

Interview mit Diplom-Finanzwirt Marc Müller, Steuerberater, Geschäftsführer der ADVISION Steuerberatungsgesellschaft mbH, Berlin***Herr Müller, wie lautet die Unternehmensphilosophie der ADVISION?***

Im Fokus unserer Philosophie steht die ganzheitliche Beratung der Mandanten. Wir unterstützen darin erfolgreich zu werden und anschließend in der Erfolgsspur zu bleiben. Dazu ist es notwendig, sowohl in steuerlichen und wirtschaftlichen Fragen zu beraten, als auch in Fragen der strategischen Ausrichtung. Im Rahmen dieser Beratung steht der Mensch und seine individuelle Persönlichkeit stets im Vordergrund. Ein gutes und persönliches Verhältnis ist daher Voraussetzung und Basis unserer Beratungstätigkeit.

Wie würden Sie ihre Mandanten-Klientel beschreiben?

Wir betreuen bundesweit an über 140 Standorten Mandanten im Gesundheitswesen. Das Spektrum unserer Mandanten ist repräsentativ für den Gesundheitsmarkt in Deutschland. Zu dem Mandantenkreis gehören u. a. Ärzte, Zahnärzte, Apotheken, ambulante Pflegedienste sowie Heil- und Hilfsmittelerbringer. Unsere Mandanten haben oft sehr genaue Vorstellungen davon, wie eine anforderungsgerechte Beratung im Gesundheitswesen heute auszusehen hat. Nicht zuletzt deshalb sind wir stets bemüht das Beratungsspektrum kundenorientiert und unter Berücksichtigung neuester fachlicher Entwicklungen zu verbessern und zu erweitern.

Seit wann betreut ADVISION Mandanten im Gesundheitswesen?

Die Kernkanzleien des ADVISION-Systems betreuen die Leistungserbringer im Gesundheitswesen seit über 25 Jahren. Seit mehr als 10 Jahren gibt es die Spezialisierung für die Heilberufe über das ADVISION-System.

Vor welchen Herausforderungen steht der Gesundheitsmarkt heute Ihrer Meinung nach?

Das gesamte Gesundheitswesen befindet sich zur Zeit im Umbruch. Der Gesetzgeber hat mit zahlreichen Änderungen den Wettbewerb zwischen den Leistungserbringern im Gesundheitswesen und zwischen den Kostenträgern verstärkt. Dies führt aus Sicht der Leistungserbringer zu steigendem Kostendruck und tendenziell geringeren Einnahmen. Die Anforderungen der Patienten in Bezug auf die Leistungen sind ebenfalls im Wandel begriffen. Der Wunsch des Patienten nach spezialisierten Behandlungsleistungen und einem individuell zugeschnittenen Service muss zu einem veränderten Leistungsangebot seitens der Leistungserbringer im Gesundheitswesen führen. Um diese Herausforderung in der Zukunft zu meistern ist es notwendig, für die jeweilige Praxis eine entsprechende Strategie zu entwickeln, die sowohl eine mögliche Spezialisierung als auch die notwendige Kooperation untereinander ermöglicht. Nur so kann zukünftig den wirtschaftlichen Herausforderungen begegnet werden.

Welche Leistungen bieten Sie speziell für das Gesundheitswesen an?

Unsere Beratungsleistung deckt zum einen den traditionellen Teil der steuerlichen und wirtschaftlichen Beratung ab, dazu gehören technische Dienstleistungen wie das Erstellen der Buchführung, das Erstellen des Jahresabschlusses sowie der Steuererklärungen ebenso wie die steuerliche Beratung, z.B. laufende steuerliche Optimierung, Umsetzung aktueller Rechtssprechung, Erweiterung der Praxis, Änderung der Rechtsform, Praxiserwerb und Praxisverkauf. Wir verwenden für diese Beratung Instrumente, die speziell auf das Gesundheitswesen abgestellt sind. Um auf diese Weise eine aussagefähige betriebswirtschaftliche Auswertung zu erstellen, benutzen wir beispielsweise einen speziellen Kontenrahmen für Ärzte, Zahnärzte, Apotheken, Pflegedienste und Heilmittelerbringer. Unsere Beratungsleistungen umfasst zum anderen den PRAXISCHECK für Ärzte und Zahnärzte. Mit diesem PRAXISCHECK können wir das wirtschaftliche Potential in den Praxen ermitteln und dem Arzt und Zahnarzt Möglichkeiten aufzeigen dieses Potential zukünftig voll auszuschöpfen. Darüber hinaus bieten wir den Leistungserbringern Unterstützung bei der zukünftigen Ausrichtung. Diese umfasst eine mögliche Spezialisierung der einzelnen Praxis und auch deren Einbindung in mögliche Kooperationsformen.

Welche Vorteile hat der Leistungserbringer, wenn er mit einer ADVISION-Kanzlei zusammenarbeitet?

ADVISION ist auf die Beratung im Gesundheitswesen spezialisiert. Vor diesem Hintergrund können wir unseren Mandanten nicht nur die bereits genannten spezifizierten Beratungsinstrumente anbieten, sondern auch den Zugang zu den Kooperationspartnern im Gesundheitswesen, dazu gehören Banken, Praxisausstatter, Depots, Praxisberater, Finanzierungsgesellschaften, Softwarehäuser, Verbände und Interessenvertretungen. Mit Hilfe dieser Kooperationspartner können wir unseren Mandanten umfassende und abgestimmte Lösungskonzepte für fast alle denkbaren Aufgaben präsentieren.

