

SELBSTSTÄNDIG IN TEILZEIT – UNTERSCHIEDLICHE MÖGLICHKEITEN

Hanriet Tamazian (FEDERER & PARTNERS)

Die Zeiten, in denen Ärztinnen und Ärzte in selbstständiger Tätigkeit ein 150%+-Pensum abdecken möchten, gehören der Vergangenheit an. Immer mehr Ärztinnen, aber auch Ärzte streben eine Teilzeitkarriere an, um ihrem Bedürfnis nach Vereinbarkeit von Beruf und Familie nachkommen zu können. Doch welche Möglichkeiten bestehen, diesen Wunsch in die Realität umzusetzen, und wie lässt sich dies finanziell vereinen?

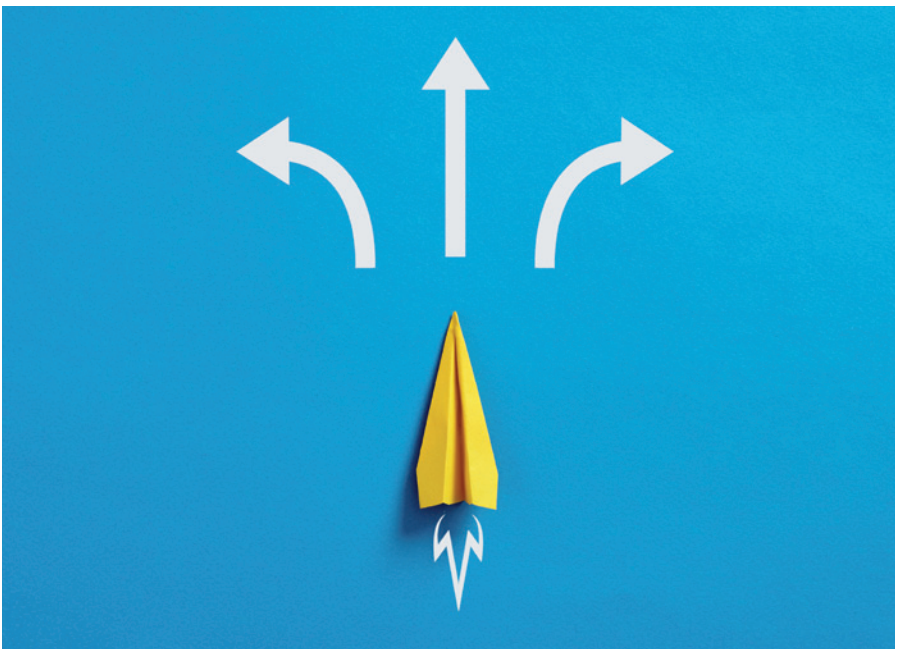
Bevor wir uns dem Thema der Verdienstmöglichkeiten widmen, zeigen wir die verschiedenen Formen der selbstständigen Tätigkeit sowie deren Vor- und Nachteile auf.

Einzelunternehmer – Einzelpraxis versus Gemeinschaftspraxis

Nach wie vor entscheiden sich viele Ärzte für die Tätigkeit in einer Einzelpraxis. Manche übernehmen in solch einem Fall eine Praxis, andere gründen ihre eigene Praxis komplett neu auf der grünen Wiese.

Die Vorteile der Tätigkeit in einer Einzelpraxis liegen auf der Hand, beispielsweise:

- komplette unternehmerische Eigenständigkeit
- unbegrenzte Entscheidungsfreiheiten
- freie Gestaltungsmöglichkeiten bei Auswahl der Praxiseinrichtung, Anschaffung von Geräten, Anstellung von Mitarbeitern usw.



Es bestehen jedoch auch Nachteile, wenn man allein in einer Einzelpraxis tätig sein möchte, diese wären unter anderem:

- zeitlich geforderte Verfügbarkeit der eigenen Person
- keine internen medizinischen Austauschmöglichkeiten, ausser man stellt eine Fachkollegin / einen Fachkollegen an
- alleinige Verantwortung, dies gilt auch für das finanzielle Risiko

Falls man eine Teilzeitkarriere in einer Praxis anstrebt, ist die Einzelpraxis, je nach Fachgebiet und gewünschtem Arbeitspensum, eher weniger geeignet. Natürlich könnte man auch eine Kollegin / einen Kollegen anstellen, allerdings besteht hier das latente Risiko, dass die Kollegin / der Kollege eine neue Herausforderung annimmt und die Praxis verlässt. Wenn ein Nachfolger evaluiert werden kann, ist dies sicherlich weiterhin eine gute Situation. Doch was, wenn man keinen Nachfolger findet? Daher würde sich in solch einem Fall die Tätigkeit in einer einfachen Gesellschaft eher eignen. Dabei sind die jeweiligen Gesellschafter selbstständig tätig, die Kosten für die Investitionen werden gemeinsam getragen und die Kosten für Infrastruktur, Personal usw. werden nach einem sinnvollen Verteilungsschlüssel aufgeteilt.

