

Schwarz & Partner Finanzkonsultenten AG – Finanzplanung für Ärzte und Zahnärzte

Ärzte und Zahnärzte haben in jeder Phase ihres Schaffens einen hohen Bedarf an qualifizierter Beratung. Sie sollten deshalb grossen Wert darauf legen, wer sie während ihrer Laufbahn im Rahmen der Finanzplanung als Ratgeber begleitet.



Von Cosimo Schwarz
Gründer, Geschäftsführer
Schwarz & Partner
Finanzkonsultenten AG

Die medizinische Fachkompetenz allein reicht heute für die erfolgreiche Behandlung und Betreuung von Patienten nicht mehr aus. Mehr denn je bildet insbesondere die gut strukturierte sowie unternehmerisch richtig geführte Arztpraxis das Fundament für den langfristigen und nachhaltigen Erfolg. Das Rezept dazu lautet: *Qualifizierte, unabhängige, honorarbasierte und vernetzte Finanzplanung, professionelle Betreuung sowie persönliche Begleitung «aus einer Hand».* Ab der Zeit als Assistenzarzt, über die Gründung und Führung der eigenen Arztpraxis bis hin zur Praxisübergabe und der damit in



und Rico Rüttimann
Partner, Leiter Finanzplanung
Schwarz & Partner
Finanzkonsultenten AG

Zusammenhang stehenden Unternehmensnachfolge und privaten Pensionierungsplanung spart jeder Arzt und Zahnarzt auf diese Weise sehr viel Zeit und Geld und kann sich überdies auf seine Kernkompetenzen konzentrieren.

Die Arztpraxis im Wandel

Die einzige Konstante im Umfeld der Arztpraxis ist die ständige Veränderung. Tarifiediskussionen, ändernde Gesetzgebungen, zunehmende Herausforderungen bei der Nachfolgersuche und der Rückgang der Grundversorger prägen das aktuelle Umfeld. Anlässlich des permanenten Wandels müssen sich

Ärzte und Arztpraxen immer mehr mit betriebswirtschaftlichen Aspekten auseinandersetzen. Dabei kommt dem unternehmerischen Denken und Handeln sowie der damit in Zusammenhang stehenden ganzheitlichen Finanzplanung eine immer grössere Bedeutung zu.

Praxisgründung

Um eine Arztpraxis zu übernehmen oder neu aufzubauen, sei es als Einzel-, Gemeinschafts- oder Gruppenpraxis, werden unterschiedliche finanzielle und strukturelle Voraussetzungen benötigt. Neben juristischen Aspekten (wie beispielsweise dem Vertragswesen, der Zulassung zur Sozialversicherung sowie der kantonalen Praxisbewilligung) stellen sich insbesondere auch entscheidende Fragen zur richtigen Gesellschaftsform (Einzelfirma, Kollektiv- oder Kommanditgesellschaft, GmbH oder AG) sowie deren Auswirkungen auf das Ehegüter-, Erb- und Steuerrecht und die damit in Zusammenhang stehende Nachlassplanung. Hinzu kommen weitere wichtige Aspekte, wie die Praxisbewertung (Berechnung von Inventarwert und Goodwill), die Praxisfinanzierung und ein allfällig notwendiger Praxiskredit einer Bank sowie die zur Absicherung und Vorsorge erforderlichen Sach- und Personenversicherungen.

All diese komplexen Fachbereiche sollten im Rahmen einer effektiven und effizienten Praxisgründung «aus einer Hand» koordiniert, aufeinander abgestimmt und in Harmonie gebracht sowie abschliessend in einem Businessplan klar strukturiert und übersichtlich

dargestellt werden. Nur so sind sich Ärzte und Zahnärzte hinsichtlich ihres anvisierten Ziels sowie dem zu beschreitenden Weg von Anbeginn ihrer Selbständigkeit vollumfänglich im Klaren und können sich bereits ab der ersten Stunde ihrer Praxistätigkeit bewusst auf ihre Kernkompetenzen und die Behandlung ihrer Patienten konzentrieren.

Praxisführung

Nur der Arzt oder Zahnarzt, der seine Zahlen versteht und den Praxisbetrieb auch aus finanziellen Gesichtspunkten im Griff hat, führt seinen Betrieb sicher und kann sich vollumfänglich der Behandlung seiner Patienten und der Führung seiner Mitarbeitenden widmen. Im Rahmen einer wirksamen Praxisführung ist es deshalb ratsam, für die Erstellung der *Buchhaltung* einen kompetenten, erfahrenen Partner an seiner Seite zu haben, welcher nebst der *Buchführung* und der *Personal- und Lohnadministration* auch die geschäftliche sowie private *Steuererklärung* erstellen kann.

