Ausgabe JULI
1/15

tax DOCTOR

HHP
DIE ERSTE WAHL IN WIRTSCHAFTSBERATUNG

Ultrakurzer Guide – Marketing
Seite 4

Entscheidungen, die für Sprengstoff sorgen
Seite 9

Steuerreform 2015/2016
Seite 11

Ärzte und Umsatzsteuer

Umsatzsteuerliche Klarstellungen Seite 8

HHP
DIE ERSTE WAHL IN WIRTSCHAFTSBERATUNG

EDITORIAL

© Philipp Rank

Liebe Leserin, lieber Leser!

ES WIRD HEISS!

Nicht nur der nahende Sommer macht sich mit immer heißer werdenden Temperaturen bemerkbar. Auch die Reformen und Entscheidungen werden immer „hitziger". Der Staat braucht Geld, dies ist mittlerweile in allen Bereichen unübersehbar.

Auch bei Finanzamtsprüfungen, Selbstanzeigen etc. ist eine rigorosere Vorgangsweise feststellbar. Durch die Steuerreform wird die Gangart noch zusätzlich verschärft. Einige der in letzter Zeit getroffenen Entscheidungen führen zu Ratlosigkeit und dokumentieren einmal mehr, wie wichtig Planung, Organisation und kompetente Beratung sind, um gut „steuern" zu können.

Wir wünschen Ihnen dennoch einen schönen Sommer und freuen uns weiterhin auf Ihre Anregungen, Ihr Interesse und gemeinsame steuerliche Kreativität.

Patricia Hueber, office@hhp.eu

Inhalt

03 News

04 Ultrakurzer Guide – Marketing

06 Neuerungen des Wohlfahrtsfonds der Ärztekammer für Wien

07 Können Schadenersatz- bzw. Diversionszahlungen steuermindernd als Ausgabe geltend gemacht werden?

08 Ärzte und Umsatzsteuer

09 Entscheidungen, die für Sprengstoff sorgen

11 Steuerreform 2015/2016

Aus Gründen der einfacheren Lesbarkeit wird in dieser Publikation zumeist auf die geschlechtsneutrale Differenzierung verzichtet. Entsprechende Begriffe gelten im Sinne der Gleichberechtigung grundsätzlich für beide Geschlechter.

Ausnahmen von der Pflichtversicherung

Freiberuflich tätige Ärzte, welche eine Ordination betreiben, sind im Zuge dieser Tätigkeit über die Sozialversicherung der freiberuflich selbstständig Erwerbstätigen (FSVG) unfall- und pensionsversichert. Dasselbe gilt für angestellte Ärzte, die eine ärztliche Nebentätigkeit durchführen und deshalb selbstständige Einkünfte wie Sondergebühren erzielen. Haben nun Ärzte neben ihrer freiberuflichen Tätigkeit auch ein Dienstverhältnis bei einer öffentlich-rechtlichen oder privatrechtlichen Körperschaft, können sie sich von der Pflichtversicherung in der Pensionsversicherung befreien lassen. Ihnen muss aus diesem Dienstverhältnis nur ein Ruhe- und Versorgungsgenuss zustehen und sie müssen diesen Ruhegenuss auch beziehen. Des Weiteren muss kein Beitrag an Pensionsversicherung bezahlt werden, wenn sie ihrer ärztlichen Tätigkeit nicht mehr nachgehen. Hierzu muss die Schließung oder Ruhemeldung der Ordination gemeldet werden. Solange die Ruhemeldung nicht widerrufen wird, fallen keine Zahlungen an Pflichtversicherung an. Dasselbe gilt für das Ruhemelden der ärztlichen Tätigkeit während des Mutterschutzes. Auch aufgrund der Kleinunternehmerregelung können sich Ärzte von der Pensions- und Krankenversicherung befreien lassen. ■

Mitgliedsbeitrag für Fitnessstudio als außergewöhnliche Belastung absetzbar?

Ausgaben für ein Fitnesscenter werden nicht nur von Kranken getätigt, sondern auch von Personen, die ihre Gesundheit erhalten möchten. Doch nicht jeder Besuch eines Fitnessstudios kann automatisch als außergewöhnliche Belastung in der Steuererklärung berücksichtigt werden. Der Verwaltungsgerichtshof (VwGH) hat hierzu am 4.9.2014 entschieden, dass selbst ein ärztlich verordneter Besuch nur dann als außergewöhnliche Belastung berücksichtigt werden kann, wenn der Fitnessstudiobesuch und die angeordneten Trainingseinheiten in eine ärztlich überwachte Behandlung integriert sind. Sind im Rahmen einer physiotherapeutischen Behandlung auch selbstständige Trainingseinheiten in einem Fitnessstudio zu absolvieren, müssen diese Selbstübungseinheiten regelmäßig überwacht werden, um die Kosten hierfür als außergewöhnliche Belastung geltend machen zu können. ■

NEWS

Hausapotheke: Sonderbetriebsvermögen oder eigener Betrieb?

