

VERTRAGSFORMEN IN DER ARZTPRAXIS – EIN ÜBERBLICK

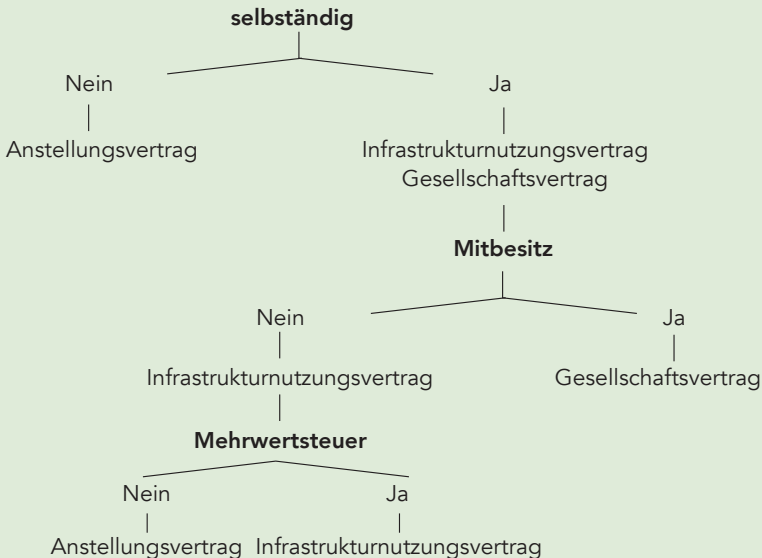
Vanessa Federer und Hansruedi Federer (FEDERER&PARTNERS)

Wann welcher Vertrag?

Die Erfahrung zeigt, dass die meisten Kunden einfach einen Vertrag haben möchten, der ihren persönlichen Wünschen optimal entspricht. In der Realität ist es nicht vermeidbar, etwas strukturierter vorzugehen und zuerst die Absicht zu definieren. Dies führt zu optimaler Klarheit, insbesondere ist das Vertragskonstrukt klar definiert.

Eine erste wichtige Entscheidung ist die Langfristigkeit der zukünftigen Bindung (kurz = vorerst angestellt, länger = vorerst Anstellung / Infrastrukturnutzung, Bewährung und später Gesellschaftsvertrag). Die Orientierung anhand wesentlicher Kriterien wie z.B. selbständig/unselbständig, Mitbesitz, Mehrwertsteuer usw. hilft meist schnell ans Ziel zu gelangen. Die untenstehende Grafik stellt ein mögliches Entscheidungsdiagramm dar:

Entscheidungsdiagramm Vertragsform



Zur Validierung der neu erfolgten Entscheidung empfehlen wir die Übersicht der Vertragsformen nochmals zu konsultieren und die Entscheidung zu bestätigen oder zu verwerfen.

Übersicht Vertragsformen in der Arztpraxis

	Anstellungsvertrag	Infrastruktur-nutzungs-Vertrag	Gesellschaftsvertrag
Art der Tätigkeit	unselbständig, angestellt	selbständig	selbständig, gleichberechtigter Partner
Besitz-verhältnisse	kein Besitz	kein Besitz	Besitz anteilmässig
Lohn/Abgabe	Lohn 40-50% vom Umsatz aus medizinischer Leistung, exklusive Medikamente	Abgabe 50% vom Umsatz aus medizinischer Leistung exklusive Medikamente	Kostenteilungsmodell (kein Lohn, keine Abgabe, die effektiven Kosten werden geteilt)
Mehrwertsteuer	keine	8% auf Abgabesumme	keine, da Kostenteilungsmodell
AHV Arzt	Ja, Basis Lohnsumme (je ½ Arbeitgeber/Arbeitnehmer)	Ja 10% vom Reinge-winn	Ja 10% vom Reinge-winn
BVG Arzt	Ja, Basis Lohnsumme (je ½ Arbeitgeber/Arbeitnehmer)	optional	optional
Berufshaftpflicht-versicherung	durch Arbeitgeber	selbst	selbst
eigene Buchfüh-rung (Treuhand)	Nein	Ja	Ja
steuerliche Vorteile	Nein	Ja	Ja
(z.B. Abzugsmög-lichkeiten)	Nein	Ja	Ja
Steuerdomizil	Wohnort	Arbeitsort	Arbeitsort
Kündigungsfrist (typischerweise)	3–6 Monate	6–12 Monate	≥ 12 Monate

Wer bekommt was? Wer bezahlt was?

