

Impulse

für Zahnarztpraxen



Ertragssituation optimieren – aber wie?

Zahnärztin oder Zahnarzt mit eigener Praxis wird man wohl in erster Linie aus Freude an einem spannenden Beruf und der mit der Selbstständigkeit einhergehenden unternehmerischen Herausforderung. Zur letzteren unter anderem die Ambition, einen angemessenen Ertrag zu erwirtschaften. Lesen Sie in dieser Ausgabe von Impulse, in welchem Mass Sie – als Aktiengesellschaft – die Verbuchung von Gewinnen steuerlich und versicherungstechnisch optimieren können. Im zweiten Teil des Newsletters geht es um Fragestellungen, die sich ganz direkt auf die Ertragsperspektiven der Zahnarztpraxis auswirken. Das Zauberwort heisst Professionalität. Wir wünschen Ihnen eine anregende Lektüre. Und freuen uns schon heute darauf, Sie zu unserem Impulsseminar Anfang Oktober in St. Gallen persönlich zu begrüßen.



Thomas Kast
Geschäftsführer
Zahnärztekasse AG



Josef Manser
Treuhänder mit eidg. FA
cmt ag

Impuls- seminar

Donnerstag, 3. Oktober 2013
um 18 Uhr in St. Gallen.
**Jetzt gleich mit beiliegen-
der Karte anmelden!**

Lohn oder Dividende – was macht Sinn?



www.cmttreuhand.ch



Dividenden werden heute in den meisten Kantonen sowie auf Bundesebene günstiger besteuert als Lohnbezüge. Zudem sind Dividenden sozialversicherungsfrei. Somit stehen wir oft vor der Frage, ob Gewinne in Form von Lohn oder Dividenden bezogen werden sollen. Dies wirft Fragen im Bereich des Sozialversicherungsrechts auf.

Praxis der Ausgleichskassen

AHV-rechtlich liegt eine abgabepflichtige Lohnzahlung dann vor, wenn der abgabepflichtige Lohn im Branchenvergleich unangemessen tief und wenn die Dividende im Vergleich mit dem Steuerwert der Aktien in einem krassen Missverhältnis steht. Dies hat zur Folge, dass Dividendenausschüttungen nachträglich in Lohn umqualifiziert und somit den Sozialversicherungen unterstellt werden.

Für die Beurteilung einer Umqualifizierung bis zum branchenüblichen Lohn werden folgende Messgrössen herangezogen: Der Lohn des mitarbeitenden Eigentümers muss höher als der Lohn seines bestverdienenden Mitarbeiter/in sein und die Dividendenrendite sollte 10% des Vermögenssteuerwertes der Aktien nicht überschreiten.

Zur Beurteilung ob eine Arbeitsleistung angemessen entschädigt wird, muss ein Drittvergleich angestellt werden:

- >> Stellung, Funktion und Verantwortung des Eigentümers
- >> Drittvergleiche mit Betrieben in der Branche
- >> Erfahrung und Spezialkenntnisse

Substanzdividenden

Falls in früheren Jahren Reserven einbehalten wurden und diese zu einem späteren Zeitpunkt ausbezahlt werden, ist zu beurteilen, ob in früheren Jahren ein branchenüblicher Lohn ausbezahlt wurde. Ist dies der Fall, kann durch das Zuwarten mit der Dividendenausschüttung nicht nachträglich eine Beitragspflicht angenommen werden.

Fazit

Die Teilbesteuerung von Dividenden im Privatvermögen ist ein attraktives Instrument, um die Steuer- und Sozialversicherungslast zu reduzieren. Die AHV-Behörden setzen insofern Grenzen, als ein Missverhältnis zwischen Lohn/Arbeitsleistung und Dividende/Vermögenssteuerwert besteht. Die Rahmenbedingungen sind trotz Entscheiden des Bundesgerichts unklar. Der Aktionär ist gut beraten, die Höhe der Lohnbezüge mit den zuständigen Ausgleichskassen zu besprechen.

Praxisfall

Einen interessanten Praxisfall mit den AHV-Folgen haben wir Ihnen auf unserer Homepage www.cmttreuhand.ch/impulse dargestellt.

Angemessener Lohn

In der Praxis kommt oft der Lohnrechner des Bundesamt für Sozialversicherungen zur Anwendung. Diesen finden Sie auf www.lohnrechner.bfs.admin.ch.

