Fortsetzung von Seite 1

4. Frage: Mit **welchen finanziellen Folgen** ist meine Neupositionierung verbunden? Wie sehen meine Steuerrechnungen in zwei oder drei Jahren aus? Und welches sind die Auswirkungen auf meine Altersvorsorge?

5. Frage: **Welche Vorbereitungen** sind wann zu treffen? Gibt es Sofortmassnahmen, welche schon in den nächsten Monaten anstehen? Soll ich vorbereitend eine AG aus meiner Praxis machen? Böte eine jetzt zu installierende Gruppenpraxis bessere Voraussetzungen für einen Ausstieg? Muss ich meine Praxis schätzen lassen?

Rund die Hälfte aller freipraktizierenden Berner Ärztinnen und Ärzte sieht sich in den nächsten fünf Jahren mit solchen Fragen konfrontiert. PonteNova hat sich genau für Fragen und Themen dieser Art kompetent aufgestellt, wie es sich für eine ärzteeigene Firma geziemt. Wir bauen Brücken, auch eine in Ihre nähere Zukunft. Wir haben das Know-how, wir kennen Ihre Praxis genau, wir haben starke Partner und langjährige Erfahrung in Organisation, Beratung, Treuhand- und Steuerfragen. PonteNova lässt keinen Berner Arzt im Stich, wenn's um's Aufhören geht.

Dr. med. Adrian Sieber, Burgdorf, Präsident des VR PonteNova

PonteNova

Fortsetzung von Seite 1

Die Vorteile

Alle Ärztinnen und Ärzte der Aktiengesellschaft sind Angestellte und damit obligatorisch unfallversichert und dem BVG unterstellt. Mit dem Wechsel des Rechtssubjekts können alle laufenden Verträge mit Versicherungen gekündigt und deutlich preisgünstigere Vereinbarungen und Verträge abgeschlossen werden.

Der Standort der neuen Gemeinschaftspraxis-Aktiengesellschaft sollte auch mit Rücksicht auf die Möglichkeit der direkten Medikamentenabgabe (DMA) gewählt werden, weil damit die medizinische Grundversorgung in den Agglomerationen verbessert und der ökonomische Erfolg der Aktiengesellschaft breiter abgestützt werden kann.

Durch sequenzielles Arbeiten kann der Raum in einer Gemeinschaftspraxis besser genutzt werden. Zudem kann die Praxis an 5 bis 5,5 Tagen pro Woche offen stehen und muss auch während der Ferienabwesenheit der Ärztinnen und Ärzte nicht mehr schliessen. Dies erhöht auch die Attraktivität der Gemeinschaftspraxis für MPAs, da die Ferien nicht mehr vom Plan des Praxisinhabers abhängig sind.

Die Lebensqualität in einer Gemeinschaftspraxis steigt, da während der eigenen Ferien Notfälle intern behandelt werden und damit die Belastung nach den Ferien viel geringer ausfällt. Zudem besteht die Möglichkeit, sich im Praxisalltag konsiliarisch zu beraten, was auch ökonomische Vorteile bietet.

Der Schreibende ist von den neuen Praxisformen überzeugt, da er selbst seit Mai 2011 in einer Aktiengesellschaft angestellt ist.

Dr. med. Marcus Grossenbacher

Konkrete Hilfe bei der Praxisübergabe

Die Firma PRAXSUISSE begleitet und unterstützt Ärztinnen und Ärzte in allen Belangen des Ablösungsprozesses bei der Ab- oder Übergabe der Praxis.

In den nächsten drei Jahren stehen potenziell 3000 Schweizer Ärztinnen und Ärzte altersbedingt vor der Über- oder Abgabe ihrer Praxis. Dieser gravierende Schritt bedarf einer sorgfältigen Planung, damit der Übergang in die nachfolgende Lebensphase finanziell abgesichert werden und mit ruhigem Gewissen erfolgen kann.

Der richtige Zeitpunkt

Grundsätzlich wird der Zeitpunkt einer Praxisabgabe vom Inhaber und seiner Familie entschieden. Es gibt aber weitere Einflussfaktoren, die frühzeitig in die Planung einbezogen werden müssen, damit sich die gemeinsamen Vorstellungen wirklich realisieren lassen. So ist der Praxenmarkt aktuell und wohl auch künftig in vielen Fachrichtungen, insbesondere der Hausarztmedizin, geprägt von einem deutlichen Angebotsüberhang. Den angebotenen Praxen stehen zu wenige niederlassungswillige Ärztinnen und Ärzte gegenüber. Dieses Überangebot wird nur teilweise durch Zuwanderung ausländischer Ärzte kompensiert. Gesetzliche Rahmenbedingungen wie die geplante Wiedereinführung des Zulassungsstopps sind ebenso relevant wie ökonomische und finanzielle Aspekte. So kann z. B. die Verringerung der Umwandlungssätze der Pensionskassenrenten eine frühere Pensionierung interessant machen. Um vor diesem Hintergrund optimal agieren zu können, braucht es mindestens 24 Monate für die Vorbereitung einer Praxisabgabe.

Praxisbewertung

Naturgemäss liegt es im Interesse des Abgebers, einen möglichst hohen Preis für seine Praxis zu erzielen. Enttäuschungen sind programmiert, wenn die Erwartungen mehr auf Emotionen als auf einer betriebswirtschaftlichen Bewertung basieren. Gerade in einem Nachfragemarkt gilt, dass der Wert einer Praxis für einen potenziellen Käufer vor allem von den Möglichkeiten erzielbarer Ge-

winne abhängt und mit einem vergleichbaren Spitalsalär oder der Konkurrenzsituation verglichen bzw. abgewogen werden muss.

