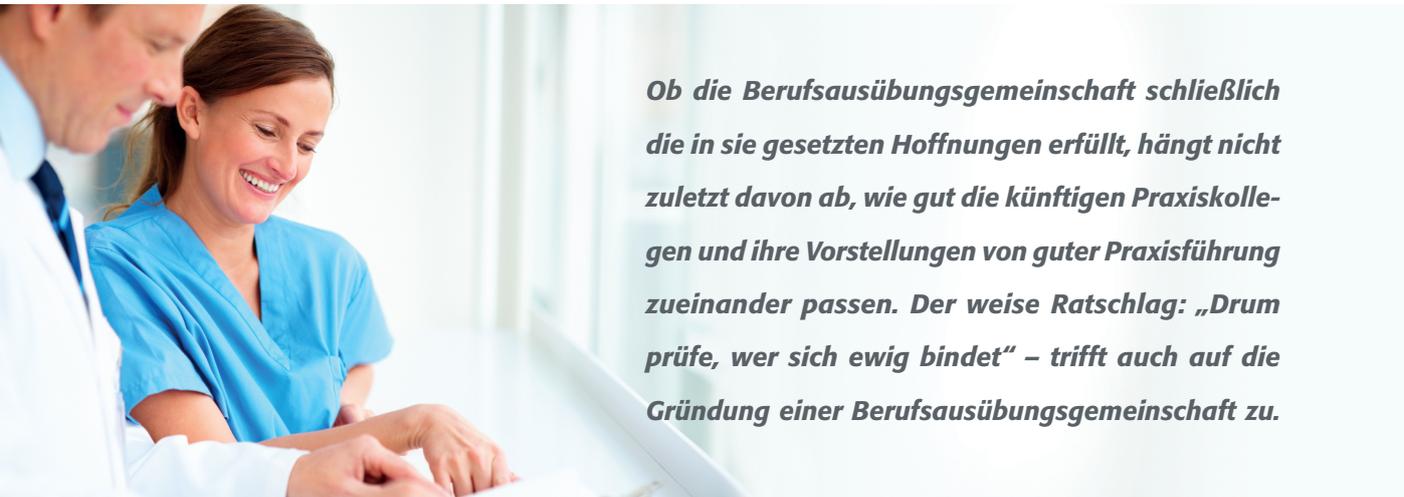


Flexibler Einstieg in eine etablierte Praxis

| Prof. Dr. Johannes Georg Bischoff

Immer mehr junge Zahnärzte gründen eine Berufsausübungsgemeinschaft mit einem oder mehreren Kollegen. Vor dem Hintergrund des stark liberalisierten Gesundheitsmarktes bietet diese Kooperationsform den beteiligten Zahnärzten nämlich zahlreiche fachliche, organisatorische und wirtschaftliche Vorteile gegenüber der bislang vorherrschenden Niederlassung in einer Einzelpraxis. Am Beispiel von insgesamt fünf Gründungsfällen erläutert Steuerberater Professor Bischoff aus Köln in dieser und den nächsten vier Ausgaben von ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis steuerliche und wirtschaftliche Aspekte.



Ob die Berufsausübungsgemeinschaft schließlich die in sie gesetzten Hoffnungen erfüllt, hängt nicht zuletzt davon ab, wie gut die künftigen Praxiskollegen und ihre Vorstellungen von guter Praxisführung zueinander passen. Der weise Ratschlag: „Drum prüfe, wer sich ewig bindet“ – trifft auch auf die Gründung einer Berufsausübungsgemeinschaft zu.

Seit Kurzem ist Dr. Karin B. in einer mittelgroßen Stadt in Nordrhein-Westfalen niedergelassen. Die Zahnärztin arbeitet 24 Stunden pro Woche. In zwei bis drei Jahren, sobald ihre Kinder aus dem Größten raus sind, will die 37-Jährige aufstocken. Das trifft sich wunderbar, denn genau ab diesem Zeitpunkt plant der Praxiskollege Dr. Stefan K. seinen Ruhestand. Die beiden haben sich vor acht Monaten zu einer Berufsausübungsgemeinschaft zusammengetan. Eine Gemeinschaft auf Zeit, die beide

vor allem wegen der zeitlichen Entlastung eingegangen sind und schätzen. Danach wird sich Dr. Karin B. überlegen, ob sie die Praxis alleine übernehmen oder sie zusammen mit einem/-er anderen Berufskollegen/-in weiterführen möchte.

