

4. Finanzen

Neben der Medizin geht es bei der Praxis häufig ums Geld. Nicht nur kostet es Geld, eine Praxis zu kaufen, es kostet vor allem immer Geld, sie zu betreiben. Medikamente, Material und Löhne müssen finanziert werden, bevor überhaupt die erste Rechnung gestellt werden kann.

› Finanzierung

Woher bekomme ich das Geld für eine eigene Praxis? Wie kann ich meinen Anteil an einer Gruppenpraxis finanzieren? Mit dem Start in die Selbstständigkeit werden unterschiedliche Mittel zur Finanzierung benötigt.

Es gibt Banken und andere Dienstleister, die sich auf die Bedürfnisse von Ärztinnen und Ärzten spezialisiert haben. Oft können diese nebst der Finanzierung auch weitere wertvolle Inputs rund um die Selbstständigkeit einbringen.

Nicht immer ist aber ein Gang zur Bank nötig. Kann das Geld nicht über «Friends and Family» beschafft werden, können Sie Ihren Praxisanteil auch abarbeiten oder eine gestaffelte Übernahme vereinbaren.

Soll die Finanzierung über eine Bank abgewickelt werden, möchte diese in der Regel zwei Dinge sehen:

Eigenkapital

Dies sind die eigenen Mittel, die Sie mitbringen. Gegenüber der Bank hat das Eigenkapital eine Doppelfunktion. Einerseits belegen Sie damit Ihre Ernsthaftigkeit im Unterfangen – Sie zeigen, dass Sie bereit sind zu investieren. Und andererseits wird ein Geldgeber die Verträge so gestalten, dass Sie mit Ihrem Anteil das grösste Risiko tragen. Müssen Sie aus irgendwelchen Gründen die Praxis wieder verkaufen, zu einem tieferen Preis, so dient Ihr Kapital als Risikopuffer.

Businessplan

Die Bank möchte sehen, wie und aufgrund welcher Berechnungen Sie einen Kredit tragen und zurückzahlen können. Nun haben Sie als Ärztin oder Arzt wohl noch nie einen Businessplan geschrieben – deshalb finden Sie im Anhang an diesen Text eine Vorlage und Tipps dazu.

Trotzdem werden Sie sich sicher fragen, wie um alles in der Welt Sie denn Ihre zukünftigen Einnahmen kennen sollten? Da helfen meist Hilfsberechnungen, so zum Beispiel die zu erwartende Zahl Konsultationen mit einer begründeten Annahme von Rechnung pro Konsultation. Am ersten Tag in der Allgemeinpraxis sind es vielleicht zehn Patientinnen und Patienten, aber nach einem Jahr 25 pro Tag.

› Leistungserfassung

Ab dem 01.01.2026 werden Leistungen von Ärztinnen und Ärzten in der Praxis nach TARDOC oder nach ambulanten Pauschalen abgerechnet. Der Tarif zur Vergütung ambulanter medizinischer Leistungen gilt für Arztpraxen und Ambulatorien, jedoch nicht für Hospitalisationen, die nach dem Swiss-DRG-Tarif abrechnen.

TARDOC und die ambulanten Pauschalen kommen zum Tragen, wenn die Krankenversicherung, die Unfallversicherung, die Invalidenversicherung oder die Militärversicherung die Rechnung begleichen.

Der TARDOC ist ein gesamtschweizerischer Tarif: Für eine Einzelleistung gibt es in allen Kantonen gleich viele Taxpunkte. Der Wert eines Taxpunktes (Taxpunkt-wert) ist hingegen kantonal unterschiedlich. So ist der Taxpunkt im Kanton Jura im Krankenversicherungsbereich 96 Rappen wert, im Kanton Luzern hingegen nur 82 Rappen.

Die Leistungsvergütung für die Ärztinnen und Ärzte ergibt sich somit aus der Taxpunktanzahl mal dem Taxpunkt-wert.