Auch bei einer einfachen Gesellschaft sind die Vorteile abzuwägen, diese wären unter anderem:

- fachliche und/oder betriebswirtschaftliche Synergien
- Freizeit-/Ferienplanung lässt sich besser organisieren aufgrund von internen Vertretungsmöglichkeiten
- infolge der Kostenteilung kann in der Regel eine höhere Rendite erzielt werden
- das Risiko kann minimiert werden, da sich verschiedene Partner an den Investitionen und den Fixkosten beteiligen

- eventuell interne Vertretungsmöglichkeit bei persönlichem Ausfall

... oder eben die Nachteile, diese wären beispielsweise:

- teils langwierige Entscheidungsprozesse
- Kompromissbereitschaft gefordert, da in der Regel nicht immer alle Gesellschafter die gleichen Ansichten vertreten
- Reibungsverluste und Diskussionspotenzial

Infrastrukturnutzung

Eine weitere Möglichkeit in der selbstständigen Tätigkeit besteht darin, dass man sich als Einzelunternehmer in eine bestehende Praxis begibt und als Infrastrukturnutzer tätig ist. Dabei nutzt man die gestellte Infrastruktur und das Praxispersonal und hat in der Regel vollkommene Entscheidungsfreiheit, was die eigene fachliche Tätigkeit angeht. Man wird bei wichtigen Entscheidungen normalerweise angehört, hat aber kein Mitspracherecht. Gegenüber dem medizinischen Personal verfügt man jedoch über eine Weisungsbefugnis für die Ausführung der ärztlichen Tätigkeit. In diesem Modell ist es von essenzieller Bedeutung, dass der Infrastrukturegeber, also der Praxisinhaber, und der Infrastrukturnehmer eine gute gemeinsame Basis und ein Kostenteilungsmodell finden. Vermehrt müssen wir bei der Gegenprüfung solcher Infrastrukturnutzungsverträge feststellen, dass teilweise komplett unfaire Modelle angeboten werden oder, dass völlig falsche Vorstellungen vonseiten potenzieller Infrastrukturnehmer bestehen. Daher lohnt sich in solch einem Fall der Beizug eines Experten.

In der nachstehenden Tabelle sind die verschiedenen Formen nochmals zusammengefasst:

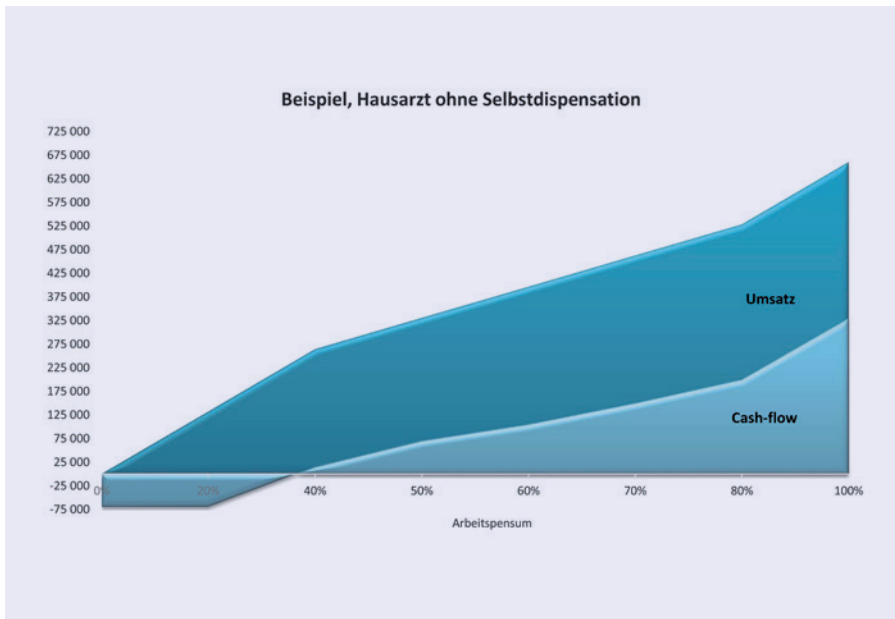
	Praxis als Einzelunternehmen	Gesellschaftsvertrag	Infrastrukturumutzungs- vertrag
Art der Tätigkeit	Selbstständig, in der Regel allein oder mit angestellten Ärzten	Selbstständig, gleichberechtigter Partner	Selbstständig, «Praxis» integriert in einer Praxis
Besitzverhältnisse	Vollständiger Besitz	Besitz anteilmässig	Kein Besitz an der Praxisinfrastruktur
Verdienstmöglichkeit	Eigenlohn nach erreichtem Cashflow zu definieren	Kostenteilungsmodell Es verbleiben erfahrungsgemäss 35 bis 45 % (kein Lohn, keine Abgabe, die effektiven Kosten werden geteilt, in der Regel Hälfte der Fixkosten geteilt durch Anzahl Ärzte / Hälfte der Kosten umsatzproportional aufgeteilt)	50 bis 60 % vom persönlich erbrachten Umsatz (nicht berücksichtigt sind die allgemeinen Versicherungen und Sozialversicherungsabgaben)
Mehrwertsteuer	Keine, ausser Medikamentenumsatz über 100 000 CHF	Keine, da Kostenteilungsmodell	7.7 % auf Abgabesumme, ab Umsatz von 100 000 CHF
AHV	Ja, 10 % vom Reingewinn	Ja, 10 % vom Reingewinn	Ja, 10 % vom Reingewinn
BVG	Optional	Optional	Optional (je nachdem schwieriger, da man in der Regel 1 Angestellte mitanmelden muss. Daher stellt man in solch einem Fall beispielsweise die Ehefrau mit an, die sich dann um die Administration kümmert.)
Berufspflichtversicherung	Selbst	Selbst, wie auch für das gemeinsame Personal	Selbst -> Praxispersonal ist über den Infrastrukturgeber abgesichert
Eigene Buchführung (Treuhand)	Ja	Ja	Ja
Steuerliche Vorteile (z. B. Abzugsmöglichkeiten)	Ja	Ja	Ja
Steuerdomizil	Arbeitsort	Arbeitsort	Arbeitsort
Kündigungsfrist (typischerweise)	Keine, ausser Mietvertrag bei Schliessung	≥ 12 Monate	6 bis 12 Monate

