

Arztpraxis: solo – oder mit Partner(n)?

Gruppenpraxen sind im Trend.

Seit einigen Jahren können sie auch als AG oder GmbH gegründet werden. Dies bietet Ärzten einen grösseren finanziellen Gestaltungsspielraum, birgt aber auch Konfliktpotenzial.

Stephan Lehmann-Maldonado

Noch schwören Ärzte den Eid des Hippokrates, doch dessen Praxismodell scheint ausgedient zu haben. Hippokrates wanderte allein durch



S. Lehmann-Maldonado

Kleinasien und Griechenland und sprang als Arzt ein, wo Not am Mann respektive an der Frau war. Heute sind viele Ärzte nicht mehr bereit, sich als Einzelkämpfer durchzuschlagen und weit überdurchschnittliche Arbeitszeiten auf sich zu nehmen. Laut einer Studie des Instituts für Hausarztmedizin der Universität Basel möchten über 80 Prozent der Medizinstudienabgänger in einer Gruppenpraxis arbeiten (1). Gruppenpraxen sind noch immer in der Minderheit, befinden sich aber seit einigen Jahren im Aufwind. Mittlerweile finden sich vielfältige Formen der Zusammenarbeit. Diese reicht von der gemeinsamen Anschaffung von Laboreinrichtungen und Apparaten (*Apparategemeinschaft*) über die gemeinsame Nutzung von Räumen (*Praxisgemeinschaft*) bis hin zur gemeinsamen Abrechnung (*Gemeinschaftspraxis*). Ist Letzteres der Fall, führen die Ärzte oft auch eine gemeinsame Patientenkartei.

Gemeinsam Kosten sparen

Weil der Entscheid für oder gegen den Alleingang von grosser Tragweite ist, empfiehlt es sich, eine Vielzahl von sozialen wie wirtschaftlichen Faktoren zu berücksichtigen. Das A und O dabei ist, dass sich der Arzt über seine eigenen Bedürfnisse klar wird und überlegt, welche Praxisform ihm entspricht. Arbeitet er lieber selbstständig, oder ist er froh, wenn er sich mit Kollegen absprechen kann? Ist er bereit, Verantwortung zu teilen und Kompromisse einzugehen? Ein Arzt, der Entscheide am liebsten rasch fällt, dürfte in einer Gruppenpraxis kaum glücklich werden.

Vorausgesetzt, das Modell Gruppenpraxis entspricht der eigenen Persönlichkeit, kann es auch finanzielle Vorzüge mit sich bringen. Die Anschaffung von kostspieligen Apparaturen wie Röntgen, Labor, EKG und die gesamte EDV können sich die Ärzte in einer Gruppenpraxis teilen und so unter Umständen erheblich Kosten sparen.

Weitere Kostenersparnisse resultieren vielfach aus der Grösse des Betriebs. Da

nicht jeder beteiligte Arzt eigenes Personal und eine eigene Buchhaltung führen muss, lassen sich diese Funktionen in der Gruppenpraxis zentralisieren. Als Folge davon bleibt Ärzten einer Gruppenpraxis unter dem Strich verhältnismässig mehr Einkommen als in einer Einzelpraxis.

Hinzu kommt, dass in Gruppenpraxen häufig ein gewisser Risikoausgleich stattfindet – zum Beispiel, wenn Ärzte gemeinsam einen Kredit beanspruchen oder die Arbeitslast untereinander aufteilen. Wie Studien aus den USA zeigen, sind die Einkommen von Ärzten in Gruppenpraxen aus diesen Gründen weniger starken Schwankungen unterworfen.

