

FÜR
ÄRZTE

PRAXIS- GRÜNDUNG



SCHRITT FÜR SCHRITT

Tipps für Medizinerinnen und Mediziner auf dem Weg in die Niederlassung.

TEXT: VERENA MARIA ERIAN, RAIMUND ELLER

Wenn ein Objekt in guter Lage zum marktüblichen Preis zum Kauf steht, dann ist der Kauf rechnerisch meist ein Vorteil.

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

SCHRITT 1: 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 wird. 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 hier die im Detail gefragten Parameter sehr gut und kann 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.

SCHRITT 2: 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. Bei Objekten, die noch nicht fertiggestellt sind, empfiehlt sich eine Bankgarantie des Bauträgers.

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 sich, im Vorfeld eine Standortanalyse durchzuführen. Dies kann Ihr Steuerberater für Sie erledigen.

SCHRITT 3: Vernünftiger Mietvertrag

Auch 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 vermierterseitig 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 etwa den 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 all diese Dinge beieinander, so stellt sich die Frage, ob und wie sich das alles ausgeht:

Alle Dienstnehmer müssen VOR Dienstantritt bei der Österreichischen Gesundheitskasse angemeldet werden.

SCHRITT 4: Praxisgründungsplan

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. Bei uns in der Kanzlei wird zum Beispiel ein spezieller Praxisgründungsplan gemeinsam mit den potentiellen Gründern 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 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. Ergebnis ist ein ausgeklügelter Plan, der Ihnen und der Bank die nötige Sicherheit für den Start gibt.

SCHRITT 5: 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.


SCHRITT 6: Personalmanagement

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

SCHRITT 7: Rechnungswesen und Steuern

Ein weiteres Mal ist es der Steuerberater, der Ihnen hier nachhaltig den Rücken

Ein Praxisgründungsplan enthält unter anderem die Erstellung eines Budgets und eine vorsichtig realistisch geplante Erfolgsrechnung. Er gibt Ihnen und der Bank die nötige Sicherheit für den Start.

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 samt konkreten Handlungsempfehlungen im Herbst bis hin zur Endabwicklung mit dem Finanzamt. Die Hochrechnung gegen Jahresende ist die wichtigste Grundlage für Ihre steuerlichen Dispositionen 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 solchen Betriebsprüfung ebenso weitestgehend durch Ihr Steuerbüro erfolgen kann. 

© PATRICK SARINGER



**MAG. DR. VERENA MARIA ERIAN
RAIMUND ELLER**

Die Ärztespezialisten
vom Team Jünger
Kaiserjägerstraße 24
6020 Innsbruck
Tel.: 0512/59 859
www.aerztekanzlei.at