



FÜR
ÄRZTE

PRAXISGRÜNDUNG SCHRITT FÜR SCHRITT

Für Ärztinnen und Ärzte sind die Erfolgchancen in der Selbständigkeit nach wie vor als sehr gut einzustufen. Mediziner sind gefragter denn je. Hier finden Sie einen roten Faden für die Zeit der tausend Fragen und Entscheidungsschritte auf dem Weg in die Niederlassung.

TEXT: VERENA MARIA ERIAN, RAIMUND ELLER

SCHRITT 1: GRUNDSATZENTSCHEIDUNG

Kennt man das potentielle Nettoeinkommen sowie die dafür notwendigen Arbeits- bzw. möglichen Urlaubswochen, so hat man aus wirtschaftlicher Sicht alle entscheidungsrelevanten Fakten auf dem Tisch. Diese Parameter hängen vom Fach, der Entscheidung für oder gegen Kassenverträge sowie vom Standort ab und können bei einem branchenspezialisierten Steuerberater schnell und einfach abgefragt werden.

SCHRITT 2: NEUGRÜNDEN ODER 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.

SCHRITT 3: 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. Dabei ist es aus steuerlicher Sicht besser, wenn der Ehegatte die Immobilie kauft und dann an Sie vermietet. Gibt es nichts Passendes

zu kaufen, so muss nach einem geeigneten Mietobjekt gesucht werden, womit wir zum Mietvertrag kommen.

SCHRITT 4: ACHTUNG MIETVERTRAG

Neben einem marktüblichen Mietpreis sollte vor allem das Fristenthema beachtet werden. Ideal ist ein möglichst langer Kündigungsverzicht 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. Jobsha-

ring) mit anderen Ärzten einzugehen, ohne gegen das übliche Untermietverbot zu verstoßen. Die Liste der kritischen Punkte ließe sich noch lange fortsetzen. Auch gibt es einige steuerliche Themen, wie die Frage nach der korrekten umsatzsteuerlichen Behandlung und die Minimierung der Mietvertragsgebühr. Idealerweise sollte vor der finalen Unterschrift sowohl ein Steuerberater als auch ein Rechtsanwalt Ihres Vertrauens alle Punkte prüfen. Hat man nun all diese Dinge und Kosten beieinander, so stellt sich die Frage, ob sich das alles finanziell ausgeht und rentiert.

SCHRITT 5: RENTABILITÄT UND FINANZIERUNG

Dazu wird von den Banken in der Regel ein so genannter Businessplan gefordert. Auch damit können und sollen Sie Ihren Steuerberater betrauen. Bei uns gibt es dazu einen speziellen Praxisgründungsplan. Auf Grund unserer Branchenkenntnisse 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 einzigen strukturierten persönlichen Gespräch sehr konkret und effizient herausgearbeitet werden können. Dabei werden auch alle Fragen hinsichtlich Kreditlaufzeit, Sicherstellungen, Zinskondition fix vs. variabel etc. 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.

SCHRITT 6: RÜSTZEUG ZUM ROUTINIERTEN ARBEITGEBER

Auch hier dürfen Sie mit tatkräftiger Unterstützung Ihres Steuerberaters rechnen.

CHECKLISTE

für den Weg in die eigene Niederlassung

- Übernahmemöglichkeit und Preisfindung: Einholung einer Expertise zum ideellen und materiellen Wert der Praxis
- Beschaffung von Räumlichkeiten: Kommt es nicht zur Übernahme inklusive bestehender Räumlichkeiten, ist das Raumthema der dringlichste Punkt.
- Erhebung Investitionsvolumen: Einholung von Kostenvoranschlägen
- Praxisgründungsplan: Finanzplan, Erfolgsplan und Geldplan – damit beauftragen Sie am besten einen Steuerberater mit Branchen-Know-how.
- Vergleich Finanzierungsangebote und Nachverhandlungen: Auch hier empfiehlt es sich, die fachkundige Unterstützung Ihres Steuerberaters in Anspruch zu nehmen.
- Personalsuche/Personalwesen und Implementierung einer verlässlichen Personalverrechnung
- Implementierung Rechnungswesens/Buchhaltung/Reporting sowie Gewinn- und Steuerplanung

© PATRICK SARINGER



MAG. DR. VERENA MARIA ERIAN RAIMUND ELLER

Die Ärztespezialisten vom Team Jünger
Kaiserjägerstraße 24
6020 Innsbruck
Tel.: 0512/59 8 59
www.aerztekanzlei.at

Dort erhalten Sie von einer korrekten Gehaltseinstufung über perfekt ausgearbeitete Dienstverträge bis hin zu wichtigen Tipps und Werkzeugen im Umgang mit dem Personal samt Full-Service-Gehaltsabrechnung das gesamte Rüstzeug für den Bereich Personalverrechnung und Arbeitsrecht. Ideal ist eine umfassende Beratung/Einschulung von ein bis zwei Stunden. Wichtig ist hier vor allem die fristgerechte Anmeldung aller Dienstnehmer bei der ÖGK vor Dienstantritt.

SCHRITT 7: UNTERNEHMENSFÜHRUNG, GEWINN- UND STEUERPLANUNG

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 Vorgangsweise:

Sie bzw. Ihre Assistentinnen laden die Belege über ein so genanntes Klientenportal bequem bei Ihnen vor Ort hoch, die Bankbewegungen werden vollautomatisch in die Software 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 gleichzeitig auch alles perfekt auf- und vorbereitet, sodass die operative Abwicklung auch hier weitestgehend durch Ihre Steuerberatungskanzlei erfolgen kann.

RESÜMEE

Keine Praxisgründung/Übernahme gleicht der anderen. Für die richtigen Entscheidungen 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. ■