

# Finanzplanung in der Ordination

Die Gründung und der spätere erfolgreiche Betrieb einer Arztpraxis setzen eine detaillierte Finanzierungsplanung voraus.



AUTORIN:

**Mag. Iris Kraft-Kinz**

Steuerberaterin, Unternehmensberaterin MEDplan  
iris.kraft-kinz@medplan.at  
www.medplan.at

► Wer wäre nicht gerne sein eigener Chef? So verlockend das auch klingen mag, damit sind auch etliche Herausforderungen verbunden. Schließlich sollte ein selbstständiger Arzt neben medizinischer Expertise auch über betriebswirtschaftliches Know-how verfügen.

## Wie viel Kapital wird benötigt?

Eine der ersten Überlegungen in Richtung Selbstständigkeit sollte die Erhebung des Kapitalbedarfs sein. Dabei sollte man sich die folgenden Fragen stellen:

- Was soll gegründet werden, eine Wahlarzt- oder Kassenordination?
- Wie hoch ist die Ablöse, die bezahlt werden muss?
- Werden Ordinationsräume angemietet oder soll eine Immobilie gekauft werden?
- Welche medizinischen Geräte werden benötigt?
- Welche Hard- und Software ist für den Ordinationsbetrieb erforderlich?
- Wie hoch soll der finanzielle Puffer auf der Seite sein?



## Checkliste Kapitalbedarfsplan

### Ablöse Ordination

Ablöse

### Ordinationsliegenschaft

Kaufpreis inkl. Nebenkosten

### Umbauarbeiten

Architekt & Bauaufsicht

Umbauarbeiten/Baukosten

### Geräte & Einrichtung, Pkw

Geräte

Laser

Einrichtung

Pkw

### EDV

Hardware

### Software & Digitale Präsenz

Software

Digitale Präsenz (Logo,

Corporate Identity, Website)

### Reserve & Erstausrüstung

Reserve

### Kapitalbedarf

## Wie wird der Kapitalbedarf gedeckt?

Der konkrete Kapitalbedarf ist der Grundstein für alle künftigen Überlegungen. In einem ersten Schritt gilt es zu überlegen, wie dieser gedeckt werden kann. Ist etwa ausreichend Eigenkapital vorhanden? Dazu zählen Bar- und Sachvermögen, Bankguthaben, Wertpapierstände oder Schenkungen.

## Förderungen evaluieren

Da auch Förderungen zum Eigenmittelstand gehören können, lohnt sich die Auseinandersetzung mit diesem Thema ganz besonders. Von



großem Interesse sind hier Standortförderungen, die etwa von der Gebietskrankenkasse erteilt werden. Informationen finden sich hier auf der Website der Ärztekammer. Spezielle Fördermodelle bieten auch Gemeinden an. Informationen hierzu liefern ebenfalls die zuständige Ärztekammer oder die jeweilige Gemeinde. Neben diesen Fördermaßnahmen kommen für Sie aktuell noch weitere Programme in Betracht:

- Digitalisierungsförderung für Digitalisierungsprojekte wie Software
- Förderung für Barrierefreiheit
- „Geschäftsbelebung Jetzt!“ – damit

werden Unternehmen unterstützt, die in leerstehende Erdgeschoß-Geschäftslokale ziehen.

### Finanzierungsbedarf

Ziehen Sie nun Ihre Eigenmittel vom Kapitalbedarf ab, um Ihren Finanzierungsbedarf – also die konkrete Höhe an Fremdmitteln, die Sie bei der Bank aufnehmen müssen, zu ermitteln. Bei einer Fremdfinanzierung sollte darauf geachtet werden, dass langfristige Investitionen auch durch langfristige Kredite gedeckt werden und nicht über das Kontokorrentkonto. Kontokorrentkredite dienen primär zur Deckung des lau-

fenden Betriebsmittelbedarfs, zum Beispiel für Steuer- und Gehaltszahlungen. Die Höhe des Rahmens sollte jedenfalls sorgfältig gewählt werden, da die Banken nicht nur Zinsen für die tatsächliche Inanspruchnahme des Kredites berechnen, sondern auch für die Bereitstellung Gebühren verlangen.

### Finanzierungsplan

Beim Vergleich von konkreten Kreditangeboten sind die Kreditlaufzeit und der Zinssatz die wesentlichen Vertragspunkte. Dabei muss berücksichtigt werden, dass eine längere Kreditlaufzeit zwar die laufende Belastung verringert, allerdings dazu führt, dass sowohl der Zinsanteil als auch die Gesamtbelastung steigen. Die Verzinsung stellt den Preis des Kredites dar. Freilich müssen hier auch Spesen und Gebühren, Bereitstellungsprovisionen, Buchungsgebühren etc. berücksichtigt werden. Zielführend ist es, die Effektivverzinsung, das sind die Zinsen inklusive Nebengebühren, zu ermitteln, um Kreditkonditionen aussagekräftig miteinander vergleichen zu können.

