

PRAXISGRÜNDUNG LEICHTGEMACHT

Ärztinnen und Ärzte dürfen sich bei selbständiger Berufsausübung im Allgemeinen über hohe wirtschaftliche Erfolgsraten freuen. Trotz dieser positiven Erfolgsstatistik fällt der Schritt in die Selbstständigkeit so manchem Mediziner mitunter schwer. Hier finden Sie einen Leitfaden, der zeigt, dass es auch oder besonders für Ärztinnen und Ärzte ganz und gar keine Hexerei ist, Chef in der eigenen Niederlassung zu werden.

TEXT: STB DR. VERENA MARIA ERIAN, STB RAIMUND ELLER

Lesen Sie hier, wie Sie in sieben Schritten zur eigenen Niederlassung kommen und diese nachhaltig erfolgreich managen können.

SCHRITT 1: GRUNDSATZENTSCHEIDUNGEN/ WEICHENSTELLUNGEN

Zuerst muss eine Grundsatzentscheidung her: Dabei geht es darum, ob Sie sich in die Selbstständigkeit wagen wollen, und in der Folge, ob es eine komplette Neugründung oder die Übernahme einer bestehenden Praxis werden soll, und drittens, ob ein Kassenvertrag angestrebt werden soll oder Sie lieber eine Wahlarztordination betreiben möchten. Letzteres ist sowohl eine ideologische Frage dahingehend, welche Art von Medizin Sie machen möchten bzw. wie Sie die sozialpolitischen Aspekte bewerten als auch eine Frage der Wirtschaftlichkeit. Ein Kassenvertrag senkt gerade zu Beginn das Unternehmerrisiko, kann aber später wirtschaftlich nachteilig sein und einen sehr hohen „Workload“ mit sich bringen. Je nach Fach gibt es unterschiedliche Gewichtsverhältnisse der Vor- und Nachteile eines Kassenvertrages. Ein branchenspezialisierte Steuerberater kennt die im Detail gefragten Parameter und kann Sie zielführend beraten. Soll es eine Kassenordination werden, ist es wichtig, sich rechtzeitig auf eine ausgeschriebene Stelle zu bewerben. Was die Entscheidung für oder gegen die Übernahme einer bestehenden Ordination betrifft, so ist Letzteres rein finanziell gesehen immer ein Vorteil. Wenn der Preis stimmt! Dazu empfiehlt es sich, eine Expertise zum ideellen Wert (nachhaltige Ertragsstärke) und mate-



riellen Wert (Praxisausstattung) der betreffenden Ordination einzuholen. Ist diese Frage geklärt und kommt es nicht zur Übernahme bestehender Praxisräumlichkeiten, ist der nächste Schritt die Suche nach geeigneten Ordinationsräumlichkeiten.

SCHRITT 2: BESCHAFFUNG VON ORDINATIONSRÄUMLICHKEITEN

Auch hier gibt es eine einfache und klare Antwort: Wenn ein Objekt in guter Lage zum marktüblichen Preis zum Kauf steht, ist der Kauf rechnerisch meist ein Vorteil.

Kommt es zum Kauf, können Sie die weitere Abwicklung getrost Ihrem Notar/Rechtsanwalt überlassen. Wichtig ist, dass die Gelder über ein Treuhandkonto fließen, sodass gewährleistet ist, dass der Verkäufer erst dann an das Geld kommt, wenn er seinen Vertragspart erfüllt hat. Gibt es nichts zu kaufen oder wollen Sie – aus welchen Gründen auch immer – nicht kaufen, muss nach einem geeigneten Mietobjekt gesucht werden. Sind Sie unschlüssig hinsichtlich des idealen Standortes, empfiehlt sich, im Vorfeld eine Standortanalyse durchzuführen. Dies kann Ihr Steuerberater für Sie erledigen.

SCHRITT 3: ABSCHLUSS EINES MIETVERTRAGES

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, 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 eine Kooperation (z. B. Jobsharing) mit anderen Ärzt*innen einzugehen, ohne gegen das übliche Untermietverbot zu verstoßen. Die Liste der kritischen Punkte ließe sich noch lange fortsetzen. Auch gibt es einige steuerliche Optimierungsthemen – 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 und gegebenenfalls beeinspruchen. Hat man all diese Dinge beieinander, stellt sich die Frage der Finanzierung.

SCHRITT 4: ERSTELLUNG EINES PRAXISGRÜNDUNGPLANES

Damit ist die Erstellung eines Budgets und einer vorsichtig realistisch geplanten Erfolgsrechnung, auch bekannt unter den Begriffen Businessplan oder Businesscase, gemeint. Einen solchen bekommen Sie von Ihrem Steuerberater. Ideal ist die Konsultation eines Branchenkenners. In unserer Kanzlei wird zum Beispiel gemeinsam mit den jeweiligen Praxisgründer*innen ein spezieller Praxisgründungsplan erarbeitet. Auf Grund unserer Branchenkenntzahlen und Expertise benötigen wir dazu 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 Zinskonditionen (fix vs. variabel) geklärt. Ergebnis ist ein ausgeklügelter Plan, der Ihnen und der Bank die nötige Sicherheit für den Start gibt.



Die Ärztespezialisten vom Team Jünger: StB Mag. Dr. Verena Maria Erian und StB Raimund Eller

SCHRITT 5: FINANZIERUNGSANSCHEIBUNG / ANGEBOTSVERGLEICH / NACHVERHANDLUNGEN

Auf Basis dieses Praxisgründungsplanes können die Banken zur Angebotserstellung eingeladen werden. Hier ist eine einheitliche Ausschreibung zur späteren Vergleichbarkeit von Vorteil. Nach zirka einer Woche sollten alle Angebote am Tisch sein. Jetzt gilt es, das beste Bankangebot auszuloten, und der Spaß kann beginnen. All das können Sie nahezu zur Gänze an Ihren Steuerberater auslagern.

SCHRITT 6: HANDLING DER PERSONALAGENDEN

Auch hier dürfen Sie mit kräftiger Unterstützung Ihres Steuerberaters rechnen. Ideal ist eine umfassende Beratung/Einschulung. Angefangen von einer korrekten Gehaltseinstufung zur Entlohnung Ihrer Assistentinnen über perfekt ausgearbeitete Dienstverträge bis hin zu wichtigen Tipps und Werkzeugen im Umgang mit dem Personal samt Full-Service-Gehaltsabrechnung erhalten Sie alles, was Sie zu einem professionellen Arbeitgeber macht. Wichtig ist vor allem die fristgerechte Anmeldung aller Dienstnehmer*innen bei der Österreichischen Gesundheitskasse VOR Dienstantritt.

SCHRITT 7: HANDLING IHRER WIRTSCHAFTLICHEN KENNZAHLEN UND FINANZEN

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-Sorglospaket 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 Buchhaltungssoftware 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. Auch für den Fall einer Steuerprüfung ist so alles perfekt auf- und vorbereitet, sodass die operative Abwicklung weitestgehend durch Ihre Steuerberatungskanzlei erfolgen kann.

RESÜMEE

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