Deshalb ist eine professionelle Bewertung der Praxis sinnvoll, weil sie eine objektive Verhandlungsbasis liefert und die Unsicherheit für beide Seiten verringert. In die Praxisbewertung fliessen sowohl materielle Güter, also Einbauten, Geräte, EDV, Mobiliar etc. wie auch immaterielle Werte mit ein. Der gute Ruf einer Praxis, der Patientenstamm, das eingespielte Team u. ä. bilden den sogenannten «Goodwill», der durch erfahrene Experten auf Basis seriöser Methoden finanziell genau taxiert werden kann.

Wie findet man den richtigen Nachfolger?

Hat man jahrzehntelang in einer Praxis gearbeitet und sich einen guten Ruf und ein gutes Verhältnis zu seinen Patientinnen und Patienten aufgebaut, stellen die finanziellen Erwartungen eine wichtige, aber nicht die einzige Grundlage für das Finden eines geeigneten Nachfolgers dar. Dieser muss fachlich kompetent und auch hinsichtlich seiner Persönlichkeit in der Lage sein, das Aufgebaute weiterzuführen. Den geeigneten Kandidaten kann man entweder selber suchen (z. B. über Kontakte auf Kongressen, durch Empfehlungen von Kollegen) oder über Inserate in geeigneten Medien.

Oder man vertraut die Suche nach einem Nachfolger einem Praxisabgabe-Spezialisten an, der mit dem Markt vertraut ist, der den Arzt bei allen Handlungsschritten professionell unterstützt und der auf Basis der individuellen Erwartungen potenzielle Kandidatinnen und Kandidaten vorab selektioniert. So kann sich der Abgeber auf die eigenen Ziele konzentrieren und mit deutlich reduziertem Zeiteinsatz zu einer befriedigenden Lösung kommen.

PRAXSUISSE – Der kompetente Partner

PRAXSUISSE – Der Schweizer PraxenMarkt – begleitet Ärztinnen und Ärzte, die ihre Praxis abgeben möchten im gesamten Prozess: von der ersten Entscheidung zur Veränderung bis zur individuellen Nachbereitung des Verkaufs. Als Gemeinschaftsprojekt standeseigener Organisationen und deren ausgesuchter Partner steht PRAXSUISSE für Seriosität, Erfahrung und Diskretion. Mit medizinischer Erfahrung, einer detaillierten Marktkenntnis sowie umfassender betriebswirtschaftlicher und steuerlicher Kompetenz unterstützen die Berater der PRAXSUISSE bei der Realisierung der individuellen Ziele und ermöglichen so den befriedigenden und finanziell abgesicherten Übergang in den Ruhestand. So konnten wir von PRAXSUISSE in den letzten Jahren bereits über 500 Ärztinnen und Ärzte dabei begleiten, ihr Lebenswerk in kompetente Hände weiterzureichen.

Dr. Jakob Walbert

Jakob Walbert, Dr. med. und Dipl. oec. med., ist Leiter der PRAXSUISSE sowie Partner und Verwaltungsrat der ACADEMIX Consult AG.
Durch seine langjährige Tätigkeit als Chirurg wie auch als Berater vereinigt Dr. Walbert medizinisches und ökonomisches Fachwissen und kann Medizinerinnen und Mediziner professionell und kompetent bei der Praxisabgabe begleiten.

In der Kürze liegt die Würze: Das «Management Summary» des Praxisspiegels

PonteNova bietet seinen Kundinnen und Kunden auf Wunsch eine kostenlose neue Dienstleistung an: Die Zusammenfassung der wichtigen Daten eines Praxisspiegels auf nurgerade zwei Seiten: Das Management Summary.

Wer einen laufenden Überblick über die Kostenentwicklung in seiner Praxis wollte, musste sich bisher von Zeit zu Zeit in den Praxisspiegel einloggen. Dies wiederum setzte einen PC, einen HIN-Client und eine funktionierende Java-Engine voraus. Ausserdem ist der Praxisspiegel ein relativ komplexes Tool, in dem man sich vielleicht, bei nur gelegentlicher Nutzung, nicht immer so schnell zurechtfindet. Der Praxisspiegel ist ein starkes Tool, wenn es darum geht, Detailfragen zur Kostenentwicklung, zu Praxisbesonderheiten, zum Patientenstamm und vielem mehr zu klären. Fragen die zu klären sind, wenn die Kostenentwicklung nach oben oder unten aus dem Ruder läuft. Damit Sie dies rasch und regelmässig prüfen können, haben wir das Management Summary geschaffen, einen Report in Form einer PDF-Datei, der Ihnen die wichtigsten Kennzahlen auf zwei A4-Seiten in regelmässigen Abständen automatisch liefert.

Das Abonnieren des Management Summarys ist denkbar einfach, allerdings brauchen Sie auch hierzu einen HIN-Client und eine funktionierende Java-Engine. Gehen Sie dazu wie folgt vor:

- Öffnen Sie in einem Internet-Browser den folgenden Link: http://txintro.trustx. hin.ch/.
- Falls für Ihr HIN-Login bei uns die Berechtigungen für mehrere Praxen hinterlegt sind, wählen Sie auf dem Startbildschirm die gewünschte Praxis, klicken Sie anschliessend auf >Login.

Fortsetzung auf Seite 4

PonteNova