Login

Unter www.cmttreuhand.ch können Sie sich rechts beim Button Login wie folgt einloggen:

Benutzername >> impulse

Passwort >> zaharztpraxis

Dort finden Sie sämtliche Impulse sowie aktuelle Tipps.

Die Zahnarztpraxis von morgen: Professionalität auf der ganzen Linie



www.zakag.ch



Will die Zahnarztpraxis ein gutes Geschäftsergebnis erwirtschaften, muss sie nicht nur Behandlungsqualität bieten, sondern auf allen Ebenen der Unternehmensführung Professionalität an den Tag legen. Denn der Markt der Zahnmedizin ist einem permanenten Wandel unterworfen und der Wettbewerbsdruck nimmt zu.

Aktionsfeld Positionierung: Wo stehen wir? Wo wollen wir hin?

Für Zahnarztpraxen stellt sich primär die Frage, in welchen Marktsegmenten sie die Schwerpunkte ihrer Tätigkeit setzen will. Ansätze für eine eigenständige Positionierung finden sich in Nischenbereichen und Spezialisierungen wie Implantologie, Kieferorthopädie oder Fokussierung auf bestimmte Zielgruppen wie Kinder oder betagte Menschen. Auf der Service-Ebene sind innovative Praxismodelle mit unkonventionellen Öffnungszeiten oder Wochenend-Präsenz denkbar.

Mit Benchmarks – einer kostenlosen Dienstleistung im Rahmen der «Added Values» – gibt die Zahnärztekasse AG ihren Kundinnen und Kunden ein einzigartiges Instrument in die Hand, um ihre Positionierung im Markt zu optimieren. Zum Beispiel bieten die «Benchmarks Tarifpositionen» der Zahnarztpraxis die Möglichkeit, die im Jahresverlauf angewandten Tarifpositionen mit dem Branchenmittel zu vergleichen und wertvolle Informationen zu den eigenen Tätigkeitsschwerpunkten und zu denjenigen der Konkurrenz zu gewinnen.

Aktionsfeld Mitarbeiterführung: Wie produktiv sind wir?

Schlüsselfaktoren für die Führung des Praxisteam sind Stärkenorientierung, Sinnorientierung und Kundenorientierung. Gelingt es der Zahnarztpraxis, diesen Ansatz der wirkungsorientierten Praxisführung konsequent umzusetzen – zum Beispiel durch Auslagerung fachfremder Tätigkeiten wie dem Kreditmanagement – wird sie ihre Produktivität markant steigern können.

Ein wesentliches Element der Mitarbeiterführung ist die Teamentwicklung. Im Modell des amerikanischen Psychologen Bruce Tuckman gliedert sich diese in vier Phasen: Forming = Kontaktnahme, Storming = Gerangel um Positionen und Status, Norming = Einigung auf Normen und Regeln sowie Performing = Kooperation und Fokussierung auf das gemeinsame Ziel. Die reibungslose Zusammenarbeit im Team ist für eine Zahnarztpraxis unabdingbar, denn Kooperation bildet die Grundvoraussetzung für einen tadellosen Service.

Benchmarks Tarifpositionen: vier Beispiele

- >> Die Zahnarztpraxis wendet die Tarifposition 4'000 deutlich weniger oft an als der Branchendurchschnitt. Daraus folgt, dass sie weniger Neukunden gewinnt als die Mehrheit der Mitbewerber.
- >> Die Zahnarztpraxis wendet die Tarifposition 4'050 deutlich öfter an als der Branchendurchschnitt. Daraus lässt sich schliessen, dass sie ihre Röntgenpraxis überdenken sollte.
- >> Die Zahnarztpraxis wendet die Tarifpositionen der Gruppen Kompositfüllungen deutlich öfter an als diejenigen der Gruppe Keramik-/Kunststoffinlays, bei denen der Branchendurchschnitt höher liegt. Dies zeigt klar, dass sie sich eher im tieferpreisigen Behandlungssegment positioniert.
- >> Die Zahnarztpraxis stellt fest, dass der durchschnittliche Taxpunktswert unter dem entsprechenden Durchschnittswert der Branche liegt. Dies weist darauf hin, dass sie bei allenfalls gleichem Aufwand eine niedrigere Marge erzielt als der Branchendurchschnitt.

50
ans
Jahre
anni



Caisse pour médecins-dentistes SA
Zahnärztekasse AG
Cassa per medici-dentisti SA

An  Group Company

Aktionsfeld Patientenbetreuung: Überzeugen wir durch Service-Exzellenz?

