

Steuer- & Rechtsberatung
für Tierärzte

Ihr bundesweites Beraternetzwerk

BERLIN, HEIDE, KIEL, MÜNSTER, STRAUBING,
DÜSSELDORF, UNNA, HANNOVER & STUTTGART

PRAXIS GRÜNDEN – ABER RICHTIG!

Ein Service für die Tierärzte der:
Tierärztekammer Saarland



VORÜBERLEGUNGEN

Fachliche Eignung

- ▷ Nach dem Studium ausreichend Erfahrungen gesammelt?

Persönliche Eignung

- ▷ Lebenssituation
- ▷ Gründungssituation passend zur Persönlichkeitsstruktur
- ▷ Motivation und Erfolgswille

Gründungsform

- ▷ Neugründung - Praxis(ein-)kauf – Franchise
- ▷ Herausforderung des Doppelberufs Tierarzt/Unternehmer

Überlegungen zur angemessenen/angestrebten Einkommenshöhe

- ▷ individuellen Bedarf feststellen
- ▷ Berücksichtigung von Versorgungswerk, priv. Versicherungen
- ▷ Einkommen- und Kirchensteuer & Solidaritätszuschlag

Hinweise:

Gehen Sie keine finanziellen oder vertraglichen Verpflichtungen ein, bevor Sie die **verbindliche** Zusage einer Bank für die Finanzierung Ihrer Praxisgründung haben!!!

Behalten Sie sich Rücktrittsrechte vor, für den Fall, dass die Finanzierung nicht möglich sein sollte!

ZEITLICHER ABLAUF

6 – 8 Monate vor Praxiseröffnung

- ▷ Raumfrage/Standortwahl/Mietvertr./Gesellschaftsvertr.
- ▷ Berater suchen (Rechtsanwalt, Versicherungen, StB)

3 – 4 Monate vor Praxiseröffnung

- ▷ Existenzgründungsbericht fertigstellen
- ▷ Planung Personal, Handwerker, zukünftige Hausbank wählen
- ▷ Evtl. Kontakt Bundesagentur f. Arbeit wg. Gründungszuschuss

1 – 2 Monate vor Praxiseröffnung

- ▷ Niederlassungsformalitäten, Planung Hausapotheke
- ▷ Öffentlichkeitsarbeit vorbereiten, Drucksachen beauftragen
- ▷ Personalsuche beginnen

1 Monat vor Praxiseröffnung

- ▷ Kontaktaufnahme zu Kollegen, Personal einstellen
- ▷ Eröffnungsveranstaltung planen!!
- ▷ Inhalt Businessplan
- ▷ Beschreibung des Gründungsvorhabens
- ▷ Lebenslauf
- ▷ Approbationsurkunde
- ▷ Konkurrenzanalyse
- ▷ Marktpotenzialeinschätzung
- ▷ Finanzierungs- und Investitionsplanung
- ▷ Umsatz- und Ertragsvorausschau
- ▷ Liquiditätsplanung
- ▷ Vermögensaufstellung
- ▷ Verträge/Vertragsentwürfe

BUSINESSPLAN

Grundsätzliches

- ▷ Klarheit
- ▷ Sachlichkeit
- ▷ Keine Inkonsistenzen
- ▷ Verständlich auch für Nicht-Tierärzte
- ▷ Optisch ansprechend
- ▷ Vollständig

Ziel ist bei dem Kreditinstitut einen organisierten professionellen Eindruck zu hinterlassen.

Inhaltliches

- ▷ Planung der Einnahmen
- ▷ 1. Jahr monatlich
- ▷ 2.-3. Jahr kumuliert
- ▷ Gründungszuschuss als (steuerfreie) Einnahme aufnehmen
- ▷ Planung der privaten Ausgaben
 - Miete, PKW, Lebensunterhalt, priv. Versicherungen
- ▷ Berechnung von Einkommensteuer Versorgungswerk etc.
- ▷ Tilgungsvorstellung berücksichtigen (s. Finanzierung)
- ▷ Ggfs. Lebensunterhalt mitfinanzieren
- ▷ Förderprogramme nutzen (insbesondere regionale Förderungen)

BEWERTUNG

Methodenvergleich

- ▷ Substanzwertmethode
- ▷ Umsatzmethode
- ▷ Mischverfahren
- ▷ Verfahrensempfehlungen des BpT
- ▷ Ertragswertmethoden