Kostensenkungspotenziale

Dieser Weg ist heute für eine junge Zahnärztin wie Dr. Karin B. nicht untypisch. Noch gründen viele Zahnärzte eine Existenz üblicherweise, indem sie die Einzelpraxis eines anderen Zahn-

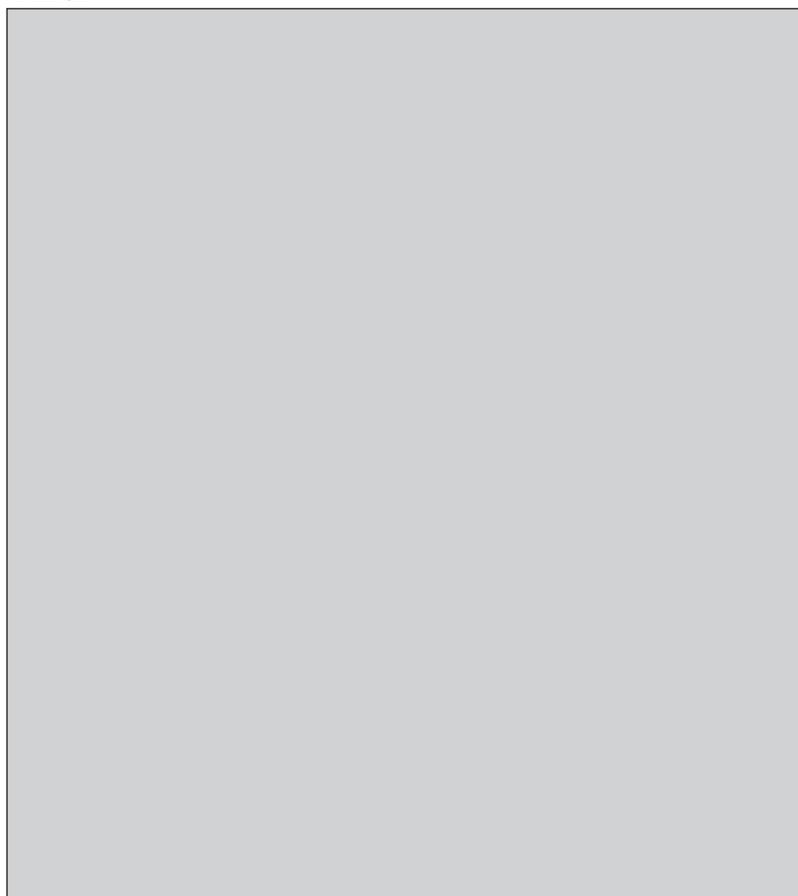
arztes übernehmen. Doch gerade jüngere Zahnärzte präferieren immer häufiger Berufsausübungsgemeinschaften. Dies ergab eine aktuelle Studie des Instituts der Deutschen Zahnärzte (IDZ) und der APO Bank. Danach ist die zu erwartende Kostenersparnis der wichtigste Anreiz für Zahnärzte, sich zu einer Berufsausübungsgemeinschaft zusammenzuschließen. Gerade kostspielige Anschaffungen wie etwa eine Chairside CAD/CAM-Einheit oder auch ein Laser-Kombinationssystem amortisieren sich oft erst, wenn ein zweiter



Zahnarzt in die Praxis einsteigt. Auch verteilen sich Miete, Kosten für Gehalt und Lohnnebenkosten für die Rezeptionskraft sowie Investitionen nicht mehr nur auf einen, sondern auf zwei Behandler und damit auf mehr Behandlungsstunden. Dadurch sinken die Kosten pro Behandlungsstunde deutlich. Während sich in Dr. Stefan K.'s

vorheriger Einzelpraxis die Kosten ohne Laborkosten, Material und Factoring auf 164.260 Euro beliefen, scheinen die Kosten in der gemeinsamen Praxis mit 260.740 Euro jährlich auf den ersten Blick deutlich höher zu liegen. Dafür jedoch kostet die Behandlungsstunde die neue Berufsausübungsgemeinschaft nur noch 105,22 Euro statt

ANZEIGE



der zuvor für Dr. Stefan K. allein veranschlagten 121,74 Euro – trotz der zusätzlichen Behandlungseinheit und einer weiteren Stuhlassistenz.

Mehr Patientenorientierung

Neben den Kostenvorteilen gibt es aber noch mehr gute Gründe, die für die Berufsausübungsgemeinschaft sprechen. So fällt es Zahnärzten im Team leichter, ihren Patienten attraktive Praxisöffnungszeiten etwa am Abend oder Wochenende anzubieten. In einer Berufsausübungsgemeinschaft ist das mit einfachen Schichtbetriebsmodellen leichter möglich als in Einzelpraxen. Außerdem können sie sich in der Berufsausübungsgemeinschaft stärker ihren fachlichen Neigungen entsprechend spezialisieren. Dr. Karin B. etwa hat auch beruflich einen guten Draht zu Kindern und bringt einige Erfahrung und gute Kenntnisse in der Kinderzahnheilkunde mit, während der bisherige Alleininhaber der Praxis, Dr. Stefan K., seinen Schwerpunkt in der hochwertigen ästhetischen prothetischen Versorgung sieht. Bei der jungen Zahnärztin sorgt die Spezialisierung für mehr Arbeitszufriedenheit und Know-how-Zuwachs. Der Praxis erschließt sie außerdem eine neue Patientengruppe: junge Familien.