Eine tadellose und umfassende Betreuung der Patientinnen und Patienten ist eine Stärke, über die sich eine Zahnarztpraxis im Markt klar differenzieren kann. Dabei spielt die Dentalassistentin eine tragende Rolle. Neben der Assistenz am Behandlungsstuhl trägt sie die Hauptverantwortung dafür, dass sich die Patientinnen und Patienten beim Zahnarztbesuch wohl fühlen und «ihrer» Zahnarztpraxis die Treue halten. Es ist also wenig sinnvoll, die Dentalassistentin mit Administration zu überhäufen, denn sie hat ganz klar eine Marketing-Funktion. Ihre primäre Aufgabe besteht darin, für das uneingeschränkte Wohlbefinden der Patienten zu sorgen.

Aktionsfeld Kreditmanagement: Sind wir nachhaltig liquide?

Ein professionelles Kreditmanagement wie es die Zahnärztekasse AG im Rahmen von Outsourcing-Lösungen anbietet, dient in erster Linie der Sicherung der Liquidität. Denn diese ist der Atem des Unternehmens. Darüber hinaus hat professionelles Kreditmanagement auch einen Marketing- und Service-Aspekt: Transparente Honorarnoten, attraktive Finanzierungsmodelle wie Teilzahlung, kompetente Beratung zur Finanzierung von zahnmedizinischen Behandlungen sowie Online-Dienstleistungen wie die Patienten-Website www.zahngeld.ch sind Service-Elemente, die von den Patientinnen und Patienten ganz klar als Mehrwert wahrgenommen werden. Die Professionalisierung des Kreditmanagements durch Outsourcing trägt somit wesentlich zur Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit bei.

Impulsseminar

Einladung zur Exklusiv-Veranstaltung für Ostschweizer Zahnärztinnen und Zahnärzte am Donnerstag, 3. Oktober 2013 um 18 Uhr im Radisson Blu Hotel, St. Jakob-Strasse 55, 9000 St. Gallen.

Schwerpunktreferate

- >> Die Zukunft des Kreditmanagements ist digital (Thomas Kast, Zahnärztekasse AG)
- >> Finanzcheck für Zahnärzte (Josef Manser und Dominik Baldegger, cmt ag)

Im Anschluss an die Referate stehen Ihnen die Referenten gerne für Ihre Fragen zur Verfügung und freuen sich auf eine angeregte Diskussion.

Zum Ausklang sind Sie herzlich zu einem Apéro eingeladen, der Ihnen Gelegenheit bietet, sich in lockerer Atmosphäre mit Kolleginnen und Kollegen auszutauschen.

Firmensteckbriefe

cmt ag

Treuhand und Ansiedlung

Auf diesem Fundament baut die Philosophie der cmt ag auf. Langjährige Erfahrung in national und international tätigen Beratungsunternehmen verbinden wir mit dem Anspruch, jeden Kunden persönlich und individuell zu betreuen.

Wir sehen unsere Aufgabe darin, Sie bei der Förderung innovativer Ideen kompetent zu unterstützen. Das Wissen und die langjährige Erfahrung unserer Mitarbeiter helfen mit, Sie effizient und zielorientiert zu beraten. Sie erreichen uns in Appenzell im neuen Businesscenter oder in unserer Filiale am Flughafen Altenrhein.

Zahnärztekasse AG

Outsourcing-Partner für effizientes Kreditmanagement

Liquidität entspannt

Die Zahnärztekasse AG sorgt dafür, dass sich das Team im Sinne einer klar wirkungsorientierten Praxisführung in aller Ruhe auf eine tadellose Betreuung der Patienten konzentrieren kann.

Mit einem modular konzipierten Angebot von speziell für Zahnarztpraxen entwickelten Finanz-Dienstleistungen deckt die Zahnärztekasse AG die spezifischen Bedürfnisse der einzelnen Zahnarztpraxis ab. Ziele der massgeschneiderten Outsourcing-Lösung sind die Sicherung eines ausreichenden Liquiditätspolsters, der rasche Fluss der Honorareinnahmen und der wirksame Schutz vor Debitorenverlusten.

cmt ag
Sandgrube 29, Postfach 71, CH-9050 Appenzell
Telefon +41 71 788 08 08, Fax +41 71 788 08 00
impulse@cmttreuhand.ch, www.cmttreuhand.ch

Zahnärztekasse AG
Seestrasse 13, CH-8820 Wädenswil
Telefon +41 43 477 66 66, Fax +41 43 477 66 60
info@zakag.ch, www.zakag.ch