

# 1.

## RICHTUNGSWEISENDE ENTSCHEIDUNGEN

Eine der wesentlichsten Entscheidungen ist hinsichtlich Ihrer Wunschklientel zu treffen, denn damit wird auch die grundsätzliche Ausrichtung Ihrer Ordination festgelegt. Während noch vor einigen Jahren hauptsächlich Wahlarztpraxen gegründet wurden, sind heute die Aussichten auf einen Kassenvertrag besser denn je. In den kommenden zehn Jahren erreicht knapp die Hälfte der niedergelassenen Ärztinnen und Ärzte mit Kassenverträgen das Pensionsantrittsalter.

Die derzeitigen politischen Entscheidungsträger überlegen zudem, bestimmte Spitalsleistungen in den niedergelassenen Sektor auszulagern, wodurch sich für Ordinationsinhaber neue interessante Betätigungsfelder ergeben werden. Darüber hinaus hat der Gesetzgeber in den letzten Jahren vermehrt Spielraum geschaffen, der es Ärzten ermöglicht, auch alternative Niederlassungskonzepte zu realisieren.

### 1.1. Wahlarzt oder Kassenvertrag

Zur Begriffsdefinition:

Jeder niedergelassene Arzt ohne Kassenvertrag ist automatisch **Wahlarzt**, das bedeutet, er braucht keinen speziellen Vertrag mit einer Krankenkasse. Als **Privatarzt** würde man hingegen einen Kollegen bezeichnen, der Leistungen anbietet, welche nicht von Krankenkassen übernommen werden.

Die bezahlte Wahlarztrechnung kann vom Patienten bei der Krankenkasse eingereicht werden. Er erhält in der Regel maximal 80 % des Kassentarifs, an den man jedoch als behandelnder Wahlarzt nicht gebunden ist, zurück.

Viele Kollegen streben keine Kassentätigkeit an, vor allem dann nicht, wenn sie in der Ordination überschaubare Fixkosten haben und daher nicht auf Umsatzmaximierung angewiesen sind. Wenn Sie aber eine Kassenstelle anstreben, sollten Sie vor allem die Richtlinien Ihrer Landesärztekammer zur Anmeldung und zum Punkteerwerb beachten. Als wichtigster Punkt zur Punktevermehrung zählt die Vertretungstätigkeit in einer Kassenordination. So sehen Sie auch sehr bald, ob Ihnen diese Art von Betrieb liegt oder ob Sie nicht doch lieber im Wahlarztsystem arbeiten möchten.

Beide Systeme haben Vor- und natürlich auch Nachteile.

Vorteil Wahlarzt	Nachteil Wahlarzt
<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ mehr Zeit für Patienten</li> <li>▶ weniger Personalaufwand</li> <li>▶ freie Zeiteinteilung</li> <li>▶ Urlaub und Fortbildungstage frei wählbar</li> <li>▶ Tarife betriebswirtschaftlich kalkulierbar</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ weniger Patienten = weniger Umsatz</li> <li>▶ Wahlarztkostenersatz in der Regel gering</li> <li>▶ Krankenkassen nicht kooperativ</li> </ul>
Vorteil Kassenarzt	Nachteil Kassenarzt
<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ mehr Patienten = mehr Umsatz</li> <li>▶ Abrechnung (bisher) problemlos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Ordinationszeiten vorgegeben</li> <li>▶ Urlaub und Fortbildungseinteilung an gesamtvertragliche Regelungen gebunden</li> <li>▶ hoher Personalaufwand</li> <li>▶ Versicherungsaufwand steigt enorm (z.B. für Betriebsunterbrechungen)</li> <li>▶ Kontrollen durch Krankenkasse nehmen zu</li> </ul>

## 1.2. Praxisübernahme

Haben Sie sich für die Übernahme einer Kassenplanstelle entschieden und erfolgreich auf eine Ausschreibung beworben, stehen Sie vor der Frage, ob der Standort des Vorgängers übernommen werden soll oder nicht.