RECHT

Die Niederlassung – rechtssicher in die Zukunft

Jeder Tierarzt, der sich mit dem Gedanken trägt, eine eigene berufliche Existenz zu gründen, sei es durch Praxiskauf, Einstieg in eine bestehende Praxis oder Gründung einer Kooperation sollte sich bewusst sein, dass rechtliche Fallstricke lauern können und es wichtige rechtliche Aspekte zu bedenken gilt. Gerade für diesen Bereich gilt es, spätere Probleme möglichst schon in der Gründungsphase zu bedenken und soweit wie möglich zu regeln. Fehler oder Versäumnisse in dieser Phase wirken sich in der Praxis später häufig nerven- und kostenintensiv aus.

a. Praxisneugründung

Einer Praxisneugründung („auf der grünen Wiese“) ist sicherlich die Existenzgründungsform mit der größten Gestaltungsfreiheit, bietet jedoch auch einige der größten Risiken. So kann Tierarzt sein gesamtes Praxisumfeld selbst bestimmen (z.B. Räumlichkeiten, Ausrichtung der Praxis, Mitarbeiter/innen, Außenauftritt), muss jedoch auf vorhandene Strukturen (z.B. Kundenstamm, eingespieltes Personal, Marktposition) verzichten. Eine Praxisneugründung ist in rechtlicher Hinsicht nicht besonders schwierig. Hier gilt es im wesentlichen verschiedene Anzeigepflichten (Tierärztekammer, zuständiges staatliches Veterinäramt, zuständiges Gewerbeaufsichtsamt, Finanzamt, Krankenkassen u. s. w.) zu beachten. Besonderes Augenmerk sollte jedoch auf den ggfls. Abzuschließenden Mietvertrag gerichtet werden, da dieser nicht nur aufgrund seines finanziellen Volumens über die Gesamtmietdauer eine wesentliche Basis für die tierärztliche Tätigkeit darstellt, sondern dem Tierarzt vor allem alle Handlungsmöglichkeiten (z.B. Aufnahme von Partnern, Verkauf an Nachfolger, Sonderkündigungsrecht bei Berufsunfähigkeit, Tod) offen halten sollte.

RECHT

b. Praxisübernahme/Praxiseinstieg

Bei einer Praxisübernahme bzw. einem Einstieg in eine bestehende Praxis hängen kann der Existenzgründer auf vorhandene Strukturen zurückgreifen und insbesondere den vorhandenen Kundenstamm nutzen. Darüber hinaus kann häufig eine funktionstüchtige Praxiseinrichtung zu Buch- beziehungsweise Zeitwerten übernommen werden, so dass die Investitionen in diesem Bereich deutlich moderater ausfallen.

Da auf dem Weg zur eigenen Praxis auch im Falle einer Praxisübernahme bzw. eines Einstiegs in eine Praxis eine Vielzahl von Verträgen zu schließen beziehungsweise zu beachten sind (Kaufvertrag, Mietvertrag, Arbeitsverträge u. s. w.), sollte diesbezüglich der Rat von Fachanwälten eingeholt werden. Insbesondere laufende Verträge wie z.B. Leasingverträge über Geräte, Praxis-EDV, bestehende Versicherungen, Dauerlieferungsverträge wie Strom, Gas, Wasser, Telefon etc. führen in der Praxis immer wieder zu Fragen beziehungsweise Problemen. Besonderes Augenmerk ist auch auf die bestehenden Arbeitsverträge zu richten. Hier gelten aufgrund gesetzlicher Vorschriften (§ 613 a) BGB) sehr wichtige und zwingend einzuhaltende rechtliche Verpflichtungen. Ebenfalls äußerst bedeutend für den wirtschaftlichen Erfolg einer Praxisübernahme bzw. eines Praxiseinstiegs ist die Möglichkeit, in einen bestehenden Mietvertrag einzusteigen beziehungsweise mit dem Vermieter einen neuen Vertrag mit annehmbaren Konditionen abzuschließen. Der die Praxisräumlichkeiten betreffende bestehende oder abzuschließende Mietvertrag sollte aufgrund seiner enormen wirtschaftlichen Bedeutung stets genau geprüft und auf den Einzelfall abgestimmt werden. Vor allem sollte stets in dem Praxiskaufvertrag eine aufschiebende Bedingung dergestalt aufgenommen werden, dass der Vertrag nur dann rechtskräftig wird, wenn der Mietvertrag auf den Erwerber übertragen beziehungsweise ein neuer Mietvertrag abgeschlossen ist. Ansonsten läuft der Praxiskäufer Gefahr, zwar eine Praxis wirksam gekauft zu haben, diese allerdings mangels eines Mietvertrages nicht betreiben zu können.

