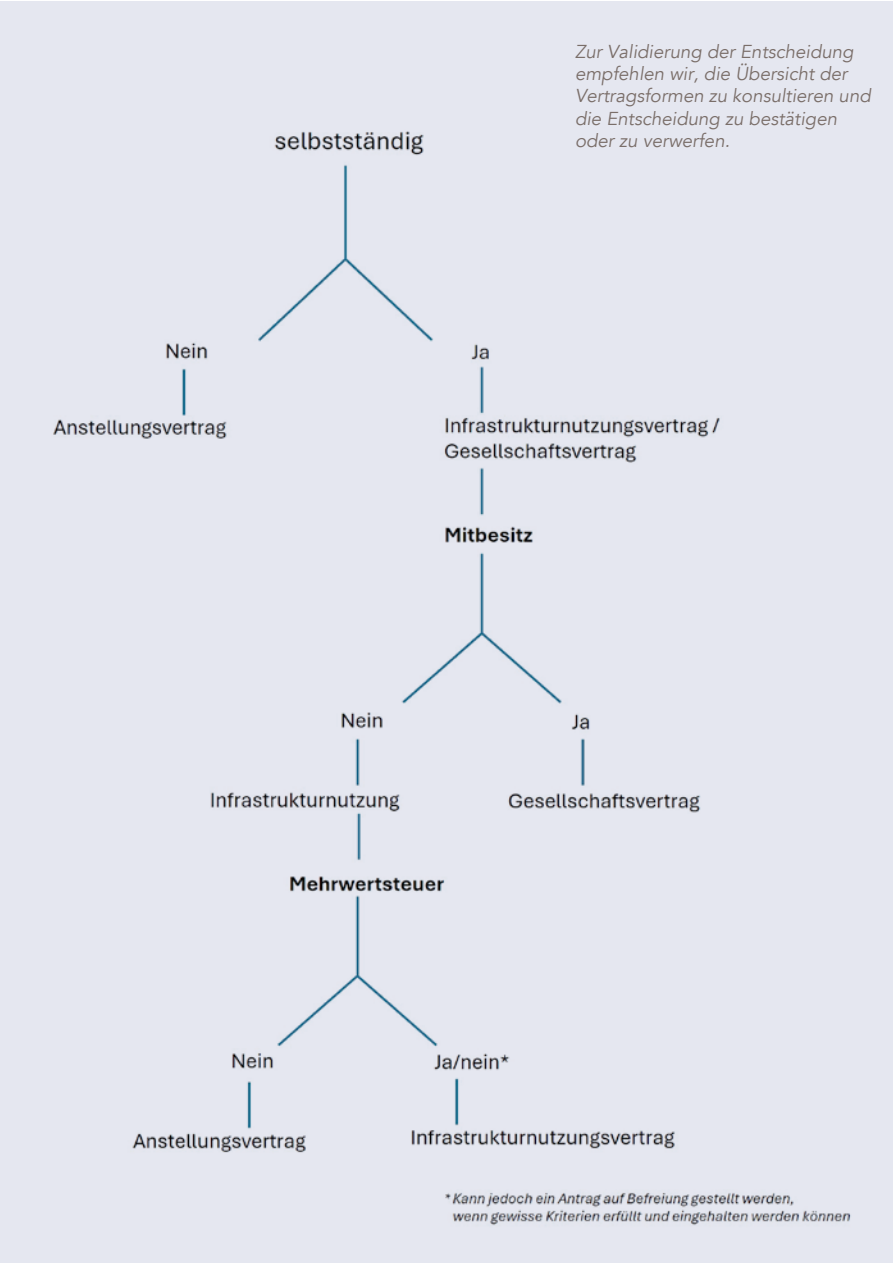
VERTRAGSFORMEN IN DER ARZTPRAXIS – EIN ÜBERBLICK

Hanriet Tamazian-Yücel (FEDERER & PARTNERS)

Sobald ein Arzt in einer Arztpraxis tätig sein möchte, gleich ob angestellt oder selbstständig, wird er sehr rasch mit der Frage der richtigen Vertragsform konfrontiert. Unsere Erfahrung zeigt, dass die meisten Kunden einfach einen Vertrag haben möchten, der optimal ihren persönlichen Wünschen entspricht. In der Realität ist es jedoch unvermeidbar, etwas strukturierter vorzugehen und zuerst die genauen Absichten und Pläne beider Parteien näher zu definieren.