Die Vergütung für die Position «AA.00.0010, erste 5 Minuten Konsultation» beträgt je nach Praxisstandort:

Porrentruy (JU):
 19,2 Taxpunkte x 0,96 CHF Taxpunktwert
 = 18,43 CHF

Sörenberg (LU):
 19,2 Taxpunkte x 0,82 CHF Taxpunktwert
 = 15,74 CHF

Obwohl der TARDOC aus über 1373 Einzelleistungen besteht, ist eine Orientierung rasch möglich. Der Tarif ist zunächst in allgemeine, praktisch von jeder Ärztin und jedem Arzt erbrachten Tätigkeiten und danach nach Organen von Kopf bis Fuss gegliedert. In zahlreichen Seminaren wird Ihnen vermittelt, wie Sie den TARDOC «optimieren». Das kann zu allerlei Interpretationen führen und einzelne Positionen werden allzu «kreativ» ausgelegt.

Der Schlüssel zur optimalen Anwendung ist ganz einfach: den TARDOC konsequent anwenden und die tatsächlich erbrachten Leistungen nicht vergessen, sondern am richtigen Ort und mit möglichst wenig Aufwand erfassen (Stichworte: Arztsoftware und Verantwortlichkeiten). In einer der Redaktion bekannten ärztlichen Gruppenpraxis im Kanton Luzern erfassen beispielsweise diejenigen Personen eine Leistung, die an deren Erbringung massgeblich beteiligt sind. EKGs werden durch die MPA, Dringlichkeitszuschläge durch die Terminvergabe und die Konsultationsdauer durch die Ärztinnen und Ärzte jeweils mit einer Tastenkombination und einem Klick eingegeben. So muss weniger Information zwischen den Personen fließen und die Leistungserfassung ist «automatisch» Teil der Leistungserbringung.

› Abrechnen und Inkasso

Debitorenmanagement

Statt wie früher drei Monate mit der Rechnungsstellung zu warten, gehen heute mehr und mehr Praktizierende dazu über, in kürzeren Abständen Rechnung zu stellen.

Doch wie wird überhaupt eine Rechnung erstellt und wie kommt sie zu den Patientinnen und Patienten? Eine der ersten Anwendungen von Praxissoftware überhaupt war es, Rechnungen zu erstellen. Quasi auf Knopfdruck stellte die Praxissoftware die in einer

Behandlung erbrachten Leistungen zusammen und ermöglichte einen Ausdruck der Rechnungen, damit diese per Post versandt wurden. Natürlich geht das auch heute noch, doch praktisch jede Software verfügt über Schnittstellen fürs elektronische Übermitteln von Rechnungen. Hier kommen Abrechnungsstellen, also spezielle Dienstleister ins Spiel.

Diese Abrechnungsstellen können einerseits die Rechnungen drucken und an Patientinnen und Patienten versenden. In diesem sogenannten Tiers-Garant-System erhält die Patientin oder der Patient also die Rechnung, bezahlt sie und leitet eine Rechnungskopie, falls gewünscht, an die Krankenkasse zur Rückvergütung weiter. Dieses traditionelle System hat Vor- und Nachteile. Auf der Vorteilsseite kann die Patientin oder der Patient entscheiden, ob die Rechnung überhaupt an die Krankenkasse gehen soll, sei es weil die Franchise nicht erreicht wird, sei es, dass er besorgt ist, dass die Kasse private Daten einsehen könnte. Auf der Nachteilsseite haben Patientinnen und Patienten den Aufwand mit den Rückforderungsbelegen, die auch vergessen gehen können. Besonders findige Personen lassen sich auch von der Krankenkasse die Arztrechnung rückvergüten, ohne die Rechnung je bezahlt zu haben.

Andererseits kann eine Praxis meist auch über das Tiers-Payant-System abrechnen. Hier wird die Rechnung von der Abrechnungsstelle elektronisch an die Krankenkasse übermittelt. Die Kasse bezahlt direkt, informiert die Patientin oder den Patienten aber auch über die Rechnung zu ihrem oder seinem Kostenanteil. Vorteil für beide Seiten ist die Einfachheit des Ablaufes. Zudem erhalten die Ärztinnen und Ärzte ihr Geld in der Regel rasch, innerhalb von ein bis zwei Wochen.

Zahlungsausfälle

Nicht alle Patientinnen und Patienten zahlen zuverlässig, weshalb Mahnungen und leider auch Betreibungen zum täglich Brot vieler Praxen gehören. Besonders unangenehm ist es, nicht nur um die eigene Zeit, sondern auch um eingekaufte Medikamente oder Materialien geprellt zu werden. Sowohl im Tiers Garant (Patientin oder Patient bezahlt Rechnung nicht) wie auch im Tiers Payant (Patientin oder Patient bezahlt Krankenkassenprämien nicht – Kasse erlässt Leistungsstopp) können Sie auf Rechnungen sitzenbleiben.