Der Kauf einer Praxis begründet regelmäßig die Gründung einer wirtschaftlichen Existenz, ist somit wortwörtlich von „existenzieller“ Bedeutung. Es ist aus Platzgründen nicht möglich, die wesentlichen Vertragsinhalte im einzelnen zu beschreiben. Insofern soll lediglich auf besonders wichtige Notwendigkeiten hingewiesen werden. Ein Praxiskaufvertrag sollte – obwohl dies in rechtlicher Hinsicht auch anders möglich ist – immer schriftlich abgeschlossen werden. Darüber hinaus sollte ein Praxiskaufvertrag immer individuell ausgehandelt, ausgearbeitet und formuliert werden. Die Verwendung von Musterverträgen sollte unterbleiben, da diese nicht den individuellen Interessen gerecht werden können. Die Sicherheit, eine umfassende Beratung und nicht zuletzt einen maßgeschneiderten Vertrag zu erhalten, kann letztendlich nur die Konsultation eines Rechtsanwalts bieten, welcher über Erfahrung auf dem Gebiet der Übertragung tierärztlicher Praxen verfügt und daher auf typische Fallstricke hinweisen und die im Einzelfall beste Lösung erarbeiten kann.

RECHT

c. Kooperationen

Neben der Möglichkeit, eine Praxis neu zu gründen oder eine bestehende Einzelpraxis zu übernehmen, bietet sich als Einstieg in die Selbständigkeit häufig die Gründung oder Beteiligung an einer Kooperation an. Durch die Arbeit im Rahmen einer Kooperation kann eine Spezialisierung stattfinden. Zudem ist es unproblematisch möglich, sich während Krankheit- und Urlaubszeiten gegenseitig zu vertreten und so die Praxis ganzjährig geöffnet zu halten. Nachteile bestehen demgegenüber darin, dass die Entscheidungsfreiheit naturgemäß gegenüber der eines „Einzeltierarztes“ eingeschränkt ist und häufig der Zwang zur Findung von Kompromissen besteht.

d. Kooperationsformen

Es existieren verschiedene Formen der tierärztlichen Kooperation mit ebenso unterschiedlichen rechtlichen Ausgestaltungen und Folgen. So können sich Tierärzte zum Beispiel in reinen Organisationsgemeinschaften verbinden. Hierbei wird zum Teil aus finanziellen und organisatorischen Gründen eine gesamte Praxisstruktur gemeinsam genutzt (Praxisgemeinschaft/Gruppenpraxis). Bei dieser Kooperationsform handelt es sich um einen relativ lockeren Zusammenschluss, welcher dadurch gekennzeichnet wird, dass die beteiligten Tierärzte ihre rechtliche und wirtschaftliche Eigenständigkeit behalten und lediglich Synergieeffekte durch die gemeinsame Nutzung sächlicher und personeller Mittel nutzen. Daneben besteht die Möglichkeit, sich innerhalb einer Berufsausübungsgemeinschaft zu verbinden. Hierbei ist charakteristisch, dass die tierärztliche Tätigkeit gemeinsam ausgeübt wird und die einzelnen Partner beziehungsweise Praxen ihre rechtliche Selbständigkeit aufgeben. Die typischste und in der Praxis am häufigsten anzutreffende Form einer Berufsausübungsgemeinschaft ist die tierärztliche Gemeinschaftspraxis. Bei dieser Kooperationsform handelt es sich um die engste Form der Zusammenarbeit, welche überwiegend in der Rechtsform einer Gesellschaft bürgerlichen Rechts ausgestaltet ist.