Vor einem Zusammenschluss von Ärzten zu einer Gruppenpraxis und dem Bilden einer Ordinationsgemeinschaft (OG) sollten alle möglichen Auswirkungen eines solchen Wechsels der Rechtsform bedacht werden. Im Rahmen des Salzburger Steuerdialogs 2014 wurden auch Umgründungen bei Ärzten diskutiert. Man gelangte zu der Erkenntnis, dass eine in die Ordinationsgemeinschaft eingebrachte Hausapotheke Sonderbetriebsvermögen eines Gesellschafters darstellt. Da die Hausapotheke untrennbar mit der kassenvertragsmäßigen ärztlichen Tätigkeit verbunden ist und somit zur freiberuflichen Tätigkeit des Arztes gehört, kann eine Hausapotheke nie einen eigenen Teilbetrieb darstellen. Dies ist auch darauf zurückzuführen, dass die Hausapotheke nicht als eigenständiger Bereich geführt werden kann, sondern die Nutzung nur den Patienten des Arztes vorbehalten ist. Des Weiteren zählt die Hausapotheke auch nicht zu den wesentlichen Betriebsgrundlagen einer ärztlichen Tätigkeit und kann somit keinen unselbstständigen Teil darstellen. ■

© iStock.com/ OJO_Images, © gpointstudio – Fotolia

GASTBEITRAG
DR. WOLFGANG HUBER

Ultrakurzer Guide – Marketing

Als ich als junger Mediziner ein MBA an der Columbia anfing, hatte ich für mich eine klare Entscheidung gefällt: Man kann mir hier vieles beibringen, aber Marketing interessiert mich nicht, denn Marketing ist letztendlich nur ein manipulatives Bequatschen und das will ich nicht. Als ich dann nach und nach begriff, was Marketing wirklich ist, wurde ich vom Saulus zum Paulus. Mein Missverständnis war, dass ich schlechtes Verkaufen mit professionellem Marketing verwechselte, und ich bin jetzt so frech und behaupte, dass ich nicht der einzige Mediziner bin, der diesem Irrtum unterlegen ist.

Aber was ist nun Marketing? Lassen Sie es mich an einem einfachen Beispiel erklären. Stellen Sie sich vor, dass wir in einer Welt leben, in der es nur 300 Menschen und drei **Produkte** gibt, nämlich: A, B und C, welche jeweils das **Bedürfnis** X, Y, Z befriedigen. Also A das Bedürfnis X, das 100 Menschen haben, B das Bedürfnis Y, das auch jeweils 100 Menschen haben, und so weiter. Public Relations, was ja oft mit Marketing verwechselt wird, hat zur Aufgabe, dass alle 300 Menschen wissen, dass es die Produkte A, B und C gibt. Nicht mehr und nicht weniger. **Gutes Marketing** wiederum hat zur Aufgabe, dass die **Menschen, die A wollen, auch A kaufen** und über dieses Produkt gut informiert sind und wissen, zu welchem Preis man es wo kaufen kann. Und das ist doch gut, oder?

Nun ist die Welt ziemlich komplex und nicht so einfach, wie ich es dargestellt habe. Das Leben ist nun einmal, wie es ist, und nicht so, wie wir es möchten. Das erste und oft größte Problem ist, dass die meisten Menschen nicht wissen, was sie wollen. Wenn man Glück hat, wissen sie, was sie nicht wollen. Aus diesem Grund bedarf Marketing hier, wie die Medizin, einer Marktforschung, die übrigens so ähnlich wie die klinische Forschung ist. Zuerst wird in einer kleinen, meist qualitativen Studie eine Hypothese generiert, die in einer großen quantitativen Studie bestätigt oder verworfen wird. Zurück zu unserer Welt: Sie haben nun durch Marktforschung herausgefunden, dass es das Bedürfnis X gibt und es das Produkt A befriedigen würden. Jetzt kommt das zweite große Problem, denn Ihre Produktionsabteilung sagt, das stimmt nicht. Sie wüssten besser, was der Kunde will und er

© Rawpixel - Fotolia

will D und das haben sie produziert, denn es ist einfach toll, und dass der Kunde König ist, ist einfach ein dummes Gerücht, das man nicht ernst nehmen sollte. Ihre Produktionsabteilung wird natürlich auch sagen, dass man es dem Kunden halt einreden muss. Das mag für kurze Zeit schon gehen, aber letztendlich sind die Leute gar nicht so blöd, wie man es gerne hätte. Nun gibt es **zwei Möglichkeiten:** Sie setzen sich durch und sind erfolgreich oder die Produktion setzt sich durch und Sie gehen früher oder später pleite, denn am Ende will eben kein Kunde für etwas bezahlen, das er nicht will. Sie fahren dann übrigens besser ohne Marketing, denn so erfahren die Kunden nicht so schnell, dass Sie etwas haben, was der Kunde eigentlich nicht will.

