

Erfolgreich gründen dank Datenkompetenz

Warum vor allem Ärzte bei Praxisgründungen von datengetriebenem Know-how profitieren



AUTORINNEN:
Mag. Iris Kraft-Kinz
Geschäftsführende
Partnerin, Steuer-
beraterin MEDplan
www.medplan.at



Tina Jung, MBA
MEDconcept Unter-
nehmensberatung
GmbH
www.medconcept.at

► In einer Welt, in der die Digitalisierung sämtliche Branchen durchdringt, verändert sich auch die Steuerberatung grundlegend. Eine der zentralen Entwicklungen: Datenkompetenz wird zur unverzichtbaren Fähigkeit. Besonders in der Betreuung von Ärztinnen

All diese Fragen lassen sich mit einem fundierten Benchmarking beantworten. Steuerberater, die Zugriff auf umfassende Datenbestände haben, können ihre ärztlichen Mandanten mit exakten Vergleichswerten aus ähnlichen Praxen beraten. Das schafft Vertrauen – und vermeidet teure Fehlentscheidungen.

Praxisbeispiel Gründungsplanung

Das vorliegende Beispiel eines Zahnarztes, der seine Ordinationsgründung plant, veranschaulicht, wie hilfreich vergleichbares Zahlenmaterial bei der Erstellung eines Businessplans ist. Zunächst werden sowohl der Personalbedarf als auch die voraussichtlichen Einnahmen pro Jahr prognostiziert.

Personalbedarf – Dr. Moritz Mustermann

Arbeitsstunden pro Woche	35	Schätzung Arzt
Arbeitsminuten pro Woche	2.100	
Arbeitswochen pro Jahr	44	Schätzung Arzt
Arbeitsminuten pro Jahr	92.400	
Behandlungsumsatz pro Stunde	400,–	Schätzung
Umsatzpotenzial	616.000,–	

Auf dieser Basis erfolgt die Erstellung der Plan-Erfolgsrechnung:

Dr. Moritz Mustermann	2025 Plan
Summe Einnahmen	616.000,–
Fremdleistungen (Labor, Vertretungen)	85.000,–
Ordinationsbedarf	55.000,–
Personal	74.500,–
Sach- und sonstiger Aufwand	115.000,–
Abschreibung	60.000,–
Finanzierungsaufwand	6.500,–
Summe Ausgaben	396.000,–
Ergebnis	220.000,–

Die Liquiditätsplanung rundet den Planungsprozess ab. Sie stellt sicher, dass die Ordination jederzeit ihren Zahlungsverpflichtungen nachkommen kann. Dabei werden alle erwarteten Ein- und Auszahlungen für den voraussichtlichen Zahlungszeitpunkt erfasst und gegenübergestellt, um die Liquidität zu gewährleisten.

Von entscheidender Bedeutung ist die Abweichungsanalyse, ein Instrument des Controllings, das dazu dient, die Differenzen zwischen geplanten (Soll-) und tatsächlichen (Ist-)Werten zu untersuchen und zu

nen und Ärzten, die eine eigene Ordination gründen wollen, zeigt sich der strategische Wert von datengetriebener Beratung. Steuerberater, die Benchmarks gezielt einsetzen, verschaffen ihren Mandanten einen entscheidenden Vorsprung – sowohl gegenüber dem Markt als auch gegenüber der Finanzverwaltung.

Warum Datenkompetenz heute Pflicht ist

Daten sind längst nicht mehr nur ein „Nice-to-have“, sondern ein zentrales Steuerungsinstrument. Die österreichische Finanzverwaltung selbst geht mit gutem Beispiel voran: Sie beschäftigt mittlerweile eine beachtliche Anzahl an Data Scientists, um mittels Predictive Analytics und Real-Time Scoring Steuererklärungen in Echtzeit zu bewerten. Das Ziel: Auffälligkeiten, Risiken und Unregelmäßigkeiten automatisiert zu erkennen – bevor ein Prüfer den ersten Beleg sieht.

Diese Realität zeigt: Steuerberater, die nur reagieren, werden künftig unter Druck geraten. Wer jedoch proaktiv mit den Daten seiner Mandanten arbeitet, kann Risiken frühzeitig identifizieren. Denn: Die Behörde ist datengetrieben – Steuerberater müssen es auch sein.

Was bedeutet das konkret für Ärzte als Gründer?