Der Ausarbeitung des Gesellschaftsvertrages kommt in der Praxis eine sehr große Bedeutung zu, da dieser nicht nur die Modalitäten der gemeinsamen beruflichen Tätigkeit, sondern bestenfalls auch alle Modalitäten hinsichtlich der verschiedenen Beendigungsszenarien regelt. So sollten nicht nur Beteiligungs- und Gewinnverteilungsabreden festgehalten werden, sondern auch Regelungen für den Fall der Berufsunfähigkeit und des Todes eines Gesellschafters ebenso wie die Möglichkeiten der Kündigung (insbesondere Fristen) und deren Folgen (wer scheidet aus? Abfindung ja oder nein? Konkurrenzschutz ja oder nein? u. s. w.) getroffen werden. Auch beim Gesellschaftsvertrag gilt die wichtige Regel: Ein Gesellschaftsvertrag sollte wegen der besonderen Bedeutung immer schriftlich niedergelegt und geschlossen werden. Hier sollte erst Recht auf die Verwendung von Musterverträgen verzichtet werden. Ein Gesellschaftsvertrag sollte im Interesse der betroffenen Parteien immer situations- und interessenabhängig individuell gestaltet werden. Die Kosten eines individuell und sachgerecht gestalteten Gesellschaftsvertrages dürften im Regelfall geringer sein als die Kosten einer Auseinandersetzung aufgrund eines unzureichend und nicht interessengerecht gestalteten Vertrages.

STEUERN

Steuerarten

- ▷ Umsatzsteuer
- ▷ Einkommensteuer
- ▷ Gewerbesteuer

Umsatzsteuer

- ▷ Die Umsatzsteuer ist eine Anmeldesteuer!
- ▷ Bei Tierärzten ist eine Versteuerung nach vereinbarten Entgelten möglich (Antrag auf Ist-Versteuerung!)
- ▷ Bei Beginn der beruflichen Tätigkeit und im Folgejahr grundsätzlich monatliche Abgabe der Umsatzsteuer-Voranmeldung
- ▷ Anmeldezeitraum kann das Kalendervierteljahr sein, wenn die Steuer im vergangenen Jahr weniger als € 6.136 betragen hat
- ▷ Abgabetermin und Zahlungstermin (Eingang Finanzamt) ist der 10. des Folgemonats
- ▷ Dauerfristverlängerung möglich
- ▷ Die Umsatzsteuer beträgt 19% (seit 01.01.2007)
- ▷ Ausnahme:
 - Abgabe Futtermittel und Futtermittelbeimischungen
 - Umsätze auf Grund tierseuchenrechtlicher Vorschriften
 - Förderung der Tierzucht
 - Künstliche Besamung
 - Dann ermäßigter Steuersatz 7 %
- ▷ Kleinunternehmerregel
 - Umsätze im vorangegangenen Kalenderjahr unter € 17.500 und
 - Im laufenden Jahr nicht mehr als € 50.000
 - Dann Verzicht auf die Erhebung und Abführung der USt möglich
- ▷ Kleinunternehmer kann zur Regelbesteuerung optieren (Bindung 5 Jahre)

Anforderungen an eine ordnungsgemäße Rechnung

- ▷ Vollständiger Name und Anschrift des leistenden Unternehmers und des Leistungsempfängers
- ▷ Steuernummer/USt-ID Nr. des leistenden Unternehmers
- ▷ Rechnungsdatum
- ▷ Fortlaufende Rechnungsnummer
- ▷ Genaue Bezeichnung Datum der Lieferung/sonstigen Leistung
- ▷ Nettoentgelt und im voraus vereinbarten Entgeltsminderungen
- ▷ Steuersatz und Steuerbetrag müssen ausgewiesen sein
- ▷ Erleichterungen für Kleinbetragsrechnungen bis € 150

STEUERN

Einkommensteuer

- ▷ Die Einkommensteuer ist abhängig von den gesamten Einkünften
- ▷ Der Steuersatz steigt mit steigendem Einkommen
- ▷ Auf die zu erwartende Einkommensteuerschuld sind zum
 - 10.03.
 - 10.06.
 - 10.09.
 - und zum 10.12. des laufenden JahresEinkommensteuer-Vorauszahlungen zu leisten
- ▷ Die Vorauszahlungen werden mit einem Bescheid vom Finanzamt festgesetzt

Achtung

Bei verspäteter Abgabe von Steuererklärungen kumulieren sich die Nachzahlungen

Bsp.:	Est 2006	€ 15.000
	nachträgl. Est-Vorauszahlung 2007	€ 15.000
	nachträgl. Est-Vorauszahlung 2008	€ 15.000