Steuerliche Spielräume nutzen

Entscheidet sich ein Arzt für eine Einzelpraxis, wählt er fast immer die Rechtsform der Einzelpraxis. Bei Gruppenpraxen stellt sich jedoch die Frage, welche Rechtsform sinnvoll ist. Neben der verbreiteten Kollektivgesellschaft sind seit einigen Jahren in den meisten Kantonen die AG oder die GmbH zulässig. Zwar gibt es auch im Kanton Zürich schon Ärzte-AG, doch wäre es hier laut offizieller Auffassung des Gesundheitsdepartements (noch) nicht erlaubt, eine AG für die Erbringung ambulanter medizinischer Dienstleistungen zu gründen. Möglich ist es jedoch, beispielsweise die Infrastruktur in einer AG oder GmbH zu führen und von diesen Leistungen zu beziehen.

Der Hauptunterschied der AG und der GmbH zur Einzelpraxis besteht darin, dass es sich um juristische Personen handelt. Anstelle der natürlichen Personen (beteiligte Ärzte) erbringt die juristische Person (Gruppenpraxis) die ärztlichen Leistungen und haftet auch für die Verbindlichkeiten. Sämtliche Verträge, etwa solche mit dem Personal oder der Bank, bestehen juristisch gesehen mit der Arztpraxis und nicht mit den einzelnen Ärzten.

Eine AG oder GmbH kann vor allem steuerlich attraktiv sein. Denn der Arzt wird vom Selbstständigerwerbenden zum Angestellten. Die AG und die GmbH müssen zwar ihren Gewinn am Standort der Praxis versteuern, der Arzt selbst versteuert sein Salär und allfällige Dividenden jedoch an seinem Wohnort. Steht nun die Praxis an einem Hochsteuer-Standort, während der Arzt privat in einer Steueroase wohnt, spart er spürbar Steuern. Dies gilt umso mehr, wenn er in einem

Kanton wie Schwyz wohnt, der Dividenden nur noch im Umfang von 25 Prozent besteuert.

Spezielle Vorschriften für die AG

Allerdings müssen die AG und die GmbH eine Reihe von Bedingungen erfüllen. Um eine AG zu gründen, ist ein Mindestkapital von 100 000 Franken erforderlich, wobei bei Gründung lediglich die Hälfte eingebracht werden muss. Weil auch Sacheinlagen als Einzahlung gelten, ist diese Hürde für Ärzte mit bestehender Praxis in der Regel einfach zu nehmen. Jede AG muss aber auch einen Verwaltungsrat einsetzen, der die Geschäfte führt und eine Generalversammlung aller Aktionäre einberufen, die den Verwaltungsrat bestimmt. Für die Gründung einer GmbH reicht ein Mindestkapital von 20 000 Franken. Mitte 2007 treten Bestimmungen in Kraft, die verlangen, dass diese Summe vollständig eingebracht werden muss.

Für die AG und ab Mitte 2007 auch für die GmbH gelten spezielle Rechnungslegungsvorschriften. Sie müssen jährlich eine Bilanz, eine Erfolgsrechnung und einen Jahresbericht erstellen. Ab Mitte 2007 benötigt aber nicht mehr jede AG eine Revisionsstelle. Egal ob AG oder GmbH – Gesellschaften mit nicht mehr als zehn Mitarbeitern dürfen auf eine Revision verzichten, was zu Kosteneinsparungen führen wird. Dem steht allerdings gegenüber, dass eine unabhängige Prüfung gerade bei einer Gruppenpraxis zur Transparenz beiträgt, was auch im Umgang mit externen Partnern – etwa der Bank – hilfreich ist und die Kostenersparnis mehr als aufwiegen kann.

Im Bereich Gruppenpraxen finden sich heute spezialisierte Anwalts- und Treuhandfirmen. Welche Art von Praxis und welche Rechtsform für einen Arzt am vorteilhaftesten sind, ist und bleibt indes subjektiv. Je nach ihren Präferenzen können Ärzte zu völlig unterschiedlichen Lösungen kommen. Wichtig ist deshalb, die Vor- und Nachteile sorgfältig abzuwägen. ♦

Stephan Lehmann-Maldonado ist Fachautor von UBS Wealth Management in Zürich.