Bei häufigem Zahlungsverzug sinkt die Arbeitsmotivation und der administrative Aufwand nimmt zu. Am besten vermeiden Sie das Problem soweit möglich. Klassische Situationen von Patientinnen und Patienten, die von vornherein nicht zu bezahlen gedenken, haben einige Gemeinsamkeiten. Seien Sie deshalb vorsichtig bei: dringlichen Konsultationen von unbekannt Personen, ausserkantonalen Patientinnen und Patienten, dem geäusserten Wunsch nach teuren Medikamenten, Betäubungsmitteln oder ähnlichen Substanzen und Symptomschilderung nach Lehrbuch (mit entsprechend teurer Therapie).

Einige Abrechnungsstellen, wie z.B. die Curabill, die Ärztekasse oder MediData offerieren ihren angeschlossenen Arztpraxen Bonitäts-Checks ihrer Patientinnen und Patienten. Diese können Betriebsinformationen oder die Daten angeschlossener Detailhandelsunternehmen enthalten. Letztere tauschen untereinander Informationen aus, ob jemand seine Rechnungen bezahlt. Für die Praxis relevanter sind allerdings die Krankenkassendaten, genauer, ob jemand von einem Zahlungsstopp betroffen ist. Die meisten Versicherer nehmen an einem Datenaustausch mit den Abrechnungsstellen teil, so dass diese Information zur Verfügung steht. Aus Ihrem eigenen Informatiksystem erkennen Sie damit Patientinnen und Patienten, die ihre bisherigen Rechnungen anderswo nicht zahlen.

Mahnen

Sollte Ihre Rechnung nicht fristgerecht bezahlt werden, erfolgt eine 1. Mahnung. Diese wird, um die Patientinnen und Patienten nicht vor den Kopf zu stossen, oftmals Zahlungserinnerung genannt. Erfolgt weitere 15 bis 30 Tage keine Zahlung, so wird in der Regel eine 2. Mahnung verschickt, die eine Zahlungsfrist von wenigen Tagen ausweist. In diesem Brief könnten Sie, sofern gewünscht, auch eine Ratenzahlung vorschlagen.

Betreiben

Sollten die Mahnungen nicht zum Begleichen der berechtigten Forderung führen, können Sie Schuldnerinnen und Schuldner betreiben. Das Internetportal www.betriebungsschalter.ch des Eidgenössischen Justiz- und Polizeidepartements bietet zum Betriebsprozess detailliert Auskunft und Hilfe.

Alternativen

Der ganze Mahnprozess ist mühselig und hält Sie von Ihrer praktischen Arbeit ab. Bei einigen wenigen Fällen ist das noch selber oder im Praxisteam durchführbar. Aber was, wenn die ausstehenden Rechnungen überborden? Mehrere Dienstleister bieten gegen Gebühr ihre Unterstützung an. Hier bieten die Ärztekasse mit ihrem Partner Inkassomed AG sowie die FMH Services mit ihrem Partner Inkassostelle Encath AG sowie die Curabill (Swisscom Health) und weitere Unternehmen Lösungen an.

Problematisch beim Forderungsmanagement oder der Betreibung kann das Patientengeheimnis sein. Durch Bekanntgabe des Patientennamens an Dritte verletzen Sie, streng gesehen, das Patientengeheimnis. Besonders in der Gynäkologie, der plastischen Chirurgie, der Onkologie und der Psychiatrie liefern sich Ärztinnen und Ärzte der Gefahr aus, von ehemaligen Patientinnen und Patienten wegen Verletzung des Berufsgeheimnisses beklagt zu werden. Verhindern können Sie dies durch einen deutlichen und zu bestätigenden Hinweis auf der Patientenmeldung, dass Sie berechtigt sind, nicht bezahlte Rechnungen an Dritte zwecks Inkasso weiterzuleiten. Andernfalls empfiehlt es sich, sich im konkreten Fall beraten zu lassen. Die Kantonsärztin oder der Kantonsarzt kann Sie in schweren Fällen auch von der Schweigepflicht entbinden. Allerdings muss dieses Einverständnis vor Übergabe an Inkasso oder Betreibungsamt erfolgen.