Gerade Ärzte, die eine eigene Ordination eröffnen wollen, profitieren besonders von datenkompetenten Steuerberatern. In der sensiblen Gründungsphase stellen sich viele Fragen:

- Wie hoch sind die durchschnittlichen Kosten vergleichbarer Praxen?
- Welche Umsätze sind in der Anfangszeit realistisch?
- Welche Investitionen rechnen sich langfristig?
- Wie sieht ein rentabler Personalschlüssel aus?



verstehen. Ziel ist es, Abweichungen zu identifizieren, zu analysieren und Maßnahmen zur Verbesserung der Leistung einzuleiten.

Dr. Moritz Mustermann	2025 Plan	2025 Ist	Abw. abs.
Summe Einnahmen	616.000,-	590.000,-	-26.000,- ●
Fremdleistungen (Labor, Vertretungen)	85.000,-	87.000,-	2.000,- ●
Ordinationsbedarf	55.000,-	53.250,-	-1.750,- ●
Personal	74.500,-	78.000,-	3.500,- ●
Sach- und sonstiger Aufwand	115.000,-	135.000,-	20.000,- ●
Abschreibung	60.000,-	61.250,-	1.250,- ●
Finanzierungsaufwand	6.500,-	6.600,-	100,- ●
Summe Ausgaben	396.000,-	421.100,-	25.100,- ●
Ergebnis	220.000,-	168.900,-	-51.100,- ●

Der Blick in die Zukunft

Dank historischer Daten vergleichbarer Arztpraxen können zukünftige Entwicklungen besser vorhergesagt werden. In der Praxisgründung kann das bedeuten:

- **Cashflow-Prognosen:** Wie lange reichen die finanziellen Reserven bei gegebenem Patientenaufkommen?
- **Szenarien-Analysen:** Was passiert, wenn sich der Umsatz langsamer entwickelt als geplant?
- **Risikobewertung:** Welche betriebswirtschaftlichen Schwachstellen könnten später zu Auffälligkeiten in der Steuerprüfung führen? Es hilft, Abweichungen zu lokalisieren und diese im Detail auf die betriebswirtschaftliche Notwendigkeit zu besprechen.

Hier zeigt sich der strategische Vorteil: Wer seine Entwicklung datenbasiert plant, ist besser vorbereitet – auf Wachstum ebenso wie auf Herausforderungen.

Behörden setzen längst auf KI – und Steuerberater sollten nachziehen

Wie ernst es die Finanzverwaltung mit datenbasierter Risikobewertung meint, zeigt der Predictive Analytics BP Leitfaden des Bundesministeriums für Finanzen. Bereits seit 2016 wird darin festgelegt, wie Risikofälle ausgewählt werden. Die Kriterien sind vielfältig – von Kapitalfluss-Meldungen über Abweichungen bei Umsatzsteuervoranmeldungs-Zahlen bis hin zu Branchen- und Compliance-Hinweisen zu handelnden Personen.

Für Steuerberater ergibt sich daraus ein klarer Handlungsauftrag bei der Betreuung von Neugründern:

1. Verstehen, wie KI-Modelle arbeiten – nur so können sie ihre Mandanten effektiv vorbereiten.
2. Aktiv Daten analysieren, bevor es die Behörde tut – wer potenzielle Risiken kennt, kann diese frühzeitig adressieren.
3. Technologie als Partner begreifen – KI-basierende Tools helfen nicht nur der Behörde, sondern auch dem Berater, um Prüfungen im Sinne des Mandanten abzuwickeln.

Fazit: Der Steuerberater als datenstrategischer Partner

Datenkompetenz entscheidet über Erfolg und Sicherheit – gerade bei Gründungen im Gesundheitswesen. Wer als Steuerberater Benchmark-Daten sinnvoll nutzt und vorausschauend berät, wird nicht nur zum Zahlenverwalter, sondern zum echten strategischen Partner. Ärzte, die eine Ordination gründen wollen, sollten gezielt nach einem Steuerberater suchen, der nicht nur Bilanzen liest, sondern auch Daten versteht. Denn eines ist sicher: Die Steuerwelt verändert sich schneller, als viele denken. Und nur wer mitdenkt – und mit Daten arbeitet, bleibt auf der sicheren Seite. ■



AUTORIN:
Dr. Astrid Kirchauer
Leiterin Kommunikation,
Steuerberaterin
MEDplan
www.medplan.at