Verdienstmöglichkeiten

Bevor man sich für die selbstständige Tätigkeit in einer Einzelpraxis entscheidet, sollte man sich dessen bewusst sein, dass gewisse Kosten gleich hoch ausfallen werden, egal ob man ein Teilzeitpensum von 50 % oder ein Vollzeitpensum von 100 % abdeckt. Beispielsweise könnten dies folgende Fixkosten sein:

- Praxisausbau/Umbau
- Medizinisches Equipment
- Mietkosten
- Versicherungen (wie Sachversicherungen, Rechtsschutzversicherung)
- usw.

In der nächsten Abbildung haben wir die Verdienstmöglichkeiten in einem Fallbeispiel von einem Hausarzt ohne Selbstdispensation im Verhältnis zum Arbeitspensum dargestellt:



Wie aus dem Diagramm hervorgeht, macht es, je nach Fachgebiet, ab einem Teilzeitpensum von ungefähr 70 % Sinn, eine selbstständige Tätigkeit in einer Einzelpraxis anzustreben. Dies ist jedoch abhängig von der gesamten Kosten- und Organisationsstruktur der jeweiligen Praxis. Unter 70 % ist es auf jeden Fall

ratsam, zu prüfen, ob eine Tätigkeit in einer Gemeinschaftspraxis oder als Infrastrukturnutzer nicht sinnvoller wäre. Es gibt vielfach auch die Möglichkeit, sollte eine Teilzeit-tätigkeit angestrebt sein, dass man in einer bestehenden Praxis zunächst als angestellter Arzt anfängt, nach einer Zeit von ungefähr ein

bis zwei Jahren den Vertrag in die Infrastrukturnutzung überführt und nach weiteren zwei bis drei Jahren als gleichwertiger Partner einsteigt. Getreu dem Motto – verliebt, verlobt, verheiratet. In diesem Konstrukt hat man die Möglichkeit, Familie und Beruf zu vereinen, ohne dabei von schlaflosen Nächten geplagt zu werden. Daher lohnt es sich, jeden einzelnen Fall individuell zu beurteilen, um den bestmöglichen Weg einzuschlagen.



Hanriet Tamazian

**Mitglied der Geschäftsleitung
FEDERER & PARTNERS**

FEDERER & PARTNERS ist seit 25 Jahren in der Unternehmensberatung im Gesundheitswesen tätig.

Die Beratungsschwerpunkte liegen in den Bereichen Praxis-/Zentrumsgründungen, Optimierung bestehender Praxen sowie Praxisverkauf.

Hanriet Tamazian begleitet seit 2008 Ärzte auf ihrem Weg in die eigene Praxis und betreut verschiedene Mandate mit Schwerpunkt Praxiseröffnung und -übernahme, Strategieberatung sowie Marketing.

FEDERER & PARTNERS
Unternehmensberatung
im Gesundheitswesen AG
Mitteldorfstrasse 3
5605 Dottikon
056 616 60 60
hanriet.tamazian@federer-partners.ch
www.federer-partners.ch