Im Rahmen der ADVISION bieten wir unsere Beratungsleistungen auf der Basis eines qualitätsgesicherten Konzeptes. Der Leistungserbringer kann daher an allen unseren Standorten stets gleich bleibende Beratungsleistungen in hervorragender Qualität erwarten. Dies gilt unabhängig davon, ob der Leistungserbringer in Hamburg oder in München tätig ist.

Welche Steuerfragen beschäftigen den Leistungserbringer momentan am meisten?

Für die Leistungserbringer sind stets Fragen nach der Umsatzsteuer und Gewerbesteuer von Interesse. Die Erweiterung des Leistungsspektrums bringt dabei grundsätzlich auch neue steuerliche Fragen mit sich. Zu beachten ist in diesem Zusammenhang auch die Entwicklung auf europäischer Ebene, da hier für den Bereich der Umsatzsteuer zum Teil neue und wesentliche Weichenstellungen erfolgen. Auch vor dem Hintergrund der Veränderungen im Gesundheitswesen und den damit einhergehenden Wettbewerbsbedingungen, treten neue steuerliche Fragen z.B. im Bereich von Kooperationsformen auf.

ADVISION ist stets bestrebt diese Fragen vorausschauend zu klären und konnte in einigen wesentlichen Punkten diese Erörterungen direkt mit dem Bundesministerium für Finanzen durchführen.

Welche Schritte würden Sie einem Leistungserbringer zur langfristigen Sicherung seiner Praxis empfehlen?

Der Leistungserbringer wird langfristig dann erfolgreich sein, wenn er sich den wirtschaftlichen Herausforderungen im veränderten Gesundheitswesen stellt. Dies verlangt, die Praxis unternehmerisch zu führen. Zu einer unternehmerischen Führung der Praxis ist es notwendig, eine entsprechende Strategie zu entwickeln. Diese Strategie muss z.B. die Frage beantworten, welches Ziel der Inhaber zum einen persönlich und zum anderen mit seiner Praxis verfolgt. In diesem Zusammenhang ist z.B. zu fragen, wie die Praxis in fünf Jahren aussehen soll, welches Leistungsspektrum angeboten wird, an welche Patientengruppe sich dieses Leistungsangebot richtet, welche Spezialisierung der Leistungserbringer anbieten wird und ob die zukünftige Leistung in Kooperation mit Kollegen erbracht werden soll. Nur wenn der Leistungserbringer sein eigenes Ziel und das Ziel der Praxis kennt, kann der Berater Wege aufzeigen diese Ziele auch zu erreichen. Es gilt die alte Erkenntnis: NUR WER SEIN ZIEL KENNT WIRD AUCH ANKOMMEN.

Daneben gilt es zur Absicherung der Praxis natürlich ein steuerliches und wirtschaftliches Controlling zu beachten. Dies umfasst eine solide persönliche Vermögensplanung, eine aussagefähige Finanzplanung in der Praxis sowie eine langfristig angelegte Steuerplanung und -disposition. Überraschungen im Bereich der finanziellen Dispositionen müssen unbedingt vermieden werden.

Wie können Sie den Gesundheitsmarkt in Steuerfragen besonders unterstützen?

Wir informieren unsere Mandanten selbstverständlich laufend über die zu erwartenden steuerlichen Belastungen. Diese Steuerzahlungen sind dann das Ergebnis von individuellen Gestaltungen, die auf der Basis der aktuellen Rechtsprechung erfolgen. Durch unsere Spezialisierung im steuerlichen Bereich sind wir in der Lage, sehr frühzeitig auf Veränderungen im Bereich von Rechtsprechung und Gesetzgebungen zu reagieren, um auf diese Weise für unsere Mandanten ein langfristig optimales Ergebnis zu erzielen. Dabei ist allerdings immer darauf zu achten, dass mögliche Gestaltungen nicht "auf Biegen und Brechen" nur unter steuerlichen Aspekten initiiert werden. Zunächst ist immer der wirtschaftliche Erfolg einer Maßnahme zu betrachten, erst dann die daraus resultierenden steuerlichen Gestaltungsnotwendigkeiten. Selbstverständlich müssen dann vor diesem Hintergrund alle für den Mandanten möglichen und vorteilhaften steuerlichen Gestaltungen geprüft und umgesetzt werden. Auch in diesem Bereich sind wir auf Grund unserer Spezialisierung in der Lage, die denkbaren Gestaltungsvarianten umfassend und schnell zu durchleuchten.

Was sind die Ziele der ADVISION in den nächsten Jahren?

ADVISION wird das Beratungsspektrum laufend weiterentwickeln und dabei die Interessen und die Veränderungen im Gesundheitswesen entsprechend berücksichtigen. Unser Ziel ist es gemeinsam mit unseren Mandanten weiter den Weg in die Zukunft zu gehen. Dazu gehört der Ausbau unseres Kooperationsnetzwerkes ebenso, wie der Aufbau weiterer Standorte in Deutschland. Wir wollen stets dicht an unseren Mandanten sein.