Jetzt das dritte Problem, denn es gibt auch andere Firmen, die A anbieten, was der Kunde wirklich will. Es gibt aber kleine Unterschiede, denn die einen sind freundlicher und die anderen produzieren besser und so weiter. Hier gilt das wichtigste Marketinggesetz: **ES IST BESSER, ERSTER ZU SEIN ALS BESSER ZU SEIN.** Ein gutes Beispiel ist die Ehe. Ich bin vielleicht nicht der beste Ehemann für meine Frau, aber ich war erste, der als Ehemann infrage kam und sie auch gefragt hat. Das Schicksal ist grenzenlos unbarmherzig für den Zweiten. Sie wissen sicher, wer der Erste in vielen Dingen war. Sie wissen aber nicht, wer der Zweite war. Wer zu spät kommt, den bestraft das Leben. **Was tun also, wenn man nicht Erster ist?** Dann muss man eine Kategorie erschaffen, in der man es ist. Das ist das berühmte **Kategoriegesetz.** Ein gutes Beispiel ist hier Amerika: Leif Erikson entdeckte zwar Amerika, aber er fand es nicht wert, darüber zu reden. Christopher Columbus wiederum wusste nicht genau, wo er hin wollte und wo er war, aber er redete darüber. Amerigo Vespucci hingegen war zwar der Vierte, der in Amerika war, aber der Erste, der sagte, dass das ein neuer Kontinent sei, und er nannte ihn Amerika. Über die jeweils Zweiten schweigt die Geschichte!
Ich fasse zusammen: Zuerst sollten Sie **wissen, was der Kunde will,** dann sollten sie **es auch haben** und drittens sollten Sie **der Erste sein,** der es ihm anbietet – das ist das berühmte **Alleinstellungsmerkmal!** Zur Erinnerung wiederhole ich einen sehr wichtigen Punkt: Das Alleinstellungsmerkmal muss ein aktuelles **Kundenbedürfnis** befriedigen, also einen **Kundennutzen** haben. Es gibt ganze Bibliotheken, die beschreiben, was passiert, wenn man an seinem Kunden vorbeiredet und nicht weiß, was er denn will. Denken wir zum Beispiel an die amerikanische Autobranche, einst unbestrittener Weltmarktführer, die zusah, wie die Deutschen und Japaner ihnen das Grab schaufelten, weil sie nicht wahrhaben wollten, dass die Kunden nun einmal etwas anderes wollten. Tempora mutantur et nos mutamur in illis und wenn nicht, dann reiten wir halt über den Jordan, zumindest wirtschaftlich!
Wenn erst einmal der Kommunikationsinhalt bestimmt ist, geht es um die Kommunikationskanäle.

Wie erreichen Sie Ihre Kunden?

Es führen viele Wege nach Rom, aber manche vergeuden viel Geld. In Dienstleistungsbranchen gibt es ein eisernes Gesetz: Die erste **Zielgruppe** sind die Mitarbeiter. Erstens sind sie ein große Multiplikator, also jeder Mitarbeiter ist Werbeträger, und zweitens, wenn man die Mitarbeiter nicht auf seiner Seite hat, kann man behaupten, was man will, doch werden sie das Gegenteil behaupten und damit ist man nicht glaubwürdig. Hier möchte ich ein weiteres Marketinggesetz vorstellen, und zwar das **Ehrlichkeitsgesetz.** Was nicht ehrlich und authentisch ist, wird früher oder später bestraft! Also als Dienstleister haben Sie es leicht, denn Sie müssen einmal die Mitarbeiter auf Ihre Seite bringen und die sind ja im Allgemeinen zugänglich. Das Gesundheitswesen ist übrigens die Branche, die mehr über den Kunden weiß als alle anderen, es aber vorzieht, dieses Wissen nicht zu nutzen, wenn es um die Kundenwünsche geht. Leif Erikson wäre stolz auf uns! Nun ist es so, dass manche Chefs im Gesundheitswesen, so habe ich mir sagen lassen, mit ihren Mitarbeitern nicht wirklich wertschätzend umgehen. Denen möchte ich sagen, dass der Endverbraucher der Aggressionsverschiebung meist der Patient ist, und wenn er nicht mehr kommt, kann man ihn auch nicht fragen, was denn das Problem ist.

Natürlich gibt es viele **andere Kanäle,** wie die **Medien, Social Media, Internet, Events** etc., und derzeit, das ist die gute Nachricht, bringen die teuren eher wenig. Die Printmedien zum Beispiel sind eine Branche, die gerade durch das Internet und die Elektronik substituiert wird. That's life. Es wird immer Printmedien geben, wie es ja auch noch jetzt Pferdekutschen gibt. Wer es nicht glaubt, soll zum Stephansplatz gehen. Im Verkehr spielen sie aber kaum eine Rolle mehr. Vor 150 Jahren hätte das niemand geglaubt. Es gibt aber auch eine schlechte Nachricht: **Content siegt.** Also die Botschaft „Fanta, Fanta, weil es Spaß macht und schmeckt" zieht nicht mehr. Heute wird alles hinterfragt und man muss mit Inhalten punkten und das ist mühsam, denn dies impliziert, man muss wirklich nachdenken. Der Mensch hat aber, auch wenn Kant dies anders darstellt, keine natürliche Neigung dazu, wie wir das seit dem Nobelpreis von Kahnemann wissen. Überlegen Sie sich also, welchen Share of Voice Sie mit Ihren Aktionen erreichen. Und es ist nicht wichtig, was Sie lesen! Was Ihre Kunden lesen, ist von Bedeutung! Was nützt Ihre Botschaft, wenn sie keiner bekommt. Das ist also der zweite Teil.

Nun die Zusammenfassung: Man muss eine gute Botschaft haben und die schickt man durch die richtigen Kanäle.
Aufgrund der Anwendung dieses einfachen Prinzips ist dann in weiterer Folge der Erfolg nicht mehr zu vermeiden! ■

Wolfgang Huber, Geschäftsführer der SynerMed Management GmbH

Neuerungen des Wohlfahrtsfonds der Ärztekammer für Wien

Aufgrund der 8. Wiener Wohlfahrtsnovelle wurden wesentliche Änderungen in der Beitragsordnung des Wohlfahrtsfonds der Ärztekammer für Wien festgelegt. Diese Novelle bewirkt, dass es, beginnend ab 2015, zu Neuerungen bei der Ermittlung der Bemessungsgrundlage des Fondsbeitrags kommen wird. Die Änderungen der beschlossenen Reform gelten für alle Beitragszahler, mit Ausnahme der Berufsanfänger, und treten ab Frühjahr 2016 in Kraft. Die Novelle 2014 führt zu folgenden Änderungen:

- Beitragssenkung
- Einführung eines gestaffelten Beitragssystems
- Änderung der Beitragsbestandteile von Zusatzleistungen und Kapitaldeckungsverfahren

sowie zum Auslaufen der Ermäßigung für Berufsanfänger.