Eine erste wichtige Entscheidung ist die Langfristigkeit der zukünftigen Bindung (kurz = vorerst angestellt, länger = vorerst Anstellung oder Infrastrukturnutzung (Bewährungszeit) und später Gesellschaftsvertrag). Die Orientierung anhand wesentlicher Kriterien wie beispielsweise selbstständig/unselbstständig, Mitbesitz / kein Besitz, Mehrwertsteuer usw. hilft den Ärzten meist, schnell ans richtige Ziel zu gelangen. Die unten stehende Grafik stellt ein mögliches Entscheidungsdiagramm dar.


Zur Validierung der Entscheidung empfehlen wir, die Übersicht der Vertragsformen zu konsultieren und die Entscheidung zu bestätigen oder zu verwerfen.
selbstständig
Nein
Ja
Anstellungsvertrag
Infrastrukturnutzungsvertrag / Gesellschaftsvertrag
Mitbesitz
Nein
Ja
Infrastrukturnutzung
Gesellschaftsvertrag
Mehrwertsteuer
Nein
Ja/nein*
Anstellungsvertrag
Infrastrukturnutzungsvertrag
* Kann jedoch ein Antrag auf Befreiung gestellt werden, wenn gewisse Kriterien erfüllt und eingehalten werden können

Vertragsformen in der Arztpraxis – Übersicht

	Anstellungsvertrag	Infrastrukturnutzungsvertrag	Gesellschaftsvertrag
Art der Tätigkeit	Unselbstständig, angestellt	Selbstständig	Selbstständig, gleichberechtigter Partner
Besitzverhältnisse	Kein Besitz	Kein Besitz	Anteilmässiger Besitz
Lohn/Abgabe	Lohn 32–50 %* vom Umsatz aus medizinischer Leistung exklusive Medikamente *je nach Fachgebiet	Abgabe 40–50 %* vom Umsatz aus medizinischer Leistung exklusive Medikamente *je nach Fachgebiet	Kostenteilungsmodell (kein Lohn, keine Abgabe, die effektiven Kosten werden nach definierten Kriterien geteilt)
Mehrwertsteuer	Keine	8,1 % auf Abgabesumme (kann jedoch ein Antrag auf Befreiung gestellt werden, wenn gewisse Kriterien erfüllt und eingehalten werden können)	Keine, da Kostenteilungsmodell
AHV-Arzt	Ja, Basis Lohnsumme (je ½ Arbeitgeber/Arbeitnehmer)	Ja, 10 % vom Reingewinn	Ja, 10 % vom Reingewinn
BVG-Arzt	Ja, Basis Lohnsumme (je ½ Arbeitgeber/Arbeitnehmer)	Optional	Optional
Berufshaftpflichtversicherung	Durch Arbeitgeber	Selbst	Selbst
Eigene Buchführung (Treuhand)	Nein	Ja	Ja
Steuerliche Vorteile (z. B. Abzugsmöglichkeiten)	Nein	Ja	Ja
Steuerdomizil	Wohnort	Arbeitsort	Arbeitsort
Kündigungsfrist (typischerweise)	3–6 Monate	6–12 Monate	≥ 12 Monate

Finanzielle Pflichten: Wer bekommt was? Wer bezahlt was?

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

Anstellungsvertrag

Finanzielle Pflichten: Lohn, typische Grössenordnung 32–50 % vom Umsatz aus medizinischer Leistung exklusive Medikamente (je nach Fachgebiet)

Arbeitgeber	Arbeitnehmer
behält 50–68 % vom Umsatz aus medizinischer Leistung exklusive Medikamente	erhält 32–50 % vom Umsatz aus medizinischer Leistung exklusive Medikamente
bezahlt ½ AHV/BVG etc.	½ AHV/BVG usw. werden vom Lohn in Abzug gebracht
bezahlt Berufshaftpflichtversicherung	–

Infrastrukturnutzungsvertrag

Finanzielle Pflichten: Abgabe 40–50 % vom Umsatz aus medizinischer Leistung exklusive Medikamente + Mehrwertsteuer

Infrastrukturgeber (Praxisinhaber)	Infrastrukturnutzer
erhält 40–50 % vom Umsatz aus medizinischer Leistung exklusive Medikamente des Infrastrukturnutzers	bezahlt 40–50 % von seinem Umsatz aus medizinischer Leistung exklusive Medikamente
kassiert 8,1 % Mehrwertsteuer und zahlt diese weiter an die Mehrwertsteuerbehörde (kann jedoch ein Antrag auf Befreiung gestellt werden, wenn gewisse Kriterien erfüllt und nachgewiesen werden können)	bezahlt 8,1 % Mehrwertsteuer auf dem abzugebenden Infrastrukturnutzungsbetrag (kann jedoch ein Antrag auf Befreiung gestellt werden, wenn gewisse Kriterien erfüllt und nachgewiesen werden können)
–	bezahlt BVG, AHV usw.
–	bezahlt Berufshaftpflichtversicherung

