

„So gelingt der Schritt in die eigene Praxis“



Stefan Aregger

Partner, dipl. Treuhandexperte

B+A Treuhand AG, Cham

Über B+A Treuhand AG

- Marktführerin in der Deutschschweiz
- Rund 30 Mitarbeitende
- Gründung 1979, ca. 450 Zahnarztpraxen
- Dienstleistungen
 - Startup Coaching
 - Projektanalyse bei Praxisübernahme, Praxisneugründung, Partnerschaft
 - Projektumsetzung
 - Praxisstart
 - Absicherung der Familie
 - Buchhaltung und Saläradministration (inkl. Jahresabschluss)
 - Steuerberatung
 - Vorsorgeberatung
 - Finanzplanung
 - Coaching Nachfolgeregelungen
 - Beraten bei Praxisübergabe, Partnerschaft
 - Praxisbörse

Themenübersicht

- i. Die eigene Praxis – es lohnt sich!
- ii. Teilzeitarbeit als UnternehmerIn – geht das?
- iii. Rechtsformen
- iv. Praxisgemeinschaft – worauf ist zu achten?
- v. Praxisfinanzierung
- vi. Businessplan
- vii. Fragen und Antworten

Die eigene Praxis – es lohnt sich!

1

Unternehmerische
Freiheit - je länger je
mehr

2

Grundhaltung und
Kommunikation nach
innen und aussen

3

Es braucht genügend
Patienten

4

Der Umsatz muss
stimmen



5

Die Kosten im Griff
haben

Teilzeitarbeit als UnternehmerIn – geht das?

1

Engagement ist
gefordert

2

Praxisgemeinschaft,
Zahnarztassistenten oder
kleine Praxis

3

Schwangerschaft

4

Kinderbetreuung



Ja, es geht!

Rechtsformen (1/3)

Personengesellschaften

- Einzelunternehmen
- Praxisgemeinschaften
 - Einfache Gesellschaft
 - Kollektivgesellschaft

Juristische Personen

- Aktiengesellschaft
- GmbH
- etc.

Rechtsform:

Einzelunternehmen (2/3)

Vorteile

- Unkomplizierte Gründung
- Steuerauscheidung: evtl. steuerlich vorteilhafter, da Besteuerung am Praxisort
- Kapitalbezug BVG/3a möglich
- Keine EK-Vorschriften, keine Revision
- Abschreibung auf Kaufpreis möglich

Nachteile

- AHV-pflichtiger Lohn beschränkt beeinflussbar
- Persönliche, uneingeschränkte Haftung
- (privilegierte) Besteuerung bei Verkauf Praxis
- Steuerauscheidung: wenn Wohnort steuerlich attraktiver ist als Praxisort

Rechtsform:

juristische Personen (3/3)

Vorteile

- Steuerfreier Kapitalgewinn bei Verkauf
- Steuerauscheidung bei steuerlich attraktiverem Wohnort (Lohn/Dividende)
- Organisatorische Vorteile bei Gruppenpraxen
- Eliminierung Mehrwertsteuer-Risiken bei Gruppenpraxen
- AHV-pflichtiger Lohn beeinflussbar
- Reduzierte Dividendenbesteuerung
- Beschränkung persönliche Haftung

Nachteile

- Kein Kapitalbezug BVG/3a möglich bei Übernahme AG/GmbH
- Keine Abschreibung Kaufpreis der Aktien/Stammanteile möglich, da private Investition
- Kauf der Aktien/Stammanteile bedeutet auch Weiterführung bestehender Verträge und Übernahme aller Aktiven und Passiven (inkl. Debitoren, angef. Arbeiten, Kreditoren, Bankverbindlichkeiten). Die Abwicklung wird dadurch komplexer.
- Solidarbürgschaft bei Finanzierung
- Wirtschaftliche Doppelbesteuerung: Gewinn, Dividende, Kapital, Vermögen

Praxisgemeinschaft – worauf ist zu achten?

- Menschliche Aspekte
- Klare vertragliche Regelungen bezüglich Kostenverteilung, Ausstieg und Entscheidungen
- Praxisgemeinschaft vs. Gemeinschaftspraxis

Praxisgemeinschaften

Vorteile

- Aufteilung gemeinschaftlicher Kosten (Miete, Personal, allg. Verwaltungskosten, Investitionen)
- Aufteilung Arbeitspensum
- Spezialisierung direkt in Praxis anbieten (z.B. Kinderzahnmedizin, KO, etc.)
- Steuerlicher und vorsorgetechnischer Spielraum vorhanden, da unabhängig zu Praxispartner (im Vergleich zu AG)

Nachteile

- Aufwändigere Buchhaltung
- Mehr Absprachen, da zwei (oder mehr) Chefs
- Höhere Initialkosten (u.a. Verträge)
- Genaue Regelungen durch Gesellschaftsvertrag (Aufteilung neue Patienten, Umsatz, Verbrauchsmaterial, Personalkosten, Raumkosten, Verwaltungskosten etc.)
- Klare Trennung zwischen Einzel- und Gemeinschaftskosten
- MWST-Risiko beachten (z.B. Personalvermietung)

Praxisfinanzierung

- Finanzierung
 - Betriebskredit
 - Investitionskredit
 - Eigenmittel
- Betriebs- und Investitionsbudget
- Erstellen eines Businessplans
- Vorgehen bei Bankgesprächen
- Richtige Auswahl der Bank

Wichtig: Keine Verträge abschliessen, bevor Finanzierung gesichert ist!

Businessplan

Zusammenfassung

Unternehmen

- Bestehensdauer der Praxis
- Bisherige Umsatzkennzahlen
- Fachliche Schwerpunkte bis heute
- Eigenes Stärkenprofil
- Praxisphilosophie

Produkte / Dienstleistungen

- Kern- und Zusatzleistungen
- Mögliche Spezialisierungen
- Angebot mit oder ohne DH- und PA-Leistungen

Markt / Konkurrenz

- Einwohnerzahl im Einzugsgebiet
- Potenzial an Patientinnen und Patienten (inkl. Umgebung)
- Aktueller Patientenstamm der Praxis
- Erwartete Entwicklung des Patientenpotenzials (z.B. Zuzüge)
- Wettbewerbsumfeld, einschliesslich Spezialisten
- Absehbare Marktveränderungen (Pensionierungen, Praxiseröffnungen etc.)

Marketing / Umsetzung am Markt

- Herkunft neuer Patientinnen und Patienten
- Differenzierung gegenüber dem Wettbewerb
- Geplante Marketingmassnahmen

Standort / Leistungserstellung / Administration

- Standortvorteile und Lage innerhalb des Orts
- Organisation der Administration (EDV-Einsatz ja/nein)
- Kooperationspartner (Labor, Spezialisten etc.)
- Umfang der fachlichen Weiterbildung

Personal / Organisation

- Zusammensetzung des Teams
- Geplante personelle Veränderungen

Risikoanalyse

- Externe Risiken aus Markt und Wettbewerb
- Interne Risiken (Krankheit, Unfall, Haftpflichtfälle)
- Vorgesehene Gegenmassnahmen (Versicherungen etc.)

Finanzen / Budget

- Zusammensetzung der Investitionen
- Finanzierung der Investitionen (Eigen- und Fremdmittel)
- Betriebs- und Investitionsbudget
- Erfordernis einer Mietkaution

Fragen und Antworten