### Businessplan als Voraussetzung

Unabdingbar für das Gespräch mit einer Bank ist ein Businessplan. Dabei handelt es sich um ein Management-Tool, mit dem Unternehmensgründer, und damit auch angehende niedergelassene Ärzte,

#### Bestandteile des Business Plans

- Information zum Gründer
- Information zum Gründungsvorhaben
- Prämissen für die Planrechnung
- Kapitalbedarfsplanung
- Finanzierungsplan
- Planrechnung
- Liquiditätsplanung

ihre Vorhaben für sich und andere zu Papier bringen bzw. konkret in Zahlen gießen. Gerade in wirtschaftlich turbulenten Zeiten fordern Banken auch von Ärzten ein hieb- und stichfestes Ideen- und Umsetzungskonzept. Schließlich wollen sie evaluieren, ob mit der Praxis genügend Geld erwirtschaftet werden kann,

um ein Darlehen zu bedienen. Mehr denn je erkundigen sich die Banken auch nach zusätzlichen Sicherheiten. Unter Abwägung aller Chancen und Risiken listet ein Businessplan die zu erwartenden Einnahmen sowie die Kosten des laufenden Betriebs und die notwendigen Investitionsaufwendungen auf.

Businesspläne helfen nicht nur dem Geldinstitut, seine Kreditkunden besser einzuschätzen und ein positives Rating zu erstellen. Sie helfen auch Ärzten, bestehende Risiken zu erkennen und auszuschließen.

### Immer gut bei Kasse: der Liquiditäts- und Erfolgsplan

Steht die Finanzierung, dann empfiehlt es sich, gerade in der Startphase der Ordination Erträge, Kosten und Liquidität noch detaillierter zu planen, um nicht in finanzielle Bedrängnis zu geraten. Kassenärzte müssen beispielsweise berücksichtigen, dass die Gesundheitskasse mit einem Quartal Verzögerung zahlt – diesen Zeitraum gilt es finanziell zu überbrücken.

Auch mit der Steuer- und Sozialversicherungsplanung sollte sich ein niedergelassener Arzt beschäftigen. Schließlich beeinflusst das Zahlen von Steuern (Voraus- und Nachzahlungen) und Sozialversicherungsbeiträgen die Liquidität maßgeblich. Und einer kostspieligen Überziehung des vereinbarten Kontokorrentrahmens ist abzuraten.

Fest steht jedenfalls: Je genauer und engmaschiger die Finanzierung der Ordination geplant wird, desto mehr Sicherheit haben Sie. Außerdem kann so die Verhandlungsposition gegenüber den Banken entscheidend verbessert werden. Wir empfehlen jedenfalls, das Thema Finanzierung mit einem Berater des Vertrauens strategisch anzugehen – um sich so die besten Voraussetzungen für einen gelungenen Start in die Selbstständigkeit zu schaffen. ■

## Businessplan

### I. Ermittlung der voraussichtlichen Ordinationseinnahmen pro Jahr

Einnahmen	Kassenordination in EUR	Wahlarztpraxis in EUR
Honorar Krankenkasse	609.100,-	900,-
Honorar Privatordination	65.600,-	395.500,-
Sonstige Einnahmen	18.900,-	14.400,-
<b>Summe Einnahmen</b>	<b>693.600,-</b>	<b>410.800,-</b>

### II. Ermittlung der voraussichtlichen Ordinationsausgaben pro Jahr

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

### III. Ermittlung voraussichtliches Ordinationsergebnis (vor Steuern)

Einnahmen	693.600,-	410.800,-
- Ausgaben	-318.400,-	-111.300,-
<b>Ordinationsergebnis (vor Steuern)</b>	<b>375.200,-</b>	<b>299.500,-</b>

### IV. Ermittlung voraussichtliches Nettoeinkommen

Ordinationsergebnis	375.200,-	299.500,-
- Einkommensteuer	-174.805,-	-136.955,-
<b>Nettoeinkommen pro Jahr</b>	<b>200.395,-</b>	<b>162.545,-</b>
<b>Nettoeinkommen pro Monat</b>	<b>16.699,58</b>	<b>13.545,42</b>

ÄRZTE EXKLUSIV  
PRAXISBÖRSE  
– QR-Code scannen

