

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 der Gruppenpraxis finanzieren?

Nicht immer ist ein Gang zu Bank nötig – beispielsweise können Sie sich Ihren Praxisanteil auch abarbeiten – aber sobald Sie Geld von einem externen Finanzpartner benötigen, möchte dieser in der Regel mindestens 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.

Business Plan

Die Bank möchte sehen, wie und aufgrund welcher Berechnungen Sie einen Kredit tragen und zurückzahlen können. Nun haben Sie als Ärztin / Arzt wohl noch nie einen Business Plan 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 Patienten, aber nach einem Jahr 25 pro Tag.

› Leistungserfassung

In der Praxis werden Leistungen des Arztes nach TARMED abgerechnet. Der Tarif zur Vergütung ambulanter medizinischer Leistungen gilt für Arztpraxen und Ambulatorien, aber nicht für Hospitalisationen. Er wird angewandt, wenn die Krankenversicherung, die Unfallversicherungen, die Invalidenversicherung oder die Militärversicherung für die Rechnung aufkommen.

Der TARMED ist ein gesamtschweizerischer Tarif, für eine Einzelleistung gibt es in allen Kantonen gleich viele Taxpunkte. Hingegen ist der Wert eines Taxpunktes (Taxpunktwert) kantonal unterschiedlich. Im Krankenversicherungsbereich ist im Kanton Jura der Taxpunkt 97 Rappen wert, im Kanton Luzern nur 82 Rappen.

Somit ergibt sich die Leistungsvergütung für den Arzt aus Taxpunktanzahl x Taxpunktwert. Die Vergütung für die Position «00.0010: Erste 5 Minuten einer Konsultation» beträgt je nach Praxisstandort:

Porrentruy (JU):

18.81 Taxpunkte x 0.97 CHF Taxpunktwert
= CHF 18.25

Sörenberg (LU):

18.81 Taxpunkte x 0.82 CHF Taxpunktwert
= CHF 15.42

Ärzte, die als Praktischer Arzt ohne Schweizerischen oder als gleichwertig anerkannten Facharztstitel praktizieren, erhalten eine leicht tiefere Vergütung.

Obwohl der TARMED aus über 4600 Einzelleistungen besteht, ist eine Orientierung rasch möglich. Der Tarif ist zunächst in allgemeine, praktisch von jedem Arzt erbrachte Tätigkeiten und danach nach Organen von Kopf bis Fuss gegliedert. Als Nephrologe benötigen Sie daher fast ausschliesslich Positionen aus den

Kapiteln «00 Allgemeine Grundleistungen» und «21 Diagnostik und Therapie von Nieren und Harnwegen sowie der männlichen Genitalorgane». Damit sind für Sie überhaupt nur 200 Positionen interessant, wobei Sie über 80 Prozent Ihrer ärztlichen Leistungen mit weniger als 20 Tarifpositionen erbringen werden.

In zahlreichen Seminaren wird Ihnen vermittelt, wie Sie den TARMED «optimieren». Das kann zu allerlei Interpretationen führen und einzelne Positionen werden allzu «kreativ» ausgelegt. Der Schlüssel zur optimalen Anwendung liegt ganz einfach darin, den TARMED konsequent anzuwenden und die tatsächlich erbrachten Leistungen nicht zu vergessen, sondern am richtigen Ort und mit möglichst wenig Aufwand (Stichworte Arztsoftware und Verantwortlichkeiten) zu erfassen. In der Unimedica Gruppenpraxis in Ruswil erfassen beispielsweise diejenigen Personen eine Leistung, welche an deren Erbringung massgeblich beteiligt sind. EKG werden durch die MPAs, Dringlichkeitszuschläge durch die Terminvergabe und die Konsultationsdauer durch die Ärzte, jeweils mit einer Tastenkombination und einem Klick eingegeben. So muss weniger Information zwischen 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 Praktiker dazu über, in kürzeren Abständen Rechnung zu stellen.

Doch wie wird überhaupt eine Rechnung erstellt und wie kommt sie zum 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, klassischerweise von der Arztgattin, 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 Patienten versenden. In diesem sogenannten Tiers-Garant-System erhält der Patient also die Rechnung, bezahlt sie und leitet eine Rechnungskopie, falls gewünscht, an die Krankenkasse zu Rückvergütung weiter. Dieses traditionelle System hat Vor- und Nachteile. Auf der Vorteilsseite kann 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 Patienten den Aufwand mit den Rückforderungsbelegen, die auch vergessen gehen können. Besonders findige Personen lassen sich auch von der Krankenkasse die Arztrechnung rückvergüten, ohne den Arzt 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 den Patienten aber auch über die Rechnung und seinen Kostenanteil. Vorteil für Arzt und Patient ist die Einfachheit des Ablaufes. Zudem erhalten die Ärzte ihr Geld in der Regel rasch, innerhalb von ein bis zwei Wochen.

