

TIPPS & WISSENSWERTES

Sehr geehrte Leserin, sehr geehrter Leser!

Gesundheitsleistungen müssen bezahlbar bleiben. Dies gilt für Leistungen von Privatkliniken genauso wie für Präventionsleistungen. Sie sollten daher nicht durch die Umsatzsteuer verteuert werden. Wer sich unmittelbar auf europäisches Recht beruft, kann oftmals Umsatzsteuer vermeiden. Dies gilt beispielsweise für die pauschalen Tagespflegesätze von Privatkliniken. Aber auch Primärprävention sollte umsatzsteuerfrei sein. ETL ADVISION setzt sich aktiv für die Ärzteschaft ein und hat daher die Initiative „Keine Umsatzsteuer auf Prävention“ ins Leben gerufen.

Wir werden Sie über den Verlauf und die Ergebnisse unserer Initiative auf dem Laufenden halten und wünschen Ihnen eine anregende Lektüre mit unserem heutigen Rundschreiben.

Für ein Mehr an umsatzsteuerfreier Prävention und Gesundheitsförderung

Prävention wird vor dem Hintergrund der demografischen Entwicklung immer wichtiger. Dies gilt besonders für die Primärprävention, die als „echte“ Prävention auf die Erhaltung der Gesundheit ausgerichtet ist. Prävention ist für jedes Lebensalter wichtig. Sie beginnt bereits im Kindesalter mit den engmaschigen Früherkennungsuntersuchungen, um etwaige Entwicklungs- oder Gesundheitsschäden rechtzeitig erkennen und behandeln zu können. Bei Erwachsenen gilt es, die Gesundheit und Leistungsfähigkeit zu erhalten. Auch die Regierungskoalition möchte die Primärprävention fördern und hat einen Maßnahmenplan als „Strategiepapier Prävention“ veröffentlicht. So sollen beispielsweise Untersuchungen zur Krebsfrüherkennung und der Gesundheits-Check erweitert und fortentwickelt werden. Für Versicherte mit besonderen beruflichen oder familiären Belastungen, z. B. Beschäftigte im Schichtdienst, Berufspendler und pflegende Angehörige, sind spezielle Angebote vorgesehen. Präventionsmaßnahmen sollen speziell in diesen Fällen fernab von ihrem Wohnort angeboten werden. Gleichzeitig gilt es, die Rahmenbedingungen für die betriebliche Gesundheitsförderung in den Unternehmen zu verbessern. Auch im Alter ist eine bessere Gesundheitsförderung vorgesehen.

Umsatzsteuer verteuert Prävention

Konträr zu dieser Entwicklung verhält sich jedoch die Finanzverwaltung. Sie erhebt in aller Regel Umsatzsteuer auf Leistungen der Primärprävention, für die noch keine ärztliche Indikation vorliegt. Damit werden die Leistungen verteuert – zum Nachteil von Ärzten und Patienten. Doch Gesundheitsprävention muss bezahlbar bleiben. Ein erster Schritt wäre daher, Primärpräventionsleistungen grundsätzlich umsatzsteuerfrei zu belassen. Dr. Jürgen Karsten, Vorstand der ETL ADVISION, rät daher: „Präventionsleistungen sollten immer indikationsbezogen, also zur Vorbeugung konkreter Krankheiten an Patienten erbracht werden, z. B. aufgrund bestimmter Risikofaktoren.“ Erforderlich ist dabei, die Leistungen genau zu dokumentieren.

ETL ADVISION hat die Initiative „Keine Umsatzsteuer auf Prävention“ ins Leben gerufen und setzt sich damit aktiv für die Ärzteschaft ein. Wir möchten die Umsatzsteuerfreiheit aller Präventionsleistungen erwirken und führen deshalb Gespräche mit dem Bundesministerium für Gesundheit und dem Bundesministerium der Finanzen sowie den gesundheitspolitischen Sprechern der Parteien. Informieren Sie sich gern auf unserer Homepage www.ETL-ADVISION.de.

Empfehlen ohne Nachfrage verstößt gegen ärztliches Berufsrecht

Patienten verstehen es meist als Service, wenn ihnen der Augenarzt gleich einen Optiker, der HNO-Arzt einen Hörgeräteakustiker oder der Orthopäde den Physiotherapeuten oder ein Sanitätshaus empfiehlt. Dann müssen die „Gelben Seiten“ oder das Internet nicht erst bemüht werden, um einen geeigneten Hilfsmittelerbringer für Hörgeräte, Seh- und Gehhilfen oder physio- und ergotherapeutische Behandlungen zu finden.