Beim Kauf einer Ordination sind bei der Kaufpreisermittlung zahlreiche subjektive Werte zu berücksichtigen, die eine objektive exakte Bewertung erschweren. Es gibt verschiedene Verfahren, um den Unternehmenswert zu ermitteln.

Letztlich verbleibt ein sogenannter „Goodwill“, da Sie nicht nur für die übernommenen Vermögensgegenstände, sondern auch für nicht exakt messbare Werte zahlen. Daraus ergibt sich der „Goodwill“, der steuerlich wirksam ist und auf die voraussichtliche Nutzungsdauer abgeschrieben werden kann. Ebenfalls sind die übernommenen Vermögensgegenstände auf ihre Restnutzungsdauer steuerlich wirksam. Jener Teil des Kaufpreises, der auf übernommene Medikamente und sonstige Vorräte fällt, kann sofort als Ausgabe abgezogen werden.

Übernehmen Sie mit der Ordination auch das Personal, kommt das Arbeitsvertragsrechtsanpassungsgesetz (AVRAG) zur Anwendung. Dies besagt, dass bei Betriebsübergang (dies gilt auch für Arztpraxen) der neue Inhaber automatisch als Arbeitgeber mit allen Rechten und Pflichten in die zum Zeitpunkt des Überganges bestehenden Arbeitsverhältnisse eintritt.

Dies bedeutet, dass auch Abfertigungsverpflichtungen auf Sie übergehen. Es steht jedoch dem Veräußerer der Praxis frei, seine Dienstnehmer fristgerecht zu kündigen und abzufertigen. Es ist jedoch zu beachten, dass dennoch das AVRAG Anwendung findet, wenn Sie das beim Rechtsvorgänger ausgeschiedene Personal einstellen. Es ist daher zu empfehlen, im Kaufvertrag exakte Regelungen hinsichtlich des Personals zu treffen. Es gelten auch spezielle Haftungsbestimmungen.

Eine steuerrechtliche Haftung besteht hauptsächlich hinsichtlich der Umsatzsteuer und Lohnabgaben. Die Haftung ist auf Abgabenschulden, die dem Erwerber bekannt sein mussten, beschränkt, soweit diese auf

die Zeit seit Beginn des letzten, vor der Übertragung liegenden Kalenderjahres entfallen. Weitere mögliche Haftungen sind mit dem Rechtsanwalt abzuklären.

Es ist daher unbedingt empfehlenswert, einen Ordinationskauf jedenfalls gemeinsam mit einem Rechtsanwalt in schriftlicher Form abzuwickeln.

Vorteil Kauf der Ordination	Nachteil Kauf der Ordination
<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ für Patienten bleibt alles beim Alten</li> <li>▶ Umsatz des Vorgängers wird „übernommen“</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Personal muss übernommen werden</li> <li>▶ höhere Kosten durch Ablöse</li> <li>▶ Standort oft nicht behindertengerecht</li> <li>▶ Raumaufteilung vorgegeben</li> </ul>

### 1.3. Kauf oder Miete

Miete oder Kauf von Ordinationsräumlichkeiten?	
Das spricht für Miete	Das spricht für Kauf
<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ geringer Kapitalbedarf</li> <li>▶ problemloser Standortwechsel</li> <li>▶ kein Problem bei Praxisaufgabe</li> <li>▶ leichtere Möglichkeit, die Praxis zu vergrößern oder zu verkleinern</li> <li>▶ volle steuerliche Absetzbarkeit der Mietkosten</li> <li>▶ keine Kapitalbindung</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ langfristige Kapitalanlage</li> <li>▶ keine steigenden Praxisraumkosten</li> <li>▶ Altersvorsorge</li> <li>▶ keine Beschränkung bei Umbauten</li> <li>▶ gutes Gefühl der Eigentumbildung</li> </ul>

### 1.4. Standort

Das erste Problem ist der Standort – wo lassen Sie sich nieder, wo können Sie sich niederlassen?

