

# PRAXIS-GRÜNDUNG LEICHT GEMACHT



Der rote Faden für Medizinerinnen und Mediziner auf dem Weg in die Niederlassung.

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

**H**ier finden Sie einen Leitfaden, der zeigt, wie Sie in sieben Schritten zur eigenen Niederlassung kommen und diese nachhaltig locker und leicht managen können.

## STEP ONE: OB UND WIE?

Als Allererstes muss eine Grundsatzentscheidung her. Dabei geht es erstens darum, ob Sie sich in die Selbständigkeit wagen wollen, zweitens, ob es wirklich eine komplette Neugründung werden oder ob

der Übernahme einer bestehenden Praxis der Vorzug gegeben werden soll, und drittens, ob ein Kassenvertrag angestrebt werden soll. Letzteres ist sowohl ideologische Ansichtssache als auch eine Frage der Wirtschaftlichkeit. Ein Kassenvertrag senkt gerade zu Beginn das Unternehmerrisiko, kann aber später auch wirtschaftlich nachteilig sein und einen sehr hohen „Workload“ mit sich bringen. Je nach Fach gibt es hier unterschiedliche Gewichtsverhältnisse. Ein branchenspezialisierter Steuerberater kennt die im Detail gefragten Parameter sehr gut

und kann hier zielführend beraten. 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 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.

**STEP TWO: WO?**

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 rechnerisch meist ein Vorteil. Kommt es zu einem Kauf, so können Sie die weitere Abwicklung getrost Ihrem Notar/Rechtsanwalt überlassen. Wichtig ist nur, 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 ist dies, aus welchen Gründen auch immer, nicht gewollt, so gilt es, ein geeignetes Mietobjekt zu finden. Sind Sie unschlüssig hinsichtlich des idealen Standortes, so empfiehlt es sich, im Vorfeld eine Standortanalyse durchzuführen. Dies kann Ihr Steuerberater für Sie erledigen.

**STEP THREE:  
VERNÜNFTIGER MIETVERTRAG**

Hier sind es immer die gleichen Punkte, die aufpoppen: Neben einer marktüblichen Miete muss vor allem das Fristenthema beachtet werden. Ideal ist ein möglichst langer Kündigungsverzicht seitens des Vermieters und eine jederzeitige Ausstiegsmöglichkeit für Sie sowie eine Ausgestaltung derart, dass die Mietvertragsgebühr möglichst niedrig ausfällt. Sollte das „Bleiberecht“ beschränkt sein, dann gilt: Je kürzer die Mietdauer, desto wichtiger wird eine Vereinbarung vermietetseitig zu tragender Adaptierungskosten. Ein weiterer Punkt ist die Möglichkeit von Kooperationen (z. B. Jobsharing, Vertretungen etc.), ohne gegen das übliche Untermietverbot zu verstoßen. Die Liste der kritischen Punkte ist lang.

Auch gibt es einige steuerliche Optimierungsthemen wie die Frage nach dem Kauf durch den Ehegatten. Idealerweise sollte vor der finalen Unterschrift sowohl ein Steuerberater als auch ein Rechtsanwalt Ihres Vertrauens alle Punkte prüfen und gegebenenfalls auch beeinspruchen. Hat man nun all diese Dinge beieinander, so stellt sich die Frage, ob und wie sich das alles ausgeht.

**STEP FOUR:  
PRAXISGRÜNDUNGSPLAN**

Damit ist die Erstellung eines Budgets und einer vorsichtig realistisch geplanten Erfolgsrechnung, auch bekannt unter den Begriffen Businessplan oder Businesscase,



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

gemeint. Einen solchen bekommen Sie von Ihrem Steuerberater. Ideal ist die Konsultation eines Branchenkenners.

Bei uns in der Kanzlei wird zum Beispiel ein spezieller Praxisgründungsplan gemeinsam mit potentiellen Gründern erarbeitet. Auf Grund unserer Branchenkenntnissen 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 und Zinskonditionen (fix vs. variabel) geklärt. Das Ergebnis ist ein ausgeklügelter Plan, der Ihnen und der Bank die nötige Sicherheit für den Start gibt.

**STEP FIVE: FINANZIERUNG**

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

**STEP SIX:  
PERSONALFRAGEN**

Auch hier dürfen Sie mit kräftiger Unterstützung Ihres Steuerberaters rechnen. Ideal

ist eine umfassende Beratung/Einschulung. Dabei erhalten Sie alles, was Sie zu einem professionellen Arbeitgeber macht – angefangen von einer korrekten Gehaltseinstufung zur Entlohnung Ihrer Assistent\*innen über perfekt ausgearbeitete Dienstverträge bis hin zu wichtigen Tipps und Werkzeugen im Umgang mit dem Personal samt Full-Service-Gehaltsabrechnung. Wichtig ist vor allem die fristgerechte Anmeldung aller Dienstnehmer bei der Österreichischen Gesundheitskasse VOR Dienstantritt.

**STEP SEVEN:  
WIRTSCHAFTLICHKEIT UND  
STEUERPLANUNG**

Ein weiteres Mal ist es der Steuerberater, der Ihnen hier nachhaltig den Rücken freihalten kann und soll. Der Klassiker ist ein Rundum-sorglos-Paket von automatischem Import Ihrer Belege in die Buchhaltung mit monatlichem Reporting über eine automatische Jahreshochrechnung mit konkreten Handlungsempfehlungen im Herbst bis zur Endabwicklung der Einreichung beim Finanzamt. Die Hochrechnung im Herbst ist die wichtigste Grundlage für Ihre steuerlichen Dispositionen zum Jahresende und zur Optimierung Ihrer Finanzen. Zudem sind Sie damit bereits über ein Jahr im Voraus auf Steuer- und Sozialversicherungsnachzahlungen vorbereitet. Auch für den Fall einer Steuerprüfung ist so alles perfekt in Evidenz, sodass die operative Abwicklung einer Finanzprüfung ebenso weitestgehend durch Ihre Steuerberatungskanzlei erfolgen kann.