Fälligkeit meist innerhalb 4 Wochen

Gewerbsteuer

- ▷ Die Gewerbesteuer besteuert gewerbliche Betriebe nicht die tierärztliche Tätigkeit
- ▷ Die Abgabe von Diätfuttermitteln und Medikamenten ist immer eine gewerbliche Tätigkeit
- ▷ Daher sind diese Umsätze aus den freiberuflichen Umsätzen auszugliedern (bei GbR separate Abgabegesellschaft)
- ▷ Infektionsgefahr bei Vermischung der Umsätze
- ▷ Besteuert wird der Gewerbeertrag - Gewinn mit kleinen Korrekturen
- ▷ Der Freibetrag bei Einzelpraxen und Personengesellschaften beträgt € 24.500

FINANZIERUNG

Strategische Überlegungen

- ▷ Bank sollte nicht nur nach Konditionen ausgewählt werden, sie ist Kooperationspartner auf lange Sicht
- ▷ Vorsicht bei der Finanzierung von Praxisimmobilien!
- ▷ Die Schuldzinsen sollten möglichst im betrieblichen Bereich verbleiben
 - im privaten Bereich Schuldzinsen minimieren
- ▷ Private Ziele sind bereits bei Praxisgründung zu konkretisieren
 - z.B. Wohneigentum, Pferde oder teure Hobbys
- ▷ Eventuell Darlehen mit Tilgungsaussetzung vereinbaren, d.h. bleiben Sie flexibel in Ihrer Finanzierung
- ▷ Öffentliche Mittel sind ohne Kosten vorzeitig ablösbar
- ▷ Achten Sie auf Ihre persönliche Risikostruktur
„wie gut kann ich mit Schulden schlafen“

Investitionsvolumina bei Praxisgründung

Kleintierpraxis	80-120 tsd € (je nach Ausstattung auch mehr)
Großtierpraxis	30-50 tsd €
Pferdefahrpraxis	40-80 tsd €

Risiken?

Von uns begleitete Existenzgründungen sind auf Grund der systematisch durchgeführten und erarbeiteten Vorüberlegungen haben bisher die kritische Startphase ohne wirtschaftliche „Blessuren“ geschafft. Durch zeitnahe Überwachung der betriebswirtschaftlichen Zahlen ist/war ein rechtzeitiges Reagieren auf ungünstige Entwicklungen möglich.

Uns bekannte Insolvenzen/Zahlungsschwierigkeiten beruhten ausschließlich auf exogenen Faktoren (Ehescheidungen, Gesellschafterstreitigkeiten etc.)

MARKETING

Vermarktung Ihrer Praxis

- ▷ Logo & Geschäftsausstattung
- ▷ Erstwerbung
- ▷ Flyer, Broschüren
- ▷ Eröffnungsveranstaltung
- ▷ Internetauftritt

- ▷ Spezialitäten herausarbeiten/-stellen
- ▷ Aufsätze in „Käseblättchen“ schreiben (PR)
- ▷ Aufsätze in Fachzeitschriften (horse woman, Sniff etc.)
- ▷ Anzeigenschaltung
- ▷ Sponsorentätigkeit Hundebeutelbehälter
- ▷ Erste Hilfe Kurse
- ▷ Besondere Sprechstunden (Samstags, Feierabend, 24 h)
- ▷ Welpenspielgruppen einrichten
- ▷ Tag der offenen Tür / Kundenveranstaltungen
- ▷ Evtl. PKW als Werbemittel
- ▷ Regelmäßige Mailings an Kunden/Nichtkunden
- ▷ Impferinnerungen
- ▷ Messeauftritte

RISK-MANAGEMENT BESSER AUF DER SICHEREN SEITE

Nicht jedes Ereignis bringt den jungen Praktiker wirtschaftlich in die Bredouille. Doch in der Regel ist die Praxis kreditfinanziert, und Rücklagen sollen erst noch aufgebaut werden. Ein Schaden in Höhe von einigen tausend Euro kann für einen Anfänger heikel werden, während ein gestandener Praktiker das leichter wegsteckt. Wirklich existenzbedrohlich wird es, wenn die eigene Arbeitskraft durch einen Schicksalsschlag beeinträchtigt wird. Dann steht nicht nur der aktuelle Lebensunterhalt in Frage, sondern unter Umständen gerät auch die gesamte finanzielle Lebensplanung einschließlich der Altersvorsorge ins Wanken. Deshalb ist ein vorausschauendes Risk-Management gefragt – sowohl für die Praxis als auch für die eigene Person.

a. Berufshaftpflicht

Niemand ist vor Fehlern bei der Behandlung gefeit. Nach dem Bürgerlichen Recht haftet der Verursacher dafür uneingeschränkt, wenn er einem Dritten einen Schaden zufügt. Voraussetzung für den Schadenersatzanspruch ist jedoch ein Verschulden des Tierarztes. Erfolgte die Behandlung *lege artis*, nach den Regeln der ärztlichen Kunst, besteht kein Haftungsgrund.

