

Heute besteht der Trend zur Gemeinschaftspraxis. Und das zu Recht. Die Zukunft dürfte Gemeinschaftspraxen von zwei bis vier Zahnärzten in verschiedensten Erscheinungsformen gehören. Dabei sind Kreativität und Initiative kaum Grenzen gesetzt! Text: Boris Etter, lic. iur. HSG

GEMEINSCHAFTSPRAXIS

Mehr Freiheit durch Teilen

Gemeinschaftspraxen weisen zahlreiche Vorteile auf. Dabei lassen sich verschiedenste Praxismodelle umsetzen. Zentral bei allen Lösungen ist der Abschluss eines auf die jeweilige Praxis genau angepassten Vertrages.

Erscheinungsformen

Gemeinschaftspraxen zeigen vielfältige Erscheinungsformen. Wichtig ist ein durch einen erfahrenen Rechtsanwalt verfasster Partnerschaftsvertrag. Es gilt immer der Grundsatz: «Regle schriftlich, wer sich bindet!» Bei allen Erscheinungsformen sollte vermieden werden, dass unnötige Mehrwertsteuerpflichten entstehen. Nachfolgend werden verschiedene Praxistypen dargestellt.

Familienpraxis: Mitglieder einer Familie – Eheleute, Geschwister oder Eltern und Kind – führen gemeinsam die Praxis. Viele Schweizer Zahnmedizinstudenten und junge Zahnärzte sind heute Zahnartztkinder. Die Familienpraxis kann auch eine Übergangs- und Nachfolgelösung darstellen. Wer harmonisch als Familie funktioniert, muss nicht notwendigerweise beruflich zusammenpassen! Viele Familien unterschätzen die möglichen Konfliktpotenziale und treffen keine genügende vertragliche Regelung. Ergänzend müssen auch Aspekte des Ehe- und Erbrechts geregelt werden. Familienbanden sollen nicht wegen unterlassener Vereinbarungen in die Brüche gehen!

Gewinngemeinschaft: Bei dieser Praxisform teilen die Zahnärzte den Gewinn aus einem gemeinsamen «Topf». Die Verteilung erfolgt nach einem vertraglich festgelegten Schlüssel. Räumlichkeiten werden gemeinsam genutzt. Das Praxispersonal arbeitet für die gesamte Praxis und nicht nur für einen Zahnarzt. Die Zahnärzte sind echte Partner! Dies kann aber – ohne ausgeklügelten Partnerschaftsvertrag – bei Konflikten zu erheblichen Schwierigkeiten führen. Die Gewinnverteilung muss genau geregelt werden. Ferner ist eine detaillierte Regelung über eine allfällige Trennung der Partner zu treffen. Wem stehen welche Patienten zu? Wie werden die Anteile an der Praxis bewertet?

Unkostengemeinschaft: Bei dieser Erscheinungsform behandelt jeder Zahnarzt seine Patienten und beschäftigt sein eigenes Personal. Die Räumlichkeiten und die Infrastruktur – oder nur Teile der Infrastruktur – werden gemeinsam genutzt. Bei Engpässen oder Notfallpatienten hilft man sich aus. Da jeder getrennt eigene Patienten behandelt, ist hier eine Regelung bezüglich des Arztgeheimnisses (Art. 321 StGB) sehr wichtig. Die Effizienzgewinne, aber auch das Konfliktpotenzial, dürften hier geringer sein.

Frauenpraxis: Das wird eines der Praxismodelle der Zukunft sein. Zahnärztinnen – die Zahl muss nicht auf zwei beschränkt sein – schliessen sich als berufstätige Mütter zusammen. Die Frauenpraxis ermöglicht Teilzeitarbeit und ein familienfreundliches Praxisumfeld; auch eine gemeinsame Kinderbetreuung ist möglich. Bei Krippenpreisen von bis zu CHF 150 pro Tag und Kind lohnt sich rasch einmal die Anstellung einer Kleinkinderzieherin.

«Zahnklinik»/«Zahnarztzentrum»: Vermehrt entstehen sogenannte «Zahnkliniken» oder «Zahnarztzentren», die grössere Gemeinschaftspraxen darstellen. Diese Geschäftsmodelle stam-



men aus den USA. Es wird sich weisen, ob solche Praxistypen in der Schweiz Erfolg haben können. In vielen Kantonen, etwa im Kanton Zürich, bestehen restriktive Voraussetzungen für die Führung von Bezeichnungen wie «Zentrum» oder «Klinik».

Für alle Zahnärztinnen und Zahnärzte gilt: Arbeiten Sie in der Praxisform, die Ihnen am besten zusagt! Lassen Sie aber nicht die wirtschaftlichen Aspekte sowie den zunehmenden Konkurrenzdruck ausser Acht. Die optimale wirtschaftliche Grösse dürfte in der Schweiz bei zwei bis vier Zahnärzten liegen; dies ist auch in einer «heimeligen Landpraxis» möglich. Mit Kreativität, Freude und Initiative lässt sich viel erreichen. Packen Sie es an! ■

BUCHTIPP

Recht für Ärzte | Einführung in die Grundlagen. Gesundheitsrecht für Ärzte und Juristen
Thomas Eichenberger, Mario Marti | Hans Haupt AG, 2004 | ISBN 3-258-06709-0 | CHF 78.–



Der erste Teil des Buches bringt eine knappe, verständliche Einführung in die wesentlichen Aspekte der schweizerischen Rechtsordnung. Ausführlich wird auf die Besonderheiten der juristischen Arbeitsweise eingegangen; dies ist für das Verständnis sehr hilfreich, denn die juristische Falllösung unterscheidet sich grundsätzlich von den Methoden der Naturwissenschaft. So eignet sich der gesamte erste Teil hervorragend, allfällige Wissenslücken zum Thema «Recht» zu schliessen. Der zweite Teil führt umfassend in das traditionelle Gesundheitsrecht ein, wobei verschiedene Fragen schwerpunktmässig behandelt werden. Für Zahnärztinnen und Zahnärzte dürften die Kapitel «Patientenrecht» sowie «Datenschutz im Gesundheitswesen» besonders interessant sein. Konkrete Beispiele veranschaulichen jeweils die theoretischen

Erläuterungen. An vielen Stellen wird zudem auf laufende Diskussionen eingegangen und auf zukünftige Entwicklungen hingewiesen. Damit wird dieses Buch auch in den nächsten Jahren kaum an Aktualität verlieren. Das im dritten Teil dargestellte Fallbeispiel – ein Spitalhaftungsfall – zeigt, wie stark sich die Rechtslage aus haftungs- und strafrechtlicher Sicht eines Bezirksspitals von der eines Privatospitals unterscheiden können. Wo im Web Gesetzestexte und wichtige Adressen zum Thema zu finden sind, fasst ein Internetverzeichnis am Schluss des Buches zusammen. Die Schweizerische Gesellschaft für Gesundheitspolitik SGGP verlieh «Recht für Ärzte» das Prädikat «besonders empfehlenswert»; zu Recht.

Text: Dr. phil. II Jürg Lendenmann

BEZUGSADRESSE

Huber & Lang
Fachbücher • Medien / Scientific Books • Media
Schanzenstr. 1 (Bubenberghaus)
Postfach, 3000 Bern 9
Tel. 031 300 46 46, Fax 031 300 46 56
E-Mail: contactbern@huberlang.com
www.huberlang.com

Huber & Lang – HUMANA
Stadelhoferstr. 28, Postfach, 8021 Zürich 1
Tel. 043 268 32 22, Fax 043 268 32 20
E-Mail: contactzuerich@huberlang.com
www.huberlang.com