E-Mail: stephan.lehmann-maldonado@ubs.com

Quelle:

1. Primary Care 20/2005.

«Langfristig sind die zwischenmenschlichen Faktoren entscheidend»



Adrean Schmied arbeitet im Segment Management von UBS Wealth Management und sorgt dafür, dass Ärzte entsprechend ihren spezifischen Bedürfnissen beraten werden.

E-Mail: adrean.schmied@ubs.com

Wer hat gegenüber der Bank die besseren Karten – ein Arzt aus einer Gruppenpraxis oder einer mit Einzelpraxis?

Schmied: Schön wärs, wenn es darauf eine einfache Antwort gäbe. Jeder Fall ist anders, in unserem Geschäft kann man nichts verallgemeinern. Wichtig ist für uns bei beiden Praxisformen, dass der Businessplan überzeugt und der Persönlichkeit des Arztes entspricht. Ist dies der Fall, kann eine Gruppenpraxis den Vorteil haben, dass mehrere Ärzte die Investitionen gemeinsam angehen können.

Was sollte ein Arzt unbedingt bedenken, bevor er Mitglied einer Gruppenpraxis wird?

Schmied: Er muss sich vor allem bewusst sein, dass das Konfliktpotenzial in einer Gruppenpraxis ungleich grösser ist als in einer Einzelpraxis. Die gemeinsame Führung der Praxis führt zu einem oft unterschätzten Koordinationsaufwand. Und bei der Aufteilung der Kosten und der Gewinne kommt es nicht selten zu Streitigkeiten. Wenn man nur die Statistiken betrachtet, geht oft vergessen, dass nicht nur Gruppenpraxen gegründet, sondern diese oft auch aufgelöst werden. Letzteres ist oft mit enormen Schwierigkeiten verbunden, da meist verschiedenste Verflechtungen zwischen den Partnern bestehen. Man denke nur an die verbreiteten Gemeinschaftspraxen von Ehepartnern.

Gruppenpraxen erleichtern jungen Ärzten tendenziell den Schritt in die Selbstständigkeit. Wie sieht es bei der Nachfolge aus?

Schmied: Oftmals erleichtern Gruppenpraxen auch die Nachfolge. So gibt es vielfach eigentliche Nachfolgegemeinschaften, bei denen ein Juniorpartner in die Praxis des Seniorpartners einsteigt. Möglicherweise ist der Juniorpartner zu Beginn noch nicht am Sachvermögen beteiligt. Umgekehrt ist für den Seniorpartner ein schrittweiser Ausstieg denkbar. Um die schwierigen Fragen nach dem Wert der Praxis respektive des Praxisanteils kommt man allerdings auch in Gruppenpraxen nicht herum.

Seit einigen Jahren können Arztpraxen in manchen Kantonen die Form der AG oder der GmbH wählen. Worin liegen die Vorteile?

Schmied: Das kommt auf den Fall an. Grundsätzlich vergrössert sich dadurch der steuerliche Handlungsspielraum für den Arzt. Denn die Höhe von Einkommen, Dividenden und etwaigen Aktionärsdarlehen kann der Arzt bis zu einem gewissen Grad selbst steuern. Auch wenn eine Arztpraxis mehrwertsteuerpflichtig werden sollte, ergeben sich steuerliche Vorteile. Dennoch: Die Praxisform sollte nie allein aus steuerlichen oder finanziellen Motiven gewählt werden. Langfristig sind die zwischenmenschlichen Faktoren meist entscheidender für den Erfolg.

Die Gruppenpraxis auf dem Prüfstand

Vorteile

- gemeinsame Nutzung der Infrastruktur
- geteilte Betriebskosten
- meist ist das Einkommen berechenbarer
- Risikoausgleich zwischen den Partnern
- flexible Arbeitszeitmodelle möglich
- Spezialisierung möglich
- Wissensaustausch zwischen den Partnern

Nachteile

- hoher Koordinationsaufwand
- Kompromisse müssen eingegangen werden
- mögliches Konfliktpotenzial
- Schwierigkeiten bei Kosten- und Gewinnverteilung