Beitragssenkung

Aufgrund der gelungenen Sanierung des Wohlfahrtsfonds kommt es zu einer allgemeinen Beitragssenkung für einen Großteil der Mitglieder. Mitglieder, die sich aufgrund ihres hohen Einkommens bisher in der höchsten Beitragsstufe befunden haben, zahlen ab Inkrafttreten der Reform nur mehr 14% statt der bisher vorgeschriebenen 14,2% der Bemessungsgrundlage in den Wohlfahrtsfonds ein. Grundleistungsbefreite Mitglieder, also Fondsmitglieder mit fixierten Fondsbeiträgen, kommen natürlich nicht in den Genuss der Beitragssenkung. Im Zuge der Reform kommt es für diese Mitglieder zu einer Erhöhung ihres jährlichen Beitrags ab dem kommenden Jahr, somit ab 2016.

Gestaffelte Beitragssätze

Die größte Neuerung, welche die Reform mit sich bringt, ist die Einführung eines gestaffelten Beitragssystems mit acht unterschiedlichen Einkommensstufen. Dies führt dazu, dass sich die Höhe der Beiträge für das kommende Jahr nach der Einkommenshöhe richtet und nicht mehr wie bisher ein allgemeiner Beitragssatz von 14,2% zur Anwendung kommen wird.

Gemäß der Beitragsordnung gelten künftig je nach Höhe des Einkommens (die Ermittlung erfolgt abhängig von der Zusammensetzung des Einkommens aus selbstständiger und nichtselbstständiger Tätigkeit bzw. Mischformen) folgende Beitragssätze:

bei einem Einkommenswert **≤ € 6.000,-**	**0%**
bei einem Einkommenswert **> € 6.000,- und ≤ 10.000,-**	**2%**
bei einem Einkommenswert **> € 10.000,- und ≤ 14.000,-**	**4%**
bei einem Einkommenswert **> € 14.000,- und ≤ 18.000,-**	**6%**
bei einem Einkommenswert **> € 18.000,- und ≤ 22.000,-**	**8%**
bei einem Einkommenswert **> € 22.000,- und ≤ 26.000,-**	**10%**
bei einem Einkommenswert **> € 26.000,- und ≤ 30.000,-**	**12%**
bei einem Einkommenswert **> € 30.000,-**	**14%**

Wie aus der obigen Darstellung ersichtlich ist, müssen somit Mitglieder bis zu einem Einkommen von 6.000 Euro keine Fondsbeiträge leisten. Diese haben nur die jährliche Krankenunterstützung in Höhe von 40 Euro zu entrichten. Beitragsjahre, in denen es aufgrund eines geringen Einkommens zu keinen Fondszahlungen kommt, zählen aber im Umkehrschluss nicht zur Pensionsanwartschaft. Der Schutz für den Fall der Berufsunfähigkeit bleibt auch nach Inkrafttreten der Änderungen der Reform für beitragsfreie Zeiten erhalten.

Auch im Bereich des seit 2002 bestehenden Kapitaldeckungsverfahrens, welches zusätzlich zum Anwartschaftspunktesystem besteht, kommt es im Zuge der Wohlfahrtsfondsreform zu einigen Änderungen. Das Kapitaldeckungsverfahren steht seit 2002 als ergänzende Vorsorgeform für alle Mitglieder zur Verfügung. Die Reform bewirkt nun, dass die bisher mit 3,6% verzinsten Beiträge mit einem höheren Beitrag in das Kapitaldeckungsverfahren einfließen als bisher. Somit fließt ein geringerer Teil des Betrages in das nicht verzinste Zusatzleistungskonto. Dies führt zu einer noch besseren Verzinsung für alle Fondsmitglieder.

Auslaufen der Berufsanfängerermäßigung

Auch für alle Turnusärzte bringt die Wohlfahrtsfondsreform ein Neuerung, da die bisher geltende Berufsanfängerermäßigung abgeschafft wird. Diese Änderungen tritt jedoch nicht bereits im Frühjahr 2016 in Kraft, sondern erst nach einer Übergangsfrist im Jahr 2020. Momentan haben Ärzte, welche sich noch in Ausbildung befinden, für die ersten drei Jahre ihrer Tätigkeit einen Pauschalbetrag von 65 Euro pro Monat zu bezahlen. Ab dem Jahr 2020 werden diese, wie der Rest der Fondsmitglieder, in das neue Stufenmodell integriert. ■

© Günter Menzl – Fotolia

Können Schadenersatz- bzw. Diversionszahlungen steuermindernd **als Ausgabe geltend gemacht werden?**