Darüber hinaus sollten gleichzeitig die mit der jährlichen Gewinnverwendung in Zusammenhang stehenden Fragestellungen erörtert und die damit verbundenen *steuer-, vorsorge- und vermögensplanerischen* Lösungen und Massnahmen analysiert, besprochen und konzeptionell richtig umgesetzt werden können. Fragen wie: «Wie viel soll der Arzt als *Lohn*, wie viel als *Dividende* beziehen? Wie kann das ins private Vermögen überführte Kapital sicher und gewinnbringend investiert werden? Sollten *Hypotheken* zurückbezahlt werden? Wäre es vor dem Hintergrund von allfälligen Steuereinsparungen sinnvoll, noch *Einkäufe in die Pensionskasse* zu tätigen? Was würde eine Optimierung der *Vorsorge* mittels *Plangestaltung in der 2. Säule* bringen?» Solche Fragen und viele mehr müssen im Kontext des sicheren und nachhaltigen Vermögensaufbaus regelmässig beantwortet, in ihrer Wirksamkeit gemessen und im Rahmen der ganzheitlichen Finanzplanung Jahr für Jahr überprüft und neu adjustiert werden.

Praxisübergabe

Das eigene Lebenswerk zum optimalen *Übergabezeitpunkt* und zum angestrebten Verkaufspreis an einen geeigneten

Das Wichtigste in Kürze

Schwarz & Partner Finanzkonsulenten AG ist ein von mehreren Partnern geführtes Finanzdienstleistungsunternehmen mit Sitz in Zürich. Zu ihren Kunden zählen insbesondere Ärzte, Zahnärzte, Kliniken und Arztpraxen, Akademiker, Unternehmer sowie vermögende Personen und Familien. Die Kernkompetenzen des von Banken und Versicherungen unabhängigen Unternehmens liegen in der ganzheitlichen, honorarbasieren Finanz- und Pensionierungsplanung, der Unternehmensnachfolge, der Steuer- und Nachlassplanung, der Vorsorgeberatung, der Immobilienfinanzierung, der Vermögensverwaltung und im Treuhandbereich. Dabei werden sämtliche Fachbereiche unter *einem* Dach koordiniert. Durch die fundierte, konzeptionelle und vernetzte Herangehensweise der einzelnen Fachspezialisten entstehen nachhaltige Lösungskonzepte, welche individuell auf die Bedürfnisse und Zielsetzungen der Kunden abgestimmt sind sowie die Betreuung «aus einer Hand» gewährleisten. Grundlegend ist dabei, dass das Unternehmen Vermittlungsentschädigungen transparent ausweist und mit der gestellten Honorarnote verrechnet.

Schwarz & Partner Finanzkonsulenten AG
Hegibachstrasse 47 · 8032 Zürich
Tel. 044 233 33 44

info@finanzkonsulenten.ch · www.finanzkonsulenten.ch

Praxisnachfolger übergeben zu können, ist eine echte Herausforderung und neben dem operativen Tagesgeschäft mit sehr viel zusätzlicher Arbeit verbunden. Das Thema ist zudem komplex, hängt mit einer Vielzahl von Fragestellungen zusammen und benötigt deshalb Zeit, Müsse und grosses Engagement.

Aus der Sicht der *Unternehmensnachfolge* ergibt sich – insbesondere vor dem Hintergrund der verschiedenen *Pensionierungsmodelle* (vorzeitige, ordentliche, aufgeschobene und gleitende Pensionierung) – eine Vielzahl von Möglichkeiten. Ärzte und Zahnärzte, die frühzeitig zu planen beginnen, haben sogar die Möglichkeit, die mit der Wahl der Gesellschaftsform verbundenen Vorteile in ihre Planung miteinzubeziehen (allfällige rechtzeitige Wandlung in eine Kapitalgesellschaft und die damit in Zusammenhang stehende Möglichkeit eines steuerfreien Kapitalgewinns beim Verkauf der Aktien).

Weiter stehen die *Steuerplanung* (Liquidations- und Grundstückgewinnsteuern, privilegierte Besteuerung von Vorsorgeguthaben) sowie die *Praxis-*

schätzung (fairer Wert von Inventar und Goodwill), die Evaluation eines geeigneten Nachfolgers und die damit zusammenhängende professionelle Suche, die Erstellung eines *Praxisübergabevertrags* (Übergabe der Krankengeschichten) sowie die professionelle Orientierung aller Patienten im Fokus. Ärzte und Zahnärzte, welche ihre Praxis erfolgreich verkaufen möchten, tun gut daran, die dafür notwendigen Massnahmen frühzeitig, zusammen mit dem richtigen Partner, einzuleiten.

Fazit

Ärzte und Zahnärzte schätzen es sehr, wenn sie hinsichtlich Finanzfragen in jeder Phase ihres Schaffens unabhängig, ganzheitlich und professionell beraten sowie persönlich «aus einer Hand» betreut werden. Insbesondere deshalb, weil sie dabei durch den vernetzten Finanzplanungsansatz viel Zeit und Geld sparen sowie durch die Offenlegung sämtlicher Vermittlungsentschädigungen und deren Gegenrechnung mit dem Honorar jederzeit die volle Kostenkontrolle sowie Klarheit hinsichtlich ihres Planungsnutzens haben.

FINANZ
konsulenten