Zahlungsausfälle

Nicht alle Patienten sind zuverlässige Zahler, 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 (Patient bezahlt Rechnung nicht) wie auch auch im Tiers Payant (Patient bezahlt Krankenkassenprämien nicht – Kasse erlässt Leistungsstopp) können Sie auf Rechnungen sitzenbleiben.

Durch säumige Zahler sinkt die Arbeitsmotivation und der administrative Aufwand nimmt zu. Am besten vermeiden Sie das Problem soweit möglich. Klassische Situationen von Patienten, die von vornherein nicht zu bezahlen gedenken, haben einige Gemeinsamkeiten. Seien Sie deshalb vorsichtig bei: dringlichen Konsultationen von unbekanntem Patienten, ausserkantonalem Patienten, dem geäusserten Wunsch nach teuren Medikamenten, Betäubungsmitteln oder ähn-

lichen Substanzen und Symptomschilderung nach Schulbuch (mit entsprechend teurer Therapie).

Einige Abrechnungsstellen, wie z.B. die Curabill, die Ärztekasse oder MediData offerieren ihren angeschlossenen Arztpraxen Bonitäts-Checks ihrer Patienten. Diese können Betreuungsinformationen 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 Patienten, die ihre bisherigen Rechnungen anderswo nicht zahlen.

Mahnen

Sollte Ihre Rechnung nicht fristgerecht bezahlt werden, erfolgt eine 1. Mahnung. Diese wird, um die 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, dem Patienten auch Ratenzahlung vorschlagen.

Betreiben

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

Alternativen

Der ganze Mahnprozess ist mühselig und hält Sie von Ihrer praktischen Arbeit ab. Bei einigen wenigen säumigen Zahlern 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 Betreuung kann das Patientengeheimnis sein. Durch Bekanntgabe des Patientennamens an Dritte verletzen Sie, streng gesehen, das Patientengeheimnis. Besonders Gynäkologen, plastische Chirurgen, Onkologen und Psychiater liefern sich der Gefahr aus, von ehemaligen 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. 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 Treuhänder oder zumindest einem externen Buchhalter zusammen. Je nach Tätigkeit oder Qualifikation sind diese Vertrauenspersonen für das finanzielle Wohlbefinden essentiell. So benötigen 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 Finanzexperten 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 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, teilt Hintergrundinformationen und Vorlagen für einen Business Plan 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

Aktuell gültiger TARMED, Kursangebote und Kontaktinformationen zur TARMED Hotline:

www.fmh.ch › ambulante_tarife › tarmed-tarif › tarmed_tarifbrowser-datenbank

- 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 Treuhandpartner zusammen. Für unsere Mitglieder ist ein einstündiges Erstgespräch zur gezielten Bedürfnisabklärung kostenlos.

Axios Fiduciaire Sàrl www.axios-fiduciaire.ch	Telefon 027 722 73 10 ybroccard@axios-fiduciaire.ch	Rue des Alpes 1 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 & Associés 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 Ärztetreuhand AG www.kontomed-treuhand.ch	Telefon 043 543 97 10 alain.butty@kontomed-treuhand.ch	Churerstrasse 25 8808 Pfäffikon
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, Postfach 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
W&P AG Treuhand Steuern Wirtschaftsprüfung www.wp-beratung.ch	Telefon 081 258 30 30 diego.kraettli@wp-beratung.ch	Obere Plessurstrasse 39 Postfach 714 7001 Chur

«Der Treuhänder muss zum Arzt passen, nicht umgekehrt»

*mediservice vsao-asmac:
Was macht ein Treuhänder für Mediziner?*

Per-Erik Diethelm: Das kommt auf die Art der Anstellung an. Bei selbstständigen Ärzten macht ein Treuhänder die betriebswirtschaftliche Begleitung bei Gründung/Kauf einer Praxis, die kaufmännische Führung der Praxis und irgendwann den Verkauf der Praxis. Ärztetreuhänder haben zudem eine wichtige Schnittstellenfunktion zwischen Arzt und Assekuranzberater, Steuerbehörde und teilweise auch Mitarbeitern der Praxis. Bei angestellten Ärzten hingegen liegt der Schwerpunkt bei der Steuerberatung.