Als Arzt geht man einem sehr verantwortungsvollen und zugleich auch risikoreichen Beruf nach. Nicht immer herrscht zwischen Patient und Arzt auch Einigkeit über die richtige und ordnungsgemäße Durchführung einer Behandlung. In den letzten Jahren hat die Prozessfreudigkeit aufseiten der Patienten stark zugenommen. Jeder Arzt kann daher im Rahmen seiner beruflichen Tätigkeit mit einer Schadenersatzklage und einem damit möglicherweise verbundenen Strafverfahren konfrontiert werden (z.B. wegen fahrlässiger Körperverletzung). Für betroffene Ärzte stellt sich nun die Frage, ob und welche Zahlungen aufgrund eines Prozesses steuermindernd (sei es im Rahmen der Einkommensteuererklärung oder im Rahmen der Arbeitnehmerveranlagung) geltend gemacht werden können. Bei den möglichen Zahlungen handelt es sich um Rechtsanwaltskosten, Verfahrenskosten, Schadenersatzzahlungen sowie Diversionszahlungen. Die Diversionszahlung ist die Entrichtung eines Geldbetrages zugunsten des Bundes, die dazu führt, dass die Staatsanwaltschaft von der Verfolgung zurücktritt. Gemäß der ständigen Rechtsprechung des Verwaltungsgerichtshofes zählen Geldstrafen und Diversionszahlungen, die durch das eigene Verhalten veranlasst wurden, in der Regel zu den Kosten der privaten Lebensführung und sind somit im steuerlichen Sinne keine Ausgabe. Dies gilt unabhängig davon, ob man eine eigene Ordination betreibt oder angestellter Arzt ist.

Grundsätzlich stellen Kosten eines berufsbedingten Zivilprozesses steuermindernde Ausgaben dar. Aufwendungen für ein gerichtliches oder verwaltungsbehördliches Strafverfahren, welches im Zusammenhang mit der beruflichen Tätigkeit steht, können jedoch nur dann als steuermindernde Ausgabe geltend gemacht werden, wenn es nicht zu einer rechtskräftigen Verurteilung des Arztes kommt, bzw. nur für den Fall, dass ein geringes Verschulden vorliegt.

Bei Disziplinarstrafen ist ebenso davon auszugehen, dass diese nicht steuermindernd geltend gemacht werden können. Es ist grundsätzlich zu unterstellen, dass Disziplinarstrafen durch das Verhalten des Betreffenden ausgelöst werden und daher ihre Ursache im schuldhaften Verhalten haben und nicht der normalen Betriebsführung zuzurechnen sind.

Anders verhält es sich mit Schadenersatzzahlungen, die aufgrund einer Behandlung zu leisten sind. Diese haben ihre „Ursache" in der ausgeübten Tätigkeit und können sehr wohl steuermindernd geltend gemacht werden. Im Umkehrschluss können diese Zahlungen beim Patienten dann ebenso zu einer steuerpflichtigen Einnahme führen. ■

© vizafoto – Fotolia

Ärzte und Umsatzsteuer

Grundsätzlich sind die Umsätze aus ärztlicher Tätigkeit gemäß § 6 Abs. 1 Z 19 UStG (Umsatzsteuergesetz) umsatzsteuerfrei. Im steuerlichen Sinne spricht man von einer so genannten unechten Steuerbefreiung. Dies bedeutet, dass die ärztlichen Leistungen ohne Umsatzsteuer an die Patienten verrechnet werden und dafür im Gegenzug von den im Zusammenhang mit dieser Tätigkeit gemachten Ausgaben kein Vorsteuerabzug zusteht.

Mit Inkrafttreten des Abgabenrechtsänderungsgesetzes 2012 wurde nun unter anderem auch die oben erwähnte Bestimmung betreffend die ärztlichen Leistungen geändert. Im Gegensatz zur bisherigen Bezeichnung „... Umsätze aus der Tätigkeit als Arzt ...“ lautet die nunmehr gültige Formulierung „…Umsätze aus Heilbehandlungen im Bereich der Humanmedizin, die im Rahmen einer Tätigkeit als Arzt ...“. Weiters wurden in die oben genannte Umsatzsteuerbefreiung auch die Umsätze von Heilmasseuren aufgenommen. Diese umfassen die eigenverantwortliche Durchführung von Massagen, Packungsanwendungen, Thermotherapie, Ultraschalltherapie und Spezialmassagen zu Heilzwecken nach ärztlicher Anordnung.

Bereits bisher unterlagen jene Tätigkeiten eines Arztes, die nicht der Ausübung der Heilkunde dienen, der Umsatzsteuerpflicht. Dazu zählen:

- die schriftstellerische Tätigkeit, auch soweit es sich dabei um Berichte in einer ärztlichen Fachzeitschrift handelt
- die Vortragstätigkeit, auch wenn der Vortrag von Ärzten im Rahmen der Fortbildung gehalten wird
- die Lehrtätigkeit
- die Lieferung von Hilfsmitteln, z.B. Kontaktlinsen, Schuheinlagen etc.
- der Verkauf von Medikamenten
- die entgeltliche Nutzungsüberlassung von medizinischen Geräten

In diesem Zusammenhang möchten wir auch eine Anfrage erwähnen, die an das Bundesministerium für Finanzen gestellt wurde, nämlich wie das Einsetzen einer Spirale zur Empfängnisverhütung umsatzsteuerrechtlich zu behandeln sei. In einem Erlass wurde dazu nun verlautet, dass das Einsetzen einer Spirale ab 1. Jänner 2015 immer dann umsatzsteuerpflichtig ist, wenn kein therapeutisches Ziel mit dem Einsetzen der Spirale verfolgt wird. Dieser Erlass hat sogleich auch den Erlass aus dem Jahr 2006 aufgehoben, welcher bis dahin die Umsatzsteuerfreiheit der Leistungen der Empfängnisverhütung festgelegt hat.