» **Treuhand und Buchhaltung**

Praxen arbeiten praktisch immer mit einem Treuhandbüro oder zumindest einer externen Buchhaltung zusammen. Je nach Tätigkeit oder Qualifikation sind diese Vertrauenspersonen für das finanzielle Wohlbefinden essentiell. So benötigen Ärztinnen und Ärzte in der Regel Unterstützung in den Bereichen Kontoführung, Jahresabschluss, Steuer und verwandten Bereichen wie etwa der Finanzplanung oder auch der Liegenschaftsverwaltung.

In der Regel arbeiten solche Finanzexpertinnen und -experten auf Stundenbasis und sind nicht billig; trotzdem können sie Ihnen sehr viel Geld einsparen. Deshalb empfiehlt es sich, eng mit diesen Profis zu

kooperieren. Um aber die Beratungsstunden nicht überborden zu lassen, sollten Sie sich optimal auf Besprechungen mit Ihrer Treuhänderin oder Ihrem Treuhänder vorbereiten – legen Sie Dokumente bereit und lassen Sie beispielsweise Quittungen vorgängig durch eine Praxisassistentin sammeln und in einer Excel-Tabelle erfassen.

Quellen

- Staatssekretariat für Wirtschaft SECO
Ressort KMU-Politik
Holzikofenweg 36
3003 Bern
Telefon 058 462 28 71
Fax 058 463 12 11
info@kmu.admin.ch

Das Staatssekretariat für Wirtschaft, Sektion KMU, stellt Hintergrundinformationen und Vorlagen für einen Businessplan zur Verfügung:

www.kmu.admin.ch › Praktisches Wissen › Gründung › Firmengründung › Erste Schritte › Gut geplanter Start › Businessplan › Vorlagen und Muster

- Verbindung der Schweizer Ärztinnen und Ärzte
Ambulante Versorgung und Tarife
Baslerstrasse 47
4600 Olten

TARDOC-Infos:

Ab 01.01.2026 gültiger Einzelleistungstarif ist TARDOC in Kombination mit ambulanten Pauschalen. Mehr dazu unter der Informationsplattform «TARDOC» und «Ambulante Pauschalen»:

<http://tarifeambulant.fmh.ch>

- Eidgenössisches Justiz- und Polizeidepartement
Bundeshaus West
3003 Bern

Dies ist eine Website des Eidgenössischen Justiz- und Polizeidepartementes. Der Dienst ermöglicht die online Erfassung und Beratung bei Betreibungen:

www.betriebungsschalter.ch

Treuhandpartner

für Finanzbuchhaltung, Steueroptimierung und Wirtschaftsberatung

Wir arbeiten schweizweit mit ausgewählten Beratungsstellen und Treuhandpartnern zusammen. Für unsere Mitglieder ist ein einstündiges Erstgespräch zur gezielten Bedürfnisabklärung kostenlos.

Axios Fiduciaire Sàrl www.axios-fiduciaire.ch	Telefon 027 722 73 10 info@axios-fiduciaire.ch	Av. de la Gare 66 1920 Martigny
B+A Treuhand AG www.ba-treuhand.ch	Telefon 041 784 10 10 contact@ba-treuhand.ch	Zugerstrasse 51 6330 Cham
Brügger Treuhand AG www.bruegger-treuhand.ch	Telefon 031 533 53 53 contact@bruegger-treuhand.ch	Waldeggstrasse 30, Postfach 3097 Liebefeld
contrust finance ag www.contrustfinance.ch	Telefon 041 429 09 09 info@contrustfinance.ch	Friedentalstrasse 43, Postfach 6002 Luzern
Fiduciaire Leitenberg & Ass. SA www.leitenberg.net	Telefon 032 910 93 33 info@leitenberg.net	Av. Léopold-Robert 75 2301 La Chaux-de-Fonds
GMTC Treuhand & Consulting AG www.gmtc.ch	Telefon 071 278 45 45 andreas.wuethrich@gmtc.ch	Zürcher Strasse 202 9014 St. Gallen
KONTOMED Ärzte Treuhand AG www.kontomed-treuhand.ch	Telefon 043 543 97 10 alain.butty@kontomed-treuhand.ch	Churerstrasse 25 8808 Pfäffikon SZ
LLK Treuhand AG www.llk.ch	Telefon 061 226 97 20 kaufmann@llk.ch	Lange Gasse 4 4052 Basel
Mehr-Treuhand AG www.mehr-treuhandag.ch	Telefon 043 336 40 40 mail@mehr-treuhandag.ch	Dufourstrasse 31 8034 Zürich
Quadis Treuhand www.quadis.ch	Telefon 027 474 96 70 info@quadis.ch	Pletschenstrasse 20 3952 Susten
Sprunger Partner AG www.sprungerpartner.ch	Telefon 031 930 88 80 d.sprunger@sprungerpartner.ch	Zentweg 13 3006 Bern