Worin unterscheiden sich Treuhänder und Buchhalter?

Ein Buchhalter arbeitet retrospektiv, beispielsweise beim Belege verarbeiten. Treuhänder hingegen schauen in die Zukunft, beispielsweise mit Liquiditätsplanung oder zur Festlegung einer Steuerstrategie. Je nach Organisation und Grösse der Treuhandgesellschaft sind Buchhalter und Treuhänder eine Person oder alternativ ist der Buchhalter im Innendienst und der Treuhänder der Kundenberater im Aussendienst.

Wie suche ich als Arzt, Ärztin den passenden Treuhänder aus?

Da gibt es vier entscheidende Kriterien: Erstens das persönliche Gespräch als Basis der zukünftigen Zusammenarbeit. Passen Sie zueinander? Denn der Treuhänder wird Kenntnis von vertraulichen Informationen benötigen und haben. Zweitens: Hat der Treuhänder Erfahrung mit Ärzten? Es kann nicht sein, dass Sie ihrem Treuhänder erklären müssen, was der TARMED ist und was MPA bedeutet. Drittens: Ist der Treuhänder Mitglied im einem Fachverband wie z.B. Treuhand Suisse? Und damit einer (Selbst-)Kontrolle unterworfen und fachlichen Standards gemäss ausgebildet? Und viertens: Wie hoch sind seine Stundensätze bzw. sein Jahreshonorar? Also was werden Sie seine Dienste kosten?

Apropos: Wie hoch sind die zu erwartenden Kosten?

Die Stundensätze vom Verband Treuhand Suisse liegen je nach Qualifikation des Treuhänders bei CHF 180 bis CHF 250 je Stunde. Für Fachexperten und Spezialprojekte liegen teilweise zwischen CHF 250 und CHF 350 Stundensatz drin. Die jährlichen Kosten für eine Praxisbuchhaltung inkl. Steuererklärungen sind abhängig von der Grösse und Rechtsform der Arztpraxis. Das kann zwischen CHF 3'000 und CHF 20'000 variieren. Bei grösseren Gruppenpraxen sind das auch gut und gerne mal bis CHF 40'000 jährlich für die ganze Gruppenpraxis.

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 Arzt und Buchhalter. Zudem sollte ein Arzt e-banking Überweisungen selber ausführen.

Im Bereich Patientenrechnungen kann auch gespart werden. Arbeiten Sie mit externen, günstigen Anbietern 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. Nach einem ersten Mal haben Sie das schon im Griff. Ferner ein Tipp zur Vereinfachung: Trennen Sie Privat- und Praxisausgaben voneinander.

Zum Auftrennen: Welche Arbeitsteilung Treuhand/Praxis ist sinnvoll?

Alle Arbeiten rund um den Patienten inkl. Patientenrechnung, Personalwesen der Praxis, Lieferantenrechnungen sollten bei der Arztpraxis bleiben. Das können Sie oder ihre MitarbeiterInnen lernen und einfach

ausführen. Facharbeiten wie das Handhaben von Mehrwertsteuerabrechnungen, Praxisbuchhaltung und Steuererklärung muss der Profi erledigen.

Und wovon 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 ein Experte 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.

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

Geld für den Praxiskauf gibt es einerseits von der Bank, sofern der Arzt zwischen 20% und 40% der Gesamtinvestitionen durch eigene Mittel wie etwa Geld auf der Bank, Säule 3a, BVG, Darlehen aus familiären Umfeld oder Erbschaft finanzieren kann. Kostenintensive Medizinaltechnik (z.B. Ultraschall, RX) kann auch über Leasing finanziert werden.

Wie unterstützt ein Treuhänder 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 (Ärzte GmbH/Ärzte AG) kann sie der Treuhänder beraten. Insbesondere bei einer ganzheitlichen Finanz- und Vorsorgeplanung für den Arzt und seine Familie arbeitet der Treuhänder mit einem auf Ärzte spezialisierten Finanz- bzw. Vorsorgeberater zusammen.

› Per-Erik Diethelm

Funktion: Ärzetreuhänder

Kontakt: Churerstrasse 25, CH-8808 Pfäffikon

Telefon: 043 543 97 10

Website: www.kontomed-treuhand.ch



Interview online anhören:
www.msva.ch/pp4