Doch ungefragt dürfen Ärzte keine Empfehlung geben. Nach der Berufsordnung ist es Ärzten verboten, Patientinnen und Patienten ohne hinreichenden Grund bestimmte Ärztinnen oder Ärzte, Apotheken, Heil- und Hilfsmittelerbringer oder sonstige Anbieter gesundheitlicher Leistungen zu empfehlen oder an diese zu verweisen. Wer dagegen verstößt, muss mit rechtlichen Konsequenzen rechnen.

So hat das Landgericht Trier im Oktober 2012 einen HNO-Arzt wegen berufsrechtswidriger Verweisung an einen Hörgeräteakustiker verurteilt. Der Arzt hatte Patienten, bei denen eine Schwerhörigkeit diagnostiziert wurde, durch einen in seine Praxis kommenden Akustiker versorgen lassen. Die Patienten erhielten zwar an der Anmeldung einen Hinweis, dass sie natürlich auch einen Hörgeräteakustiker ihrer Wahl aufsuchen könnten. Der Arzt selbst hatte die Patienten jedoch während der Behandlung nicht darauf hingewiesen.

Das Gericht entschied, dass der Arzt gravierend gegen die Berufsordnung der Ärzte verstoßen habe. Es verurteilte den Arzt, solch unerlaubte Empfehlungen zukünftig zu unterlassen und drohte für den Wiederholungsfall ein Ordnungsgeld in Höhe von 250.000 EUR an.

Ärzte dürfen ihre Patienten nur dann an bestimmte Anbieter von gesundheitlichen Leistungen verweisen, wenn besondere Gründe dies rechtfertigen, z. B.

- um die Qualität der Versorgung zu verbessern,
- um bei gehbehinderten Patienten zusätzliche Wege zu vermeiden,
- weil es schlechte Erfahrungen mit ortsansässigen Heilmittelerbringern gibt.

Hinweis:

Zulässig ist es, mehrere Versorgungsmöglichkeiten aufzuzeigen und den Patienten dann an einen bestimmten Optiker, Hörgeräteakustiker, Physiotherapeuten oder Berufskollegen zu verweisen. Voraussetzung ist jedoch, dass der Patient ausdrücklich eine gemeinschaftliche Versorgung durch den Arzt und den empfohlenen Heilmittelerbringer wünscht. Es gilt also: Eine Empfehlung darf nur ausgesprochen werden, wenn der Patient ausdrücklich darum bittet, weil er keinen geeigneten Leistungserbringer kennt oder die ihm bekannten Anbieter von Gesundheitsleistungen nicht beauftragen will.

Wettbewerbsverbot ist Teil des Kaufpreises für einen Pflegedienst

Wer einen ambulanten Pflegedienst erwirbt, möchte auch die bisherigen Patienten weiter versorgen. Nur dann ist es einem Käufer möglich, den Pflegedienst wirtschaftlich erfolgreich fortzuführen. Beim Verkauf eines ambulanten Pflegedienstes wird daher regelmäßig ein Wettbewerbsverbot vereinbart. Damit verpflichtet sich der Verkäufer, für mehrere Jahre in einem bestimmten räumlichen Umkreis keinen neuen Pflegedienst zu eröffnen oder zu betreiben. Dieses Wettbewerbsverbot lässt sich der Verkäufer entsprechend vergüten. Das könnte aus umsatzsteuerlicher Sicht problematisch sein.

Veräußerung des gesamten Pflegedienstes ist umsatzsteuerfrei

Pflegeleistungen sind regelmäßig umsatzsteuerfrei. Daher wird auch bei der Veräußerung eines Pflegedienstes davon ausgegangen, dass der Verkauf nicht umsatzsteuerpflichtig ist. Das stimmt zwar meistens, aber nicht in jedem Fall. Nur wenn es sich um eine sogenannte Geschäftsveräußerung im Ganzen handelt, fällt keine Umsatzsteuer an. Diese erfordert, dass der gesamte Pflegedienst mit der Einrichtung, allen medizinischen Geräten, dem Patientenstamm sowie dem Firmenwert veräußert wird. Der Käufer muss die bisher durch den Verkäufer ausgeübte Tätigkeit fortsetzen können und diese auch tatsächlich ausüben. Doch wie verhält es sich mit einem Wettbewerbsverbot? Gehört dieses mit zur Veräußerung des Pflegedienstes oder ist es eine sonstige Leistung des Verkäufers, die er sich zusätzlich vergüten lässt? Wäre Letzteres der Fall, würde Umsatzsteuer anfallen.