«Die Treuhandgesellschaft muss zur Arztpraxis passen, nicht umgekehrt»

*mediservice vsao-asmac:
Was macht eine Treuhandgesellschaft
für Medizinerinnen und Mediziner?*

Alain Butty: Das kommt auf die Art der Erwerbstätigkeit an. Bei selbstständigen Ärztinnen und Ärzten macht eine Treuhandgesellschaft die betriebswirtschaftliche Begleitung bei Gründung/Kauf einer Praxis, die kaufmännische Führung der Praxis und irgendwann den Verkauf der Praxis. Ärztetreuhandrinnen und -treuhänder haben zudem eine wichtige Schnittstellenfunktion zwischen Ärztin oder Arzt und Assekuranzberatung, Steuerbehörde und teilweise auch Mitarbeitenden der Praxis. Bei angestellten Ärztinnen und Ärzten hingegen liegt der Schwerpunkt bei der Steuerberatung.

*Worin unterscheiden sich Treuhand
und Buchhaltung?*

Die Buchhaltung arbeitet retrospektiv, beispielsweise beim Belege verarbeiten. Treuhänderinnen und Treuhänder hingegen schauen in die Zukunft, beispielsweise mit Liquiditätsplanung oder zur Festlegung einer Steuerstrategie. Je nach Organisation und Grösse der Treuhandgesellschaft macht eine Person beides oder alternativ ist die Person, die die Buchhaltung macht, im Innendienst und die Treuhänderin oder der Treuhänder macht die Kundenberatung.

*Wie suche ich als Ärztin oder Arzt
die passende Treuhandgesellschaft aus?*

Da gibt es vier entscheidende Kriterien: Erstens das persönliche Gespräch als Basis der zukünftigen Zusammenarbeit. Passen Sie zueinander? Denn die Treuhandgesellschaft wird Kenntnis von vertraulichen Informationen benötigen und haben. Zweitens: Ist Erfahrung mit Ärztinnen und Ärzten vorhanden? Es kann nicht sein, dass Sie Ihrer Treuhänderin oder Ihrem Treuhänder erklären müssen, was der TARDOC ist und was MPA bedeutet. Drittens: Ist die Person Mitglied im einem Fachverband wie z.B. Treuhand

Suisse oder sogar Mitglied bei ExpertSuisse? Und damit einer (Selbst-)Kontrolle unterworfen und fachlichen Standards gemäss ausgebildet? Und viertens: Wie hoch sind die Stundensätze bzw. das Jahreshonorar? Also was werden die entsprechenden Dienstleistungen kosten?

*Apropos: Wie hoch sind die zu
erwartenden Kosten?*

Die marktüblichen Stundensätze liegen je nach Qualifikation und Region auf Stufe Fachausweis bei CHF 180 bis CHF 250 je Stunde. Für Fachexpertinnen und -experten sowie Spezialprojekte liegen teilweise zwischen CHF 250 und CHF 350 Stundensatz drin. Die jährlichen Kosten für eine Praxisbuchhaltung inkl. Steuererklärungen sind abhängig von der Grösse, Rechtsform und der übertragenden Auftragsbereiche der Arztpraxis. Das kann zwischen CHF 5'000 und CHF 20'000 variieren. Bei grösseren Gruppenpraxen sind das auch gut und gerne mal bis CHF 40'000 jährlich für die ganze Gruppenpraxis. Diese Gesamtkosten verteilen sich jedoch auf mehr Personen und auf Ebene Kosten pro Ärztin oder Arzt werden die Leistungen günstiger.

*Das sind substantielle Ausgaben.
Wie können Treuhänderkosten sinnvoll
gespart werden?*

Es gibt einige einfache Massnahmen. Die Anzahl Lieferantenrechnungen sollte auf das absolute Minimum reduziert werden, also maximal monatliche Rechnungen. Dies optimiert den Bearbeitungsaufwand für Ärztinnen und Ärzte sowie für die Buchhaltung. Zudem sollten Ärztinnen und Ärzte e-banking-Überweisungen selber ausführen.

Im Bereich Patientenrechnungen kann auch gespart werden. Arbeiten Sie mit externen, günstigen Anbietern zusammen und lagern Sie auch das Mahn- und Inkassowesen aus. Weiter können Sie die Personaladministration selber machen – das sind etwa An- und

Abmeldungen bei der AHV und der Pensionskasse, Versicherungsmeldungen und Mutterschaftsentschädigung. Einmal gemacht, und sie wissen, wie es läuft. Ferner ein Tipp zur Vereinfachung: Trennen Sie Privat- und Praxisausgaben explizit voneinander.

Zum Auftrennen: Welche Arbeitsteilung Treuhand/Praxis ist sinnvoll?

Alle Arbeiten rund um Patientinnen und Patienten inkl. Patientenrechnungen, Personalführung und -administration der Praxis sollten bei der Arztpraxis bleiben. Das können Sie oder ihre Mitarbeitenden lernen und einfach ausführen. Facharbeiten, wie das Handhaben von Mehrwertsteuerabrechnungen, Lohnadministration und -meldungen, Praxisbuchhaltung und Steuererklärung sollten Profis ausserhalb der Praxis erledigen.

Und wens ans Aufhören geht? Wie wird der Wert einer Praxis bemessen?

Der Wert einer Arztpraxis besteht aus dem Substanzwert und dem Ertragswert. Der Substanzwert beinhaltet dabei die greifbaren Gegenstände wie Praxisinventar, Mobiliar, Röntgen, etc. Hier schätzt eine Fachperson aufgrund der Werte in der Buchhaltung und auf Basis eines Besuchs vor Ort den Verkehrswert der Waren und Gegenstände. Der Ertragswert – auch Goodwill genannt – umfasst die immateriellen Werte der Praxis. Also beispielsweise das vorhandene (Konsultations-)Potential im Patientengut, der (gute) Ruf und die Erreichbarkeit der Praxis.

Wie unterstützt eine Treuhandgesellschaft Ärztinnen und Ärzte bei der Vorsorge?

Beispielsweise bei steuerlichen Themen und bei der Vorsorge wie z.B. beim Pensionskassen-Einkauf oder der rechtzeitigen Umwandlung einer Arztpraxis in eine steueroptimierte Kapitalgesellschaft (GmbH und AG) kann Sie eine Treuhandgesellschaft beraten. Insbesondere bei einer ganzheitlichen Finanz- und Vorsorgeplanung für Ärztinnen oder Ärzte und ihre Familien arbeitet die Treuhänderin oder der Treuhänder mit einer auf Ärztinnen und Ärzte spezialisierten Finanz- bzw. Vorsorgeberater zusammen. Die interdisziplinäre Zusammenarbeit zwischen einer Treuhand- und einer Finanz- und Vorsorgegesellschaft ist eine essenzielle Voraussetzung für eine bestmögliche Beratung des Mandanten.

› Alain Butty

Funktion: Geschäftsführer KONTOMED Ärztetreuhand AG, Dipl. Treuhandexperte

Kontakt: Aubrigstrasse 23, 8645 Jona (SG)

Telefon: 043 543 97 10

Website: www.kontomed-treuhand.ch



«Praxisfinanzierung leicht gemacht»

Der Einstieg in die Selbständigkeit ist auch finanziell eine Herausforderung. Woher kommt das benötigte Geld? Was erwartet eine Bank? Und ist die billigste Lösung auch die beste? Mit wenigen Tipps machen Sie den ersten Schritt hin zu einer sicheren Praxisfinanzierung.

mediservice vsao-asmac:

Wie viel Eigenkapital muss ich mitbringen, um von einer Bank eine Finanzierung zu erhalten?

Hannes Burkard: Die Höhe des Eigenkapitals ist von verschiedenen Faktoren abhängig: Bei einer Neugründung ist tendenziell mehr Eigenkapital einzubringen als bei einer Übernahme. Natürlich macht es auch einen Unterschied, ob Sie alleine in eine Praxis einsteigen oder diese zusammen mit Kolleginnen oder Kollegen betreiben möchten. Auch Ihre Plan-Erfolgsrechnung hat einen Einfluss auf die Höhe des Eigenkapitals. Sie können von einem Eigenkapital-Anteil von 20 Prozent ausgehen.