Erkunden Sie die Umgebung, in der Sie sich niederlassen wollen, wie schaut die Bevölkerungsstruktur aus, ist es eine Wohngegend, welche Ärzte gibt es, welche Leistungen bieten diese in der Ordination an?

Sie werden vielleicht feststellen, dass in unmittelbarer Nähe Kollegen schon seit Jahren das Leistungsspektrum abdecken, das Sie anbieten wollten und durch die jahrelange Tätigkeit schon ein enormes Netzwerk mit anderen Ärzten aufgebaut haben. Die Begeisterung über einen neuen Kollegen wird sich auf allen Seiten in Grenzen halten. Wenn Sie Ihr Umfeld geprüft haben, hängt ihre Wahl auch davon ab, welche Leistungen Sie anbieten. Beachten Sie folgende Punkte:

- ▶ Es sollte auch in Ihrem Interesse sein, den „**Anreisekomfort**“ Ihrer Patienten zu berücksichtigen, wie zum Beispiel eine gute verkehrstechnische Infrastruktur, ein barrierefreier Zugang und eventuell ein Lift, um nur einige Punkte zu nennen.
- ▶ Planen Sie die wahrscheinlichen **Handlungsabläufe** und den dafür benötigten Platz ein. Besprechen Sie sich, so vorhanden, mit Ihren Assistenten und Assistentinnen, welche Ideen diese für einen reibungslos funktionierenden Betrieb haben.
- ▶ Idealerweise hat Ihre neue Ordination **zwei Eingänge** – was allerdings leider nicht immer möglich ist –, um Ihnen ein Kommen und Gehen ohne „Kontrolle“ durch die Patienten zu ermöglichen.
- ▶ Die Anmeldung, das Sekretariat, sollte ein **zentral gelegener Raum** sein – günstig wäre dafür das Vorzimmer – mit einem guten Blick Richtung Eingangstür und Wartezimmer, um kontrollieren zu können, wer bei der Tür hereinkommt und was im Wartezimmer vor sich geht, um unliebsame Überraschungen gleich in den Griff zu bekommen.
- ▶ Vergewissern Sie sich, dass es mehrere **Stromleitungskreise** gibt, die Ihrer technischen Ausrüstung entsprechend abgesichert sind. Steckdosen kann man in einer Ordination nie genug haben. Die Verkabelung für Ihr Computersystem ist auch zu planen, inklusive eigener überspannungsgeschützter Stromsteckdosen.
- ▶ Denken Sie bitte an genügend **Stauraum** – auch für sperrige Dinge! Ideal ist ein eigener Lagerraum, z.B. für die Auflagerollen der Patien-

tenliegen, für Kartons mit Einmalspritzen, Desinfektionsmittel, Reinigungsmittel, Zellstoff, Einmalhandschuhe oder Einmalhandtücher, um nur einige Dinge zu nennen.

- ▶ Zu guter Letzt beachten Sie bitte ebenfalls die Gegebenheiten in Hinblick auf rechtliche Vorgaben wie die **Hygiene- und Qualitätssicherungsverordnung** der Österreichischen Ärztekammer sowie das Behindertengleichstellungsgesetz.

## 1.5. Finanzierungsmodelle

Unabhängig davon, ob man die Übernahme einer bestehenden Praxis oder eine Praxisneugründung plant, ist jedes dieser Vorhaben mit erheblichen Investitionen verbunden.

Ein gut durchdachter Finanzierungsplan ist unabdingbar. Die traditionelle Finanzierungsform ist die Kreditfinanzierung mittels **Bankkredit**. Diese dient zur Kapitalbeschaffung, die Investitionen ermöglicht. Als (wirtschaftlicher) Eigentümer muss der Arzt seine Investitionen aktivieren und auf die voraussichtliche Nutzungsdauer abschreiben.

Von den Kreditraten können nur die Zinsen und Gebühren als Ausgabe abgezogen werden.

Als alternative Finanzierungsform bietet sich **Leasing** an. Leasing ist direