



# DER TRAUM VON DER EIGENEN ORDINATION: MUT & DIE RICHTIGEN FRAGEN

Für Ärztinnen und Ärzte sind die Erfolgschancen auf dem Weg in die Selbständigkeit von der Coronakrise unberührt geblieben und somit weiterhin als sehr gut einzustufen. Die Zinsen sind im Keller und Mediziner gefragter denn je.

TEXT: VERENA MARIA ERIAN, RAIMUND ELLER

Ist der Wunsch, in die Niederlassung zu gehen, erst einmal geboren, dann braucht es neben dem Mut zur Selbständigkeit vor allem einen roten Faden durch die Zeit der tausend Fragen. Wir haben hier für Sie die Antworten zu den entscheidenden Startfragen zusammengetragen.

## FRAGE NR. 1:

**SOLL ICH EINE EIGENE PRAXIS NEU GRÜNDEN ODER EINE BESTEHENDE ORDINATION ÜBERNEHMEN?** Rein finanziell ist es immer ein Vorteil, eine bestehende Ordination zu übernehmen, wenn der Preis stimmt. Steht eine Praxisübernahme zur

Diskussion, so empfiehlt es sich, eine Expertise zum ideellen Wert (nachhaltige Ertragsstärke) und zum materiellen Wert (Praxisausstattung) der betreffenden Ordination einzuholen. Ist diese Frage geklärt und kommt es dabei nicht zur Übernahme bestehender Praxisräumlichkeiten, so ist der nächste Schritt die Suche nach geeigneten Ordinationsräumlichkeiten. Dabei stellt sich schon die

## FRAGE NR. 2:

**SOLL ICH KAUFEN ODER MIETEN?** Auch hier gibt es eine einfache und klare Antwort: Wenn ein Objekt in guter Lage zum

marktüblichen Preis zum Kauf steht, dann ist der Kauf immer ein Vorteil. Gibt es nichts zu kaufen, so muss nach einem geeigneten Mietobjekt gesucht werden. Hier stellt sich dann die

## FRAGE NR. 3:

**WELCHE FALLEN ERWARTEN MICH ALS MIETER?** Und wieder sind es immer die gleichen Punkte: Neben einem marktüblichen Mietpreis sollte vor allem das Fristenthema beachtet werden. Ideal ist ein möglichst langer Kündungsverzicht seitens des Vermieters und eine jederzeitige Ausstiegsmöglichkeit für Sie. Sollte das

„Bleiberecht“ beschränkt sein, dann gilt: Je kürzer die Mietdauer, desto wichtiger wird eine Vereinbarung, wonach allfällige Adaptierungskosten des Gebäudes so weit wie möglich vom Vermieter getragen werden. Ein weiterer Punkt ist die Möglichkeit, sich vertreten zu lassen oder auch eine Kooperation (z. B. Jobsharing) mit anderen Ärzten eingehen zu können, ohne gegen das übliche Untermietverbot zu verstoßen.

Die Liste der kritischen Punkte ließe sich noch lange fortsetzen. Auch gibt es einige steuerliche Optimierungsthemen wie etwa die Frage, ob es besser ist, wenn der Ehegatte die Immobilie kauft und dann an Sie vermietet. Idealerweise sollte vor der finalen Unterschrift sowohl ein Steuerberater als auch ein Rechtsanwalt Ihres Vertrauens alle Punkte prüfen. Hat man nun all diese Dinge beieinander, so stellen sich die

#### FRAGEN NR. 4 & 5:

**GEHT SICH DAS ALLES AUS & WIE FINANZIERE ICH DAS?** Dazu wird von den Banken in der Regel ein so genannter Businessplan gefordert. Auch damit können und sollen Sie Ihren Steuerberater betrauen. Bei uns in der Kanzlei wird für Praxisgründerinnen und -gründer zum Beispiel gemeinsam mit Ihnen ein spezieller Praxisgründungsplan erarbeitet. Auf Grund unserer Branchenkennzahlen und Expertise benötigen wir dazu von Ihnen neben den Kostenvoranschlägen für die geplanten Investitionen (Medizintechnik, EDV, Einrichtung etc.) nur wenige Informationen, die meist in einem strukturierten persönlichen Gespräch sehr konkret und effizient herausgearbeitet werden können. Dabei werden auch alle Fragen hinsichtlich Kreditlaufzeit, Sicherstellungen und Fixzins versus variable Verzinsung geklärt. Ergebnis ist ein ausgeklügelter Plan, der Ihnen und der Bank die nötige Sicherheit für den Start gibt. Nun gilt es nur noch das beste Bankangebot auszuloten und der Spaß kann beginnen. Bevor es dann richtig losgeht, fehlt noch der entscheidende Faktor „Mensch“ und so kommen wir zur

#### FRAGE NR. 6:

**WIE WERDE ICH ZU EINEM ROUTINIERTEN ARBEITGEBER?** Auch hier dürfen Sie mit kräftiger Unterstützung Ihres Steuerberaters rechnen. Ideal ist eine umfassende Beratung/Einschulung (ca. 2 Stunden). Dabei erhalten Sie einen guten Überblick – angefangen bei einer korrekten Gehalts-

einstufung zur Entlohnung Ihrer Assistentinnen über perfekt ausgearbeitete Dienstverträge bis hin zu wichtigen Tipps und Werkzeugen im Umgang mit dem Personal samt Full-Service-Gehaltsabrechnung. Wichtig ist hier vor allem die fristgerechte Anmeldung aller Dienstnehmer bei der Österreichischen Gesundheitskasse vor Dienstantritt.

#### FRAGE NR. 7:


##### **WIE WERDE ICH ZU EINEM UNTERNEHMER, DER SEINE ZAHLEN IM GRIFF HAT?**

Ein weiteres Mal ist es der Steuerberater, der Ihnen hier nachhaltig den Rücken zur Konzentration auf Ihre Kernkompetenzen freihalten kann und soll. Der Klassiker ist ein Rundum-sorglos-Paket von der Einrichtung bis zur Komplettübernahme Ihrer Buchhaltung mit monatlichem Reporting.

State of the Art ist aktuell folgende Vorgehensweise: Sie bzw. Ihre Assistentinnen laden Ihre Belege über ein so genanntes Klientenportal auf der Homepage Ihres Steuerberaters hoch, die Bankbewegungen werden automatisch in die Buchhal-

tungssoftware der beauftragten Steuerberatungskanzlei eingespielt und die Sache ist für Sie erledigt. Ideal ist es, wenn Sie jedes Jahr im Herbst automatisch eine Jahreshochrechnung mit konkreten Handlungsempfehlungen bekommen. Das ist die wichtigste Grundlage für Ihre steuerlichen Dispositionen zum Jahresende und zur Optimierung Ihrer Finanzen. Zudem können Sie sich so bereits über ein Jahr im Vorhinein auf Steuer- und Sozialversicherungsnachzahlungen vorbereiten. Im Falle einer Steuerprüfung ist so alles perfekt auf- und vorbereitet, sodass die operative Abwicklung auch hier weitestgehend durch Ihre Steuerberatungskanzlei erfolgen kann.

#### RESÜMEE

Keine Praxisgründung und keine Übernahme gleicht der anderen. Für die richtige Entscheidung bedarf es der richtigen Fragen und der Unterstützung eines erfahrenen Spezialisten, der die Antworten kennt. Damit sind Sie für alle Problemstellungen im Zuge Ihrer Praxisgründung bestens gewappnet. 

#### SCHRITTFOLGE AUF DEM WEG IN DIE EIGENE NIEDERLASSUNG

1. Check Übernahmemöglichkeit und Preisfindung: Einholung einer Expertise zum ideellen und materiellen Wert der Praxis
2. Beschaffung von Räumlichkeiten: Kommt es nicht zur Übernahme inklusive bestehender Räumlichkeiten, so ist das Raumthema der dringlichste Punkt.
3. Erhebung Investitionsvolumen: Einholung von Kostenvoranschlägen
4. Praxisgründungsplan: Finanzplan, Erfolgsplan und Geldplan
5. Vergleich Finanzierungsangebote und Nachverhandlungen
6. Personalsuche/Personalwesen und Implementierung einer verlässlichen Personalverrechnung
7. Implementierung eines funktionierenden Rechnungswesens/Buchhaltung



Die Ärztespezialisten vom Team Jünger:

StB Dr. Verena Maria Erian und StB Raimund Eller