Können auch Mittel aus der 2. oder 3. Säule eingesetzt werden?

Grundsätzlich ja. Einzig bei der Gründung oder Übernahme einer AG oder GmbH ist der Bezug von Vorsorgegeldern der 2. und 3. Säule nicht möglich.

Beim Bezug von Geldern aus der 2. oder 3. Säule sind auch Vorsorge- und Steuerthemen zu beachten. Eine Beratung durch Fachleute ist daher sehr empfehlenswert.

Was will die Bank nebst Eigenkapital und Businessplan noch sehen?

Die Bank möchte Ihre unternehmerischen Qualitäten spüren. Sind Sie überzeugt und bereit, einen Grossteil Ihrer Energie in die Praxis zu stecken? Sind Sie in der Lage, Ihr Projekt vorzustellen und die Zukunft Ihrer Praxis zu planen? Der Businessplan dient dabei als persönlicher Fahrplan.

Die Erfahrung zeigt, dass Sie nicht mit Ihrem Fachwissen oder Ihrer sympathischen Art, sondern mit einer Strategie und marktgerechtem Agieren die besten Überlebenschancen haben.

Wie finde ich die günstigste Finanzierung?

Oft ist die billigste Finanzierung nicht die günstigste. Eine massgeschneiderte und nachhaltige Finanzierungslösung ist in der Regel einer zinssatzorientierten Lösung vorzuziehen. Beachten Sie, dass nicht nur die Praxis, sondern auch die Überbrückung der Ausgaben bis zu den Patientenrechnungen und anderes finanziert werden müssen.

Für den Kauf oder Ausbau einer Praxis bietet sich ein Investitionskredit mit einer Rückzahlungsdauer von rund 7 Jahren an. Dieser stellt übrigens auch eine flexiblere Option zum Leasing dar, wenn es um die Anschaffung von Geräten geht.

Was darf ich von einer Bank sonst noch erwarten?

Neben der Praxisfinanzierung und dem Eigenheim-erwerb sind der Vermögensaufbau, die Vorsorgeplanung und letztendlich auch die Nachfolgeregelung wichtige Themen, bei denen Sie auf die Unterstützung von spezialisierten Beraterinnen und Beratern zählen sollten.

Denn am Ende Ihrer langen Arbeitstage bleibt oft wenig Zeit, um sich auch um diese Themen zu kümmern. Eine verlässliche Bank sollte Sie verstehen, Ihre Sprache sprechen und sich ganzheitlich um Ihre Belange kümmern.

Es lohnt sich daher, die Bank schon bei den ersten Schritten in die Selbständigkeit miteinzubeziehen.

Und auf der Gegenseite? Woher kriegen Medizinerinnen und Mediziner Geld für einen Praxiskauf oder Investitionen?

Geld für den Praxiskauf gibt es einerseits von der Bank, sofern 20 % bis 40 % der Gesamtinvestitionen durch eigene Mittel wie etwa Geld auf der Bank, Säule 3a, BVG, Darlehen aus familiärem Umfeld oder Erbschaft finanziert werden können. Kostenintensive

Medizinaltechnik (z. B. Ultraschall, Röntgengeräte) kann auch über Leasing finanziert werden.

*Wie unterstützt ein Treuhandunternehmen
Ärztinnen und Ärzte bei der Vorsorge?*

Beispielsweise bei steuerlichen Themen und bei der Vorsorge wie z. B. beim Pensionskassen-Einkauf oder der rechtzeitigen Umwandlung einer Arztpraxis in eine steueroptimierte Kapitalgesellschaft (GmbH oder AG) kann Sie der Treuhänder oder die Treuhänderin beraten. Insbesondere bei einer ganzheitlichen Finanz- und Vorsorgeplanung arbeiten diese mit spezialisierten Finanz- bzw. Vorsorgeberatungsunternehmen zusammen.

› **Hannes Burkard**

Funktion: Leiter Ärzte

Firma: Nidwaldner Kantonalbank, CH-6370 Stans

Kontakt: hannes.burkhard@nkb.ch

Telefon: 041 619 23 05

Website: www.nkb.ch