Weitreichender als Sachschäden – dazu gehören auch Schäden an Tieren - können Personenschäden sein. Wird ein Tierhalter während der Behandlung von einem Patienten gebissen, weil der Tierarzt unachtsam war, so kann dies einen Millionenschaden verursachen. Dies kann eintreten, wenn die verletzte Person berufsunfähig wird und eine Rente beansprucht.

Eine weitere Art der Haftung betrifft die Vermögensschäden. Diese können bei gutachterlicher Tätigkeit entstehen, zum Beispiel bei Kaufuntersuchungen. In der Pferdepraxis wirkt sich eine Fehldiagnose besonders gravierend aus. Wenn der Tierarzt bei der Untersuchung eine gesundheitliche Beeinträchtigung des Pferdes übersieht, kann der Käufer den Ersatz der Kosten für Transport, Training, Futter und Unterbringung verlangen.

Die Haftung des Praxisinhabers erstreckt sich auch auf Schäden, die durch Angestellte und Praxisvertreter verursacht werden. Für alle Schäden kommt die Berufshaftpflichtversicherung auf.

RISK-MANAGEMENT BESSER AUF DER SICHEREN SEITE

b. Berufsunfähigkeitsversicherung

Die Krankentagegeldversicherung stellt ihre Leistung ein, wenn dauerhafte Berufsunfähigkeit eintritt. Die Versorgungswerke bieten einen Basisschutz bei Berufsunfähigkeit, allerdings müssen sich praktizierende Tierärzte auf andere zulässige Tätigkeiten verweisen lassen. Wer - theoretisch - noch als Amtstierarzt, Gutachter oder Pharmareferent arbeiten kann, erhält keine Berufsunfähigkeitsrente (BU-Rente). Des Weiteren knüpfen die Versorgungswerke die BU-Leistung an die komplette Aufgabe der tierärztlichen Tätigkeit. Deshalb ist die private Absicherung der Berufsunfähigkeit ein absolutes Muss. In Frage kommen nur Fünf-Sterne-Tarife, die bereits leisten, wenn der Versicherte durch Krankheit, Körperverletzung oder Kräfteverfall voraussichtlich sechs Monate nicht mehr in der Lage ist, seine zuletzt ausgeübte Tätigkeit auszuführen. Eine abstrakte Verweisung auf eine andere Tätigkeit als Tierarzt sollte in den Bedingungen ausgeschlossen sein.

Die Höhe der BU-Rente darf bis zu 60 Prozent des (voraussichtlichen) Gewinns betragen. Eine anfängliche Höhe von 2.000 Euro bis 2.500 Euro ist empfehlenswert. Wer bereits eine BU-Rente als Assistent abgeschlossen hat, kann eventuell von einer Erhöhungsoption ohne neue Gesundheitsprüfung profitieren. Ansonsten sind die Gesundheitsfragen im Antrag gewissenhaft zu beantworten, denn andernfalls kann der Versicherer später den Vertrag anfechten.

c. Unfallversicherung

Im Gegensatz zur BU-Rente zahlt die Unfallversicherung eine einmalige Invaliditätsleistung, wenn durch einen Unfall eine dauerhafte Invalidität zurückbleibt. In der Praxis kommt es häufiger vor, dass nach einem Katzenbiss ein Finger steif bleibt oder gar amputiert werden muss. Deshalb ist eine besondere Gliedertaxe für Mediziner wichtig, die bei Daumen und Zeigefingern 60 Prozent statt der üblichen 20 Prozent leistet. Durch eine vereinbarte Progression steigt die Leistung ab 25 Prozent Invalidität stärker an als bei einer linearen Leistung. Die Unfallversicherung tritt bei privaten und beruflichen Unfallfolgen ein – unabhängig vom Grad einer Berufsunfähigkeit.