Im oben genannten Erlass wurde auch der Begriff des „therapeutischen Zieles“ erläutert. Laut Bundesministerium für Finanzen werden darunter alle Maßnahmen verstanden, die dem Schutz und der Aufrechterhaltung der Gesundheit dienen. Ein therapeutisches Ziel wird beispielsweise dann verfolgt, wenn Risikoschwangerschaften durch das Einsetzen der Spirale verhindert werden. Da unter diesen Umständen ein therapeutisches Ziel verfolgt wird, wird eine steuerfreie Heilbehandlung im Sinne des § 6 Abs. 1 Z 19 UStG angenommen. Die ärztliche Heilbehandlung stellt die Hauptleistung dar und als untrennbare Nebenleistung ist das Einsetzen der Spirale von der Umsatzsteuer befreit.

Im Umkehrschluss bedeutet dies, dass für das Einsetzen einer Spirale, sobald kein therapeutischer Zweck damit verfolgt wird, Umsatzsteuer in Rechnung zu stellen ist.

Fazit

Wie das Einsetzen einer Spirale nun umsatzsteuerrechtlich zu behandeln ist, hängt also davon ab, ob damit ein therapeutischer Zweck verfolgt wird oder nicht. Wenn das Einsetzen als Teil einer ärztlichen Heilbehandlung anzusehen ist, bewirkt dies Umsatzsteuerfreiheit. Trifft dieser therapeutische Zweck nicht zu, muss der behandelnde Arzt auf eine korrekte Rechnungslegung achten und seine Rechnung mit Umsatzsteuer ausstellen. Krankenanstalten haben demnach für das Einsetzen einer Spirale 10% an Umsatzsteuer in ihrer Rechnung auszuweisen. Freiberuflich tätige Ärzte wiederum haben 20% an Umsatzsteuer zu verrechnen.

Es ist daher empfehlenswert, eine genaue Dokumentation aller umsatzsteuerpflichtigen Fälle zu führen und zu begründen, warum die Spirale eingesetzt wurde und ob dies zu einem therapeutischen Zweck erfolgte oder nicht. Jedoch ist auch hier auf die ärztliche Schweigepflicht hinzuweisen, welche auch gegenüber den Organen der Finanzverwaltung besteht. Diese umfasst natürlich auch Patientennamen.

Da das Einsetzen einer Spirale ohne therapeutischen Zweck seit 1.1.2015 nun der Umsatzsteuerpflicht unterliegt, besteht beim Einkauf der Spiralen auch ein Recht auf Vorsteuerabzug. Dieser wirkt sich natürlich positiv auf die anfallende Umsatzsteuer aus und verringert den Betrag, der an das Finanzamt abzuführen ist. ■

© iStock.com/alexsl

Entscheidungen, die für Sprengstoff sorgen

Höchstgerichtliche Entscheidungen im Zusammenhang mit Dienstnehmern

Fall 1

Arbeitsmediziner wird als Dienstnehmer umqualifziert

Zuerst möchten wir Sie über die Entscheidung des Bundesverwaltungsgerichts über die Umqualifizierung eines Arbeitsmediziners zu einem echten Dienstnehmer informieren:

Im vorliegenden Fall wurde ein **Allgemeinmediziner als Arbeitsmediziner** in einem Unternehmen **im Rahmen eines Werkvertrages** aufgenommen. Im Zuge des Werkvertrages wurden eine **Einsatzzeit** von 184 Stunden pro Kalenderjahr und ein **Jahreshonorar** vereinbart. Dieses wurde dem Arbeitsmediziner am Ende jeden Monats ausbezahlt. Als Arbeitszeit wurde Dienstag von 12:00–16:00 festgelegt. Zum Zwecke der Dienstausübung erhielt der Arbeitsmediziner eine elektronische **Betriebszugangskarte,** mit welcher seine An- und Abwesenheitszeiten erfasst wurden. Zur Ausübung seiner Tätigkeit wurde dem Arbeitsmediziner ein funktionstüchtiger **Erstversorgungsraum** ausgestattet. Die Ausstattung bestand unter anderem aus einem Schreibtisch, Ordinationsliege, Defibrillator, Arzneischrank und Medikamenten. Des Weiteren war der Arbeitsmediziner bei der Ausübung seiner Tätigkeit an **keinerlei Weisungen** gebunden und konnte sich jederzeit von einer geeigneten Person vertreten lassen. Dies wurde vom Arbeitsmediziner zwei Mal in Anspruch genommen, jedoch musste die Vertretung von diesem selbst bezahlt werden. Zudem wurde im Werkvertrag vereinbart, dass das Unternehmen den Arbeitsmediziner bei beruflichen **Fort- und Weiterbildungen** unterstützt und mit Dienstreisen verbundene Kosten **vom Unternehmen ersetzt werden.**

Arbeitsmediziner wird zum echten Dienstnehmer

Auf Basis des vorliegenden Sachverhalts wurde der Arbeitsmediziner von der Gebietskrankenkasse als echter Dienstnehmer klassifiziert. Gegen diese Entscheidung der Gebietskrankenkasse legte der Arbeitsmediziner Einspruch vor dem Bundesverwaltungsgericht ein. Dieses entschied jedoch zugunsten der Gebiets-

