Der Businessplan – die zahlenfundierte Basis

Eine wesentliche Größe bei der Ordinationsgründung ist der Businessplan, da anhand eines Geschäftsplans die Chancen und Risiken der Ordinationsgründung überprüft werden müssen. Es gilt herauszufinden, welche Ressourcen in der Umsetzung benötigt werden.

AUTORIN:
Mag. Iris Kraft-Kinz
Steuerberaterin, Unternehmensberaterin MEDplan
iris.kraft-kinz@medplan.at
www.medplan.at

► Darüber hinaus dient der Plan als Überzeugungsgrundlage für die Bank, sollte die Ordinationsgründung mittels Fremdkapitals finanziert werden. Das folgende Beispiel zeigt eine Modellrechnung, den „Zahlenteil“ eines Businessplans, jeweils für eine Kassenordination und eine Wahlarztpraxis der Fachrichtung „Innere Medizin“. Als Vergleich dienen dabei Benchmarkzahlen – das sind Durchschnittswerte des Fachbereichs von Umsätzen und Kosten, die als verlässliche Basisdaten einer seriösen Finanzplanung dienen.

Kalkulation einer Kassenordination und einer Wahlarztpraxis für Innere Medizin

Tipp: Für einen Gegencheck des Zahlengerüsts ist eine Kapazitätsanalyse durchzuführen, um so die Kapazitätsgrenze zu erfahren!

I. Ermittlung voraussichtlicher Ordinationseinnahmen pro Jahr

Einnahmen	Kassenordination in Euro	Wahlarztpraxis in Euro
Honorare Krankenkasse	609.100	900
Honorare Privatordination	65.600	395.500
Sonstige Einnahmen	18.900	14.400
Summe Einnahmen	**693.600**	**410.800**

FOTO: ZVG, ISTOCKPHOTO/ GLEGORLY

Ermittelt wird das maximale Leistungspotenzial mithilfe folgender Schritte.

1. Arbeitsminuten pro Woche
   x Arbeitswochen pro Jahr
   = Arbeitsminuten pro Jahr

Ordinationsstunden sollten immer nachvollziehbar und logisch kalkuliert werden. Feiertage, Krankheit und Weiterbildung sind einzubeziehen!

2. Arbeitsminuten pro Jahr
   / Durchschnittliche Behandlungszeit in Minuten
   = Behandlungspotenzial pro Jahr

Beruht auf der Annahme der durchschnittlichen Behandlungszeit pro Patienten.

3. Behandlungspotenzial pro Jahr
   x Durchschnittlicher Fallwert
   = Umsatzpotenzial pro Jahr

Diese Kennzahl zeigt, wie hoch das Umsatzpotenzial pro Jahr mit den gegebenen Rahmenbedingungen (Arbeitsstunden, Behandlungsdauer, Fallwert) ist.

Ein Musterbeispiel

Arbeitsstunden pro Woche	30
Arbeitsminuten pro Woche	1.800
Arbeitswochen pro Jahr	46
Arbeitsminuten pro Jahr	82.800
Durchschnittliche Behandlungszeit (in Minuten)	15
Behandlungspotenzial pro Jahr (in Minuten)	5.520
Durchschnittlicher Fallwert pro Patienten (in Euro)	132
Umsatzpotenzial pro Jahr (in Euro)	**728.640**

II. Ermittlung voraussichtlicher Ordinationsausgaben pro Jahr

Ausgaben	Kassenordination in Euro	Wahlarztpraxis in Euro
Fremdleistungen (Labor, Vertretungen)	24.900	2.400
Ordinationsbedarf	9.800	1.200
Personal	134.400	21.700
Sonstige Ausgaben	120.200	75.800
Raumkosten, Ordination, Reinigung	31.800	20.900
Kommunikation (Telefon, Internet)	2.800	1.900
Büromaterial, Fachliteratur, Porto	3.000	1.200
Reparatur, Instandhaltung	10.800	1.300
EDV-Kosten	7.200	1.200
Beratungsaufwand	8.100	5.200
Pflichtversicherung	8.900	5.700
Betriebsversicherung	3.800	1.800
Ärztekammerbeiträge, Mitgliedsbeiträge	28.700	24.100
Kfz-Kosten	5.800	4.900
Fahrtkosten	100	600
Geräteleasing	2.700	–
Fortbildung, Kongresse	1.500	3.200
Werbung, Inserate	2.100	2.600
Übrige Ausgaben	2.800	1.100
Berufskleidung	100	100
Abschreibungen	26.100	9.100
Finanzierungsaufwand	3.000	1.100
Summe Ausgaben	**318.400**	**111.300**

III. Ermittlung voraussichtliches Ordinationsergebnis (vor Steuern)

Einnahmen	693.600	410.800
– Ausgaben	– 318.400	– 111.300
Ordinationsergebnis (vor Steuern)	**375.200**	**299.500**

IV. Ermittlung voraussichtliches Nettoeinkommen

Ordinationsergebnis	375.200	299.500
– Einkommensteuer	– 175.100	– 137.250
Nettoeinkommen pro Jahr	200.100	162.250
Nettoeinkommen pro Monat	**16.675**	**13.521**