Gesellschaftsvertrag
Finanzielle Pflichten: Grössenordnung variabel, da der Gesellschaftsvertrag ein Kostenteilungsmodell verkörpert. Es gibt verschiedene Möglichkeiten der Kostenteilung (Basis Umsatz, fixe Kostenteilung, prozentual nach Arbeitspensum/Zeitaufwand usw.).
Bewährt und besonders häufig angewendet wird das nachstehende Modell – eine Kombination von fixer und umsatzabhängiger Kostenteilung.

	Gesellschafter A	Gesellschafter B	Total
Umsatz	400 000.–	600 000.–	1 000 000.–
Fixe Kostenübernahme pro Gesellschafter	25 %	25 %	50 %
Umsatzabhängige Kostenübernahme pro Gesellschafter	20 %	30 %	50 %
Gesamtkostenübernahme pro Gesellschafter	45 %	55 %	100 %

Das vorangehende Modell ist ein reines Kostenteilungsmodell, somit entsteht keine Mehrwertsteuerpflicht. Zieht man vom persönlich erbrachten Umsatz die Abgaben für die Gesellschaft ab, so erhält man den Bruttogewinn. Davon werden noch die übrigen persönlichen Kosten abgezogen (z. B. Auto, Treuhandkosten für das Einzelunternehmen, Berufshaftpflichtversicherung, BVG, AHV usw.), womit der erzielbare Reingewinn abzuschätzen ist.

Wie bei der Vertragsausgestaltung vorzugehen ist

Es spricht nichts dagegen, bestehende Verträge von Kollegen als erste Orientierung zu studieren. Man sollte aber dabei immer bedenken, dass keine Situation gleich und entsprechend individuell zu beurteilen ist. Dies gilt auch für die Vertragsausgestaltung. Vorlagen sind wie Fertiggerichte aus dem Alubeutel – sie verfügen über genügend Kalorien, decken die Bedürfnisse jedoch nur für eine kurze Dauer ab.

In den vergangenen Jahren hat es sich leider eingeschlichen, dass verschiedene Verträge von Kollegen übernommen wurden und daraus ein Mixvertrag erstellt wurde, das heisst man entnimmt jedem Vertrag (teilweise unterschiedlichen Verträgen wie Infrastrukturnutzungsvertrag und Gesellschaftsvertrag) die Paragrafen, die einem persönlich am besten zusagen – fatal. Kulinarisch entspricht dies etwa dem Zusammenmischen verschiedener Fertiggerichte. Verträge, die am Ende ausgewogen sein sollen, sollten in

der Regel auch gemeinsam ausgearbeitet werden (Basisprinzip der Fairness).

Als Erstes definieren beide zukünftigen Vertragspartner die Ziele und die möglichen Differenzen. Können diese Differenzen beigelegt oder ausgeglichen werden, wird die Vertragsform entsprechend bestimmt. Sollten die Differenzen nicht beseitigt werden können, ist es besser, an dieser Stelle einen Cut zu machen und zusammen die Übung abzubrechen. Auch für die Vertragsform gilt: Sie muss für beide Parteien stimmig sein! Es gibt keinen Vertrag, bei dem eine Partei sämtliche Vorteile geniesst, während die andere Partei alle Nachteile zu tragen hat.

Erst danach werden die Konditionen gemeinsam festgelegt, etwa der prozentuale Lohn und die Abgabe. Drittvergleiche – es finden sich immer extreme Beispiele – sind wenig hilfreich, da sie nicht konsensorientiert sind.

Das optimale Resultat hat man in der Regel dann erreicht, wenn beide Parteien einen Schritt aufeinander zugehen und eine gemeinsame Kompromisslösung finden konnten. Letztlich ist es wie bei den Patienten. Jeder Patient hat individuelle Anliegen und Bedürfnisse, die möglichst optimal zu erfüllen sind. Gleiches gilt bei der Vertragsgestaltung. Ein Vertrag ist wie ein Schiff, das auf hoher See unterwegs ist – er kann Stürme überstehen, wenn er gut gebaut und unterhalten wird.

Wir empfehlen daher bei der Vertragsausgestaltung unbedingt den Beizug eines Beraters, der aus einem emotionsfreien Ansatz ein rationales Resultat erzielen kann.

Hanriet Tamazian-Yücel

Partnerin
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-Yücel 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