© iStock.com/ ericsphotography, © Alex Stokes – Fotolia

Fall 1

krankenkasse mit der **Begründung,** dass der Arbeitsmediziner nicht nur **dauerhaft und unbefristet** zur Übernahme der arbeitsmedizinischen Betreuung an das Unternehmen gebunden war, sondern auch durch **fixe Arbeitszeiten** und einen **fixen Arbeitsort.** Des Weiteren bestand für den Arbeitsmediziner auch **kein wirtschaftliches Risiko,** da zwischen ihm und dem Unternehmen ein fixes Jahreshonorar vereinbart worden war. Überdies erklärte das Bundesverwaltungsgericht, dass durch die elektronische Registrierung mittels Betriebszugangskarte eine **Kontrollmöglichkeit** hinsichtlich der vereinbarten Arbeitszeiten möglich war. Dass der Arbeitsmediziner sich nur zwei Mal durch eine Vertretung aushelfen ließ und die Tatsache der finanziellen Unterstützung bei Fort- und Weiterbildung durch das Unternehmen sowie des Ersatzes von angefallenen Reise- und Aufenthaltskosten bestärkten das Bundesverwaltungsgericht in seiner Entscheidung. Die Einstufung als Dienstnehmer hat die **Vorschreibung von Sozialversicherungsbeiträgen, Lohnsteuer und Lohnnebenkosten zur Folge.**

Was daher beachtet werden sollte

Auch wenn ein Werkvertrag abgeschlossen wird, kann dieser im Falle einer Prüfung zu einem Dienstverhältnis umqualifiziert werden. Wichtig ist es daher, **auf die richtige Formulierung zu achten** und besonders die Bereiche, die zur Umqualifizierung als Dienstnehmer führen können, genau zu überdenken. Dies betrifft vor allem folgende Aspekte: Zusätzlich zur vereinbarten Entlohnung ist es ratsam, eine umsatzabhängige Vergütung anzustreben, es sollte eine Vertretungsregelung vereinbart werden, der Auftragnehmer sollte stets mit eigenen Betriebsmitteln arbeiten, auch das Abschließen einer Haftpflichtversicherung kann ein Indiz sein. Des Weiteren sollten die Weiterbildungskosten selbst übernommen werden. Welche weiteren Aspekte es in diesem Zusammenhang noch zu beachten gilt, darüber informieren wir Sie gerne in einem persönlichen Gespräch.

Fall 2

Dienstverhältnis zwischen Ehegatten

Die zweite Entscheidung des Bundesfinanzgerichtes betrifft die **Anstellung der Ehefrau** in der Ordination bzw. im eigenen Betrieb und ist in ihrer Auswirkung sehr unerfreulich, nämlich dass die Anstellung der Ehefrau **steuerlich nicht anerkannt** wird. Das Bundesfinanzgericht führt in seiner Entscheidung aus, dass wenn keine exakt nachvollziehbaren **Nachweise über Art und Umfang der** von der Ehegattin **geleisteten Arbeit** vorliegen, dies eine Beurteilung, ob die vereinbarte Arbeitszeit eingehalten und der Dienstvertrag in diesem Punkt fremdüblich umgesetzt wurden, unmöglich mache, was zulasten des Steuerpflichtigen geht. Handelt es sich außerdem beim Großteil der von der Ehegattin ausgeführten Tätigkeiten schon der Art nach um Arbeiten, die **typischerweise im Rahmen einer familienhaften Mitarbeit** i.S.d. §§ 90 und 98 ABGB erbracht werden (z.B. Büroreinigung, Bürobesetzung, Einscannen, Ablage, Archivierung, Aktenvernichtung, Post sortieren, Postaufgabe), muss eine über die familienrechtliche **Mitwirkungspflicht** hinausgehende Tätigkeit der Ehegattin klar erkennbar sein, um das Dienstverhältnis steuerlich anerkennen zu können. Eine behauptete Arbeitszeit von zwei Stunden täglich bzw. zehn Stunden wöchentlich übersteigt nicht den Umfang, der im Rahmen der **ehelichen Beistandspflicht** als üblich und zumutbar angesehen werden kann. Erfolgen Gehaltszahlungen zunächst bar und später im Rahmen von Pauschalüberweisungen vom Geschäftskonto auf das gemeinsame Bankkonto der Eheleute (mit „geradem" Betrag und ohne Hinweis auf das darin enthaltene Gehalt), sind daraus Gehaltszahlungen nicht erkennbar und diese Vorgehensweise ist keinesfalls fremdüblich. Gehaltszahlungen eines fremden Arbeitgebers sind im Unterschied zum gegenständlichen Fall als solche ausgewiesen bzw. erkennbar und können Gehaltsempfängern eindeutig zugeordnet werden. Die genannten Erfordernisse sind daher künftig verstärkt zu beachten – wir beraten Sie diesbezüglich gerne! ■

© WavebreakMediaMicro – Fotolia

Steuerreform 2015/2016

Am 17.3.2015 hat die Bundesregierung die Eckpfeiler der bereits seit vielen Monaten diskutierten Steuerreform 2015/2016 präsentiert. Mithilfe dieser soll es zu einer Steuerentlastung in Höhe von rund 5,2 Mrd. Euro kommen. Ein Betrag von 4,9 Mrd. Euro ist für die Einkommensteuerentlastung vorgesehen. Die Finanzierung soll durch Maßnahmen gegen den Steuerbetrug, Einsparungen im Verwaltungsbereich, Streichung von Ausnahmen im Steuerrecht sowie Erhöhung von vermögensbezogenen Steuern, Solidarbeiträgen von Besserverdienern und der Ankurbelung der Wirtschaft erfolgen. Wir werden Sie laufend über die Änderungen bis zur endgültigen Gesetzeswerdung informieren.