Erforderliche Standortanalyse

Die Rechnung geht natürlich nur auf, wenn in der Praxis entweder bereits genug für einen zweiten Zahnarzt zu tun ist oder die Praxis in einem Umfeld liegt, in dem schnell genügend neue Patienten den Weg in die Praxis finden. Daher sollten Zahnärzte, wie jeder Unternehmer, vor der Gründung den möglichen Standort ihrer Berufsausübungsgemeinschaft gründlich analysieren. Insgesamt nämlich ist die Bevölkerung statistisch betrachtet bereits ausreichend mit zahnärztlichen Dienstleistungen versorgt, rechnet der Verbund von Genossenschaftsbanken in seinem VR-Gründungskonzept (VR = Volks- und Raiffeisenbanken) für Zahnarztpraxen vor: 1.250 Einwohner kommen im Schnitt auf jeden behandelnden Zahnarzt und 1.475 Einwohner auf jede Zahnarztpraxis. Am schärfsten sei die Konkurrenz der Zahnärzte in Groß- und Universitätsstädten.

Stimmt die Chemie?

Ob die Berufsausübungsgemeinschaft schließlich die in sie gesetzten Hoffnungen erfüllt, hängt nicht zuletzt davon ab, wie gut die künftigen Praxiskollegen und ihre Vorstellungen von guter Praxisführung zueinander passen. Der weise Ratschlag: „Drum prüfe, wer sich ewig bindet“ – trifft auch auf die Gründung einer Berufsausübungsgemeinschaft zu.

Bei Dr. Karin B. und Dr. Stefan K. läuft es glatt – sie harmonieren. Dass sie sich mit ihrem erfahrenen Praxiskollegen praktisch im Vorbeigehen fachlich austauschen kann, schätzt Dr. Karin B. sehr. Und während ihr an dem schleichenden Übergang in die Selbstständigkeit gefällt, dass sie genug Zeit für ihre junge Familie hat, beruhigt Stefan K. sein allmählicher Ausstieg aus dem Berufsleben, da die Praxis nun auch dann übergangslos besetzt ist, wenn er mal überraschend erkranken sollte ...

Steuerlich klug investieren

Nicht zuletzt kann Dr. Stefan K. durch den Einstieg der jungen Kollegin seinen Patienten eine modernere Praxis bieten: Seine junge Praxiskollegin stemmt die Finanzierung einiger Investitionen, wie zum Beispiel die Neuanschaffung des Chairside CAD/CAM-Geräts. Mit dem hatte Dr. Stefan K. zuvor seit Jahren geliebäugelt. Doch die Zeit bis zum Ruhestand schien ihm zu kurz, und das Geld für die Investition hatte er auch nicht auf der hohen Kante. Nun finanziert seine junge Praxiskollegin die Investition persönlich – als Kaufpreis für den Praxisanteil, und er wird Miteigentümer.

Damit hat sie sich an der Praxis wesentlich beteiligt. Dass diese Zahlungen direkt in die Praxis erfolgten und nicht als Kaufpreis an Dr. Stefan K., war für ihn sehr vorteilhaft (siehe Grafik), denn er konnte – dank der klugen Gestaltung der Einbringung und des Gesellschafts- und Einbringungsvertrages – eine Steuerneutralität erreichen. Das heißt, die Zahlung seiner Kollegin führte in diesem Falle zu keiner steuerlichen Belastung beim Eintritt.

Dass dies eine Menge wert ist, weiß Dr. Karin B. aus der vorherigen Erfahrung ihrer Studienfreundin und ihres neuen Praxiskollegen. Die Freundin

hatte das Geld für den Eintritt in ihre neu gegründete Berufsausübungsgemeinschaft direkt auf das Privatkonto des bisherigen Praxisinhabers gezahlt. Einige Monate später forderte das Finanzamt von ihm fast die Hälfte vom Kaufpreis als Einkommensteuer. Um dies zu vermeiden, bedarf es einer fundierten steuerlichen und rechtlichen Beratung des Eintritts bzw. bei der Gründung von Berufsausübungsgemeinschaften.

Ein weiterer Vorteil dieser Konstellation ist die echte vermögensmäßige Beteiligung von Frau Dr. Karin B. an der Berufsausübungsgemeinschaft. Denn diese erspart den beiden Zahnärzten Diskussionen, wie sie sich aus dem Urteil vom 23.06.2010 des Bundessozialgerichts (Az. B6KA7/09R) ergeben können. Dass dadurch der Zusammenschluss deutlich verbindlicher wird, ist von beiden Seiten so gewollt.

Ausblick

Im nächsten Beitrag geht es um die Kollegen Dr. Lothar M., Dr. Jürgen S. und Dr. Jörg B., die sich in Form einer Bargründung zu einer Berufsausübungsgemeinschaft zusammenschließen.

kontakt.



Prof. Dr. Johannes-Georg Bischoff

Theodor-Heuss-Ring 26

50668 Köln

Tel.: 02 21/91 28 40-0

Fax: 02 21/91 28 40-40

E-Mail: info@bischoffundpartner.de

www.bischoffundpartner.de