RISK-MANAGEMENT BESSER AUF DER SICHEREN SEITE

d. Inventarversicherung

Ein moderne und gut ausgestattete Praxis erfordert Investitionen zwischen 80.000 EUR und 150.000 EUR. Die Einrichtung, Geräte, Instrumente und Medikamente, auch Umbauten in den gemieteten Räumen, gehen ins Geld. Wie beim persönlichen Hausrat kann auch das Praxisinventar zu Schaden kommen: durch Feuer, Einbruchdiebstahl und Vandalismus, Leitungswasser, Sturm und Hagel. Diese Risiken lassen sich durch eine Inventarversicherung abdecken, die auch den entgangenen Umsatz bei Praxisunterbrechung erstattet. Immer öfter sorgen auch Starkregen und Überschwemmungen für enorme Schäden. Selbst mit Schneedruck, Erdbeben und Erdbeben ist in einigen Gegenden zu rechnen. Diese Ereignisse zählen zu den erweiterten Elementarschäden, die in die Inventarversicherung mit einem Zusatzbaustein eingeschlossen werden können.

Zum teuersten und zugleich empfindlichsten Equipment der Praxis zählt die Ausstattung an elektronischen Geräten. Wenn ein Schallkopf zu Boden fällt, zahlt die Inventarversicherung nicht. Mit einer Elektronikversicherung lassen sich die Folgen von unsachgemäßer Handhabung, Bedienungsfehlern, Überspannung durch Blitz und Diebstahl während der Öffnungszeiten versichern. Fahrpraxen können auch das Außenrisiko einschließen. Wenn zum Beispiel ein mobiles Röntgengerät bei einem Autounfall oder beim Einsatz auf der Weide beschädigt wird, ist dies ein versicherter Schaden. Auch wenn ein Kunde oder ein Patient den Schaden verursacht, kommt die Versicherung dafür auf – und zwar zum Neuwert bzw. Wiederbeschaffungswert.

e. Rechtsschutz

Recht haben und Recht bekommen sind bekanntlich zweierlei Schuh. Während die Berufshaftpflicht unberechtigte Ansprüche von Patientenbesitzern abwehrt, bleibt das Kostenrisiko bei allen anderen Rechtsstreiten beim Tierarzt. Der Worst-Case-Fall tritt dann ein, wenn der Streitwert in die Hunderttausende geht. Dann können die Kosten für Gericht, Gutachter und Anwälte auf mehrere zehntausend Euro anwachsen. Als Beispiel mag ein Autounfall mit Fremdverschulden dienen. Wenn der Tierarzt dabei schwer verletzt wird und seinen Beruf nicht mehr ausüben kann, hat er einen Schadenersatzanspruch gegen den Verursacher. Mit einer Rechtsschutzversicherung kann er ohne eigenes Kostenrisiko den Anspruch einklagen – falls erforderlich durch mehrere Instanzen.

Die Rechtsschutzversicherung hilft auch, wenn Kunden die Rechnung nicht bezahlen (Vertragsrecht) oder Ärger mit Angestellten gerichtlich geklärt werden muss (Arbeitsrecht). Streit mit dem Vermieter der Praxis oder der privaten Wohnung (Wohnungs- und Mietrecht) sind ebenso versichert wie ein Verstoß im Straßenverkehr (Verwaltungsrecht, Strafrecht). Selbst vorsätzlich begehbare Straftaten, wie ein Verstoß gegen das Arzneimittelrecht, können in die Police eingeschlossen werden.

RISK-MANAGEMENT BESSER AUF DER SICHEREN SEITE

f. Krankenversicherung

Seit 2009 besteht eine Krankenversicherungspflicht in Deutschland. Die letzte Gesundheitsreform hat dafür gesorgt, dass niemand ohne Versicherungsschutz bleibt. Selbstständige dürfen frei entscheiden, ob Sie sich freiwillig gesetzlich (GKV) oder privat (PKV) krankenversichern. Eine weit reichende Entscheidung, die genau abgewogen sein will. Die Systemunterschiede:

Die GKV bietet eine solide Grundabsicherung, die durch private Zusatzversicherungen aufgestockt werden kann. Sie schließt Familienmitglieder ohne eigenes Einkommen beitragsfrei ein. 2009 betrug die Mindestbemessungsgrenze für Existenzgründer 1.260 EUR bei einem Beitragssatz von 14,9 Prozent des Einkommens (Gewinn). Solange der Gründungszuschuss gezahlt wird, haben Existenzgründer eine niedrigere Bemessungsgrenze. Die Obergrenze liegt bei 3.750 EUR und wird jedes Jahr angehoben. Was passiert, wenn die Kosten steigen? Sie werden bei der GKV in der Regel durch Leistungskürzungen und Zuzahlungen ausgeglichen.