Das neue Tarifmodell

Das Kernstück der Steuerreform ist ein neues Tarifmodell, welches mit 1.1.2016 in Kraft tritt. Dieses besteht aus nunmehr sieben Steuerstufen statt bisher vier. Ein Einkommen bis 11.000 Euro ist nach wie vor steuerfrei, die Höchstgrenze von 55% an Einkommensteuer kommt ab einem Einkommen von 1 Mio. Euro zur Anwendung (diese Höchstgrenze soll vorerst auf 5 Jahre befristet werden).

Durchschnittlich soll das neue Tarifmodell eine Steuerentlastung von rund 1.000 Euro für jeden Steuerzahler bringen. Zusätzlich werden die Absetzbeträge für Arbeitnehmer auf 400 Euro erhöht. Der Kinderfreibetrag wird verdoppelt und wird ab 2016 440 Euro pro Kind betragen. Wird dieser von beiden Elternteilen in Anspruch genommen, werden künftig 264 Euro pro Person berücksichtigt. Die Sozialversicherungserstattung (bisher „Negativsteuer") für Kleinverdiener (diese zahlen keine Lohnsteuer) wird sich von maximal 110 Euro auf maximal 400 Euro pro Jahr erhöhen.

Steuertarif bis 31.12.2015		
Einkommen ab	bis	Steuersatz
0	11.000	0 %
11.000,01	25.000	36,5 %
25.000,01	60.000	43,21 %
60.000,01		50 %

Steuertarif ab 01.01.2016		
Einkommen ab	bis	Steuersatz
0	11.000	0 %
11.000,01	18.000	25 %
18.000,01	31.000	35 %
31.000,01	60.000	42 %
60.000,01	90.000	48 %
90.000,01	1 Mio.	50 %
1 Mio.		55 %

Gegenfinanzierung im Überblick

Die Finanzierung dieser Entlastungen für Bezieher geringerer Einkünfte erfolgt durch die folgenden Maßnahmen der Gegenfinanzierung: Die Grunderwerbsteuer wird bei Übertragungen innerhalb der Familie (insbesondere bei Schenkung und Erbschaft) ab 2016 auch vom Verkehrswert berechnet (bisher wurde diese vom dreifachen Einheitswert berechnet). Des Weiteren werden die Kapitalertragsteuer (von 25% auf 27,5%) und in Teilbereichen die Umsatzsteuer erhöht. Auch die Immobiliensteuer wird erhöht (von 25% auf 30%) und die Abschreibungen von Immobilien werden ab 2016 erheblich eingeschränkt.

Bekämpfung von Steuer- und Sozialbetrug

Da die Gegenfinanzierung alleine nicht ausreicht, hat die Regierung auch eine Reihe von Maßnahmen zur Bekämpfung von Steuer- und Sozialbetrug verkündet, welche zur Finanzierung der Steuerreform beitragen sollen.

So wird es ab 2016 eine Registrierkassenpflicht für Betriebe mit Netto-Barumsätzen von über 15.000 Euro geben. Davon betroffen sind Betriebe, die in überwiegender Anzahl Barumsätze tätigen. Fest steht bisher, dass als Barumsätze sowohl die Barzahlung, die Zahlung mit Kredit- oder Bankomtkarte sowie andere vergleichbare Zahlungen gelten, nicht jedoch die Zahlung mittels Erlagschein oder E-Banking. Unklar ist noch, wie der Begriff der „überwiegenden Anzahl" zu verstehen ist. Fraglich ist in diesem Zusammenhang, ob beispielsweise die Gutschriften der Krankenkassen jeweils als einzelne Transaktionen gelten oder auf die Patientenanzahl rückzurechnen sind.

Zukünftig soll es den Behörden im Zuge einer abgabenbehördlichen Prüfung (z.B. Betriebsprüfung, Umsatzsteuer-Sonderprüfung etc.) gestattet sein, Einsicht in bestehende Kontenverbindungen zu nehmen. Dies wird derzeit noch heftig diskutiert.

Fälle von Sozialbetrug sollen durch bessere Zusammenarbeit von Gebietskrankenkassen und Behörden bekämpft werden. So soll beispielsweise Krankenstandsmissbrauch durch Mystery-Shopping bei Ärzten reduziert werden. Schwarzarbeit und gewerbsmäßiger „Pfusch" sollen durch verstärkte Kontrollmaßnahmen eingedämmt werden. ■

© ferkelraggae – Fotolia

tax

HHP

DIE ERSTE WAHL IN WIRTSCHAFTSBERATUNG

Medieninhaber und Herausgeber: Hammerschmied Hohenegger & Partner Wirtschaftsprüfungs Ges.m.b.H.
Am Heumarkt 13 | 1030 Wien | Telefon: +43 (1) 717 63-0 | Fax: +43 (1) 717 63-50
E-Mail: office@hhp.eu | www.hhp.eu
Chefredakteurin: Patricia Hueber
Redaktion: Michaela Bernecker, Michaela Nussdorfer
Gestaltung: creativedirector.cc lachmair gmbh, www.creativedirector.cc
Lektorat: Mag. Andrea Crevato
Coverbild: © iStock.com/EHStock