Klarheit hat ein Urteil des Bundesfinanzhofs gebracht. Beim Verkauf eines ambulanten Pflegedienstes wurde ein zweijähriges Wettbewerbsverbot vereinbart. Vom Kaufpreis entfielen 38,4% auf das Wettbewerbsverbot. Die Bundesfinanzrichter entschieden, dass dem vereinbarten Wettbewerbsverbot keine eigenständige wirtschaftliche Bedeutung neben der Geschäftsveräußerung zukam. Vielmehr war es für den Käufer entscheidend, dass er den Pflegedienst auf Dauer mit Gewinn fortführen kann. Dafür ist es nötig, dass er den bisherigen Namen fortführen darf und ein Patientenstamm vorhanden ist. Mit dem Patientenstamm eng verbunden ist in der Regel das Wettbewerbsverbot. Nur dieses sichert, dass der Verkäufer wirklich seine bisherige Tätigkeit beendet. Daher kommt dem Wettbewerbsverbot und dem Patientenstamm – also den immateriellen Wirtschaftsgütern – beim Verkauf eines ambulanten Pflegedienstes eine wesentlichere Bedeutung zu als den übertragenen Betriebsmitteln. Ein Wettbewerbsverbot ist daher regelmäßig ein Teil der Geschäftsveräußerung im Ganzen. Das bedeutet: Es fällt keine Umsatzsteuer an.

Hinweis:

Wird im Kaufvertrag für das Wettbewerbsverbot ein gesonderter Kaufpreis festgesetzt, könnte dies für eine eigenständig zu beurteilende und damit umsatzsteuerpflichtige Leistung sprechen. Das Wettbewerbsverbot sollte daher bei einer Geschäftsveräußerung im Ganzen im Kaufpreis nicht gesondert ausgewiesen werden.

Umsätze einer Privatklinik können steuerfrei sein

Gleichartige Dienstleistungen müssen umsatzsteuerlich gleich behandelt werden. So fordert es der Grundsatz der steuerlichen Neutralität. Doch für die pauschalen Tagessätze von Privatkliniken sollte dies bislang nicht gelten. Krankenhäuser in privater Trägerschaft rechnen ihre ärztlichen Leistungen sowie die Unterbringung und Verpflegung der Patienten mit pauschalen Tagespflegesätzen ab. Umsatzsteuerliche Probleme ergeben sich dabei für Privatkliniken, die nicht in den Krankenhausbedarfsplan aufgenommen sind. Diese Kliniken behandeln nur Privatpatienten und Selbstzahler, aber keine Kassenpatienten.

Ärztliche Leistungen sind auch dann umsatzsteuerfrei, wenn sie Ärzte in Privatkliniken erbringen. Pflegeleistungen dagegen sind nach dem deutschen Umsatzsteuergesetz nur dann umsatzsteuerbefreit, wenn sie von Einrichtungen des öffentlichen Rechts oder Krankenhäusern erbracht werden, die in den Krankenhausbedarfsplan aufgenommen wurden. Die für ärztliche Leistungen sowie die Unterbringung und Verpflegung der Patienten abgerechneten pauschalen Tagespflegesätze eines privaten Krankenhauses teilte das Finanzamt daher auf: in einen umsatzsteuerfreien Anteil für die enthaltenen ärztlichen Leistungen sowie einen umsatzsteuerpflichtigen Anteil für die mit dem Klinikbetrieb verbun-

denen Leistungen für Unterkunft und Verpflegung. Nach erfolglosem Einspruchsverfahren klagte die Klinik vor dem Finanzgericht.

Privatkliniken können sich auf europäisches Recht berufen

Die Richter des FG Baden-Württemberg teilen die Auffassung der Finanzverwaltung nicht. Sie entschieden: Die pauschalen Tagessätze einer Privatklinik, die keine Kassenpatienten behandelt, sind in voller Höhe umsatzsteuerfrei. Die Richter bestätigten zwar, dass die nationalen Steuerbefreiungsvorschriften dies nicht vorsehen. Privatkliniken können sich jedoch unmittelbar auf europäisches Recht berufen. Die Richter betonten, dass Krankenhäuser in privater Trägerschaft mit Einrichtungen des öffentlichen Rechts in sozialer Hinsicht vergleichbar sind, zumindest dann, wenn Wahlleistungen wie Einzelzimmer oder Chefarztbehandlung nur in geringem Umfang erbracht werden. Sie wiesen auch darauf hin, dass die Kosten des Gesundheitswesens mit Blick auf den Patienten nicht mit Umsatzsteuer belastet werden sollten. Dabei ist es unerheblich, ob das Krankenhaus mit Gewinnerzielungsabsicht handelt oder nicht.

Hinweis:

Die Richter haben die Revision zum BFH zugelassen. Privatkliniken, auf deren Umsätze Umsatzsteuer erhoben wird, sollten unter Bezugnahme auf das EU-Recht und das Revisionsverfahren beim BFH Einspruch einlegen. Die Steuerberater der ETL ADVISION unterstützen Sie dabei gern.

überreicht durch: