger Computer kaum noch werthaltig ist, da sich Technik und Anspruchsverhalten der Anwender zwischenzeitlich verändert haben. Hinzu kommt insbesondere bei älteren Arztpraxen die Umstellung von der Papierakte auf die elektronische Krankengeschichte. Die vorhandene Informatik genügt den Ansprüchen der elektronischen Dossiers kaum noch, sodass diese ersetzt werden muss.

Viele Geräte sind heute direkt mit der Praxissoftware und den Patientendossiers vernetzt. Die gewonnenen Daten aus Ultraschall-, Labor- und Röntgenuntersuchungen werden direkt von der Praxissoftware übernommen und in der Krankengeschichte erfasst. Bei älteren Geräten ist dies nicht möglich.

Aufgrund der oben erwähnten Erläuterungen kann es sein, dass die Wertvorstellungen für die Infrastruktur bei Verkäufer- und Käuferschaft weit voneinander abweichen. Der persönlich empfundene Nutzwert aus Sicht der verkaufenden Partei ist für die Käuferschaft nicht relevant. Diese vergleicht den Wert eher mit den Kosten einer Neuanschaffung und den daraus resultierenden Vorteilen.

Festlegung Übernahmepreis

Der Veräußerungspreis für die zu übergebende Praxisinfrastruktur ist im persönlichen Gespräch zwischen Verkäufer- und Käuferschaft zusammen mit dem Berater oder Treuhänder zu ermitteln. Als Basis dazu dient die auf betriebswirtschaftliche Werte bereinigte Buchhaltung. Miteinbezogen werden zudem Aktualität, Zustand und Alter der zu bewertenden Infrastruktur.

Aber auch hier gilt zu berücksichtigen, dass Wert und Preis nicht immer identisch sein müssen. Der Wert kann zwar aufgrund von objektiven Gesichtspunkten hergeleitet werden und ist somit nachvollziehbar. Beim Preis hingegen kommen zusätzlich subjektive Faktoren hinzu. So kann zum Beispiel für die Verkäuferschaft der Fortbestand der Praxis und die weitere Betreuung des Patientenstammes so wichtig sein, dass sie die Praxisinfrastruktur unter dem Wert übergibt. Oder aber die Käuferschaft ist nur an der Übernahme des Patientenstammes interessiert und beabsichtigt, sich trotz vorhandener neuwertiger Anlagen eine neue Infrastruktur zuzulegen. In diesem Fall wäre der Übernahmepreis der bestehenden Infrastruktur wohl unter dem eigentlichen Wert.

Fazit

Die Bewertung einer vorhandenen Praxisinfrastruktur ist komplex und es gilt, verschiedene Faktoren zu berücksichtigen. In der

Regel kann vom ursprünglichen Kaufpreis abzüglich einer angemessenen Abschreibung für Wertverlust infolge bisheriger Nutzung, veralteter Technik oder veränderter Ansprüche der Anwender ausgegangen werden. Zudem ist zu beachten, dass der nachgewiesene Wert nicht zwingend mit dem Preis übereinstimmen muss. Bei der Preisfindung kommen zusätzlich persönliche und subjektive Faktoren hinzu.



Herbert Bühlmann

**Mandatsleiter Treuhand, Steuern,
Recht und Vorsorge mit Spezialgebiet
Ärzte, Einzel- und Gruppenpraxen**

*Betriebsökonom FH,
dipl. Wirtschaftsprüfer*

Truvag Treuhand AG
Leopoldstrasse 6
6210 Sursee
041 818 77 77
herbert.buehlmann@truvag.ch
www.truvag.ch