Nachfolgend wird dargestellt, wie sich die finanziellen Pflichten bei den verschiedenen Vertragsformen für die Vertragsparteien gestalten:

Anstellungsvertrag

Arbeitgeber	Arbeitnehmer
behält 50–60% vom Umsatz aus medizinischer Leistung exklusive Medikamente	erhält 40–50% vom Umsatz aus medizinischer Leistung exklusive Medikamente
bezahlt ½ AHV/BVG etc.	½ AHV/BVG etc. werden vom Lohn abgezogen
bezahlt Berufshaftpflichtversicherung	–

Infrastrukturnutzungsvertrag

Finanzielle Pflichten: Abgabe 50% vom Umsatz aus medizinischer Leistung exklusive Medikamente + Mehrwertsteuer

Infrastrukturgeber (z.B. Praxisinhaber)	Infrastrukturnutzer
erhält 50% vom Umsatz aus medizinischer Leistung exklusive Medikamente des Infrastrukturnutzers	bezahlt 50% von seinem Umsatz aus medizinischer Leistung exklusive Medikamente
kassiert 8% Mehrwertsteuer und zahlt diese weiter an die Mehrwertsteuerbehörde	bezahlt 8% Mehrwertsteuer auf dem abzugebenden Infrastrukturnutzungsbetrag
–	bezahlt BVG, AHV, etc. selber
–	bezahlt Berufshaftpflichtversicherung

Gesellschaftsvertrag

Finanzielle Pflichten: Grössenordnung variabel, da der Gesellschaftsvertrag ein Kostenteilungsmodell verkörpert. Es gibt verschiedene Möglichkeiten der Kostenteilung (Umsatz, Fixkostenteilung, prozentual nach Zeitaufwand etc.). Bewährt und besonders häufig ist das nachstehende Modell, eine Kombination von fixer und umsatzabhängiger Kostenteilung:

	Gesellschafter A	Gesellschafter B	Total
Umsatz	400 000.–	600 000.–	1 000 000.–
fixe Kosten- übernahme pro Partei	25%	25%	50%
umsatzabhän- gige Kosten- übernahme pro Partei	20%	30%	50%
Gesamtkosten- übernahme pro Partei	45%	55%	100%

Das vorliegende Modell ist ein reines Kostenteilungsmodell, somit entsteht keine Mehrwertsteuerpflicht. Wenn vom persönlichen Umsatz die Abgaben für die Gesellschaft abgezogen werden, entsteht ein Bruttogewinn. Davon werden noch die übrigen persönlichen Kosten abgezogen (z.B. Auto, Treuhand, BVG, AHV etc.), womit der erzielbare Reingewinn abzuschätzen ist.

Die Vertragsgestaltung

Nichts spricht dagegen, wenn man sich bestehende Verträge von Kollegen geben lässt für eine erste Orientierung. Man sollte dabei aber immer bedenken, dass keine Situation gleich ist. Für Verträge gilt das Gleiche.

Leider hat es sich eingeschlichen, dass diese Beispiele und Verträge so übernommen werden und dann als neues Vertragsoriginal hinhalten müssen. Vorlagen sind wie Fertiggerichte aus dem Alubeutel – haben genügend Kalorien, decken die Bedürfnisse aber nur kurzfristig ab. Die absolute Todsünde ist es, verschiedene Verträge zu mischen. Kulinarisch entspricht dies etwa dem Zusammenmischen verschiedener Fertiggerichte. Verträge, die am Ende ausgewogen sind, werden immer gemeinsam erstellt (Basis-Prinzip der Fairness).

Zuerst definieren die beiden zukünftigen Vertragspartner die Ziele und die möglichen Differenzen. Können diese Differenzen beigelegt oder ausgeglichen werden, wird die Vertragsform bestimmt (wenn die Differenzen nicht beseitigt werden können, ist es besser hier bereits die Übung abzubrechen...). Auch für die Vertragsform gilt: Sie muss für beide Parteien stimmen! Es gibt keinen Vertrag, bei welchem eine Partei alle Vorteile und die andere alle Nachteile hat (es gibt aber viele solche Entwürfe!). Mehr Informationen dazu zeigen die Grafiken «Entscheidungsdiagramm Vertragsform» und «Übersicht Vertragsformen in der Arztpraxis» auf.

Erst jetzt werden die Konditionen gemeinsam festgelegt, z.B. der prozentuale Lohn / die Abgabe. Drittvergleiche – es finden sich immer extreme Beispiele – sind wenig hilfreich, da sie nicht konsensorientiert sind.

Das optimale Resultat ist in der Regel dann erreicht, wenn beide nicht mehr lachen; jeder musste etwas mehr nachgeben als er gedacht hat.

Letztlich ist es wie beim Patienten. Jeder Patient hat individuelle Anliegen und Bedürfnisse, die es optimal zu erfüllen gilt. Gleiches gilt bei der Vertragsgestaltung.

Wir empfehlen daher unbedingt den Beizug eines Beraters, der leitet und führt und aus einem meist emotionalen Ansatz ein rationales Resultat erzielt.