In der PKV wird jede Person einzeln versichert. Die Leistungen richten sich nach den Vorstellungen des Versicherten und werden dauerhaft vereinbart. Vom Einstiegstarif bis zum Hochleistungstarif besteht eine breite Auswahl. PKV-Versicherte können sich als Privatpatienten beim Arzt, Zahnarzt und im Krankenhaus behandeln lassen. Die privaten Kassen kalkulieren gleichbleibende Beiträge über die gesamte Lebensphase. Kostensteigerungen können jedoch durch Prämienanpassung weitergegeben werden. Dafür bleibt die Leistung konstant. Durch die Höhe der Selbstbeteiligung lässt sich der Beitrag beeinflussen.

Aufgrund eines Bundesverfassungsgerichtsurteils hat der Gesetzgeber zum 1. Januar 2010 die steuerliche Absetzbarkeit der Krankenversicherungsbeiträge neu geregelt. Sämtliche Beiträge zu einer Krankenversicherung und einer Pflegepflichtversicherung, die dem gesetzlichen Basisschutz entsprechen, dürfen als Vorsorgeaufwendungen geltend gemacht werden. Die Beiträge für Chefarztbehandlung und Ein- oder Zweibettzimmer gehören nicht dazu.

Die Pflegepflichtversicherung wurde 1997 eingeführt und gewährt Pflegebedürftigen eine nach dem Grad der Pflegebedürftigkeit abgestufte Leistung. Sie fällt bei ambulanter Pflege niedriger aus als im Pflegeheim. Da die Höchstleistung begrenzt ist, kommen bei Unterbringung im Pflegeheim Zuzahlungen von 1.500 Euro und mehr auf den Patienten oder die Angehörigen zu. Dieses Risiko ist nicht zu unterschätzen. Es lässt sich durch eine Pflegezusatzversicherung oder ein Pflegetagegeld absichern.

SCHLUSSBEMERKUNGEN

- ▷ Achten Sie neben der Rentabilität auf Ihre Liquidität!!!
- ▷ Fordern Sie unterjährige Liquiditätsberechnungen
- ▷ Erstellen Sie Einkommensteuerzahlungspläne
- ▷ Finden Sie spezialisierte Berater für
 - Recht & Steuern
 - Versicherungen
 - Praxisorganisation
- ▷ Pflegen Sie Ihre guten Bankkontakte
- ▷ Ihre Gründung wird mit Sicherheit ein Erfolg im schlimmsten Fall erreichen Sie Umsatz- und Gewinnerwartung etwas später

Wir wünschen Ihnen in dieser intensiven und erlebnisreichen Zeit:

VIEL SPAß & VIEL ERFOLG!!

IHRE ANSPRECHPARTNER

Gerne stehen wir Ihnen für einen weiteren unkomplizierten
und persönlichen Austausch zur Verfügung.



Jürgen Althaus
Rechtsanwalt

mönigundpartner
rechtsanwälte

Schorlemerstraße 26
48143 Münster
Tel.: 0251 - 38 484-0
althaus@moenigundpartner.de
www.moenigundpartner.de



Hansjörg Bay
Steuerberater

Hansjörg Bay
Steuerberater

Jahnstr. 1
71263 Weil der Stadt
Tel.: 070 33 - 28 02
hansjoerg@bay.de
www.bay.de



Dagmar Kayser-Passmann
Diplom-Finanzwirtin
Steuerberaterin

Passmann Treuhandges. mbH
Steuerberatungsgesellschaft

Käthe-Kollwitz-Ring 40
59423 Unna
Tel.: 023 03 - 25 150 - 0
passmann@passmann-gmbh.de
www.passmann-gmbh.de



Gerd-Dieter Gudd
Versicherungsmakler

TVD Brinkmann, Gudd & Tindler GmbH
Versicherungs- und Finanzmakler

Tel. 04 21 - 8 98 58 12
Fax 04 21 - 8 98 58 28 12
Mobil 01 72 - 4 38 82 84
gerd-dieter.gudd@tvd-finanzgruppe.de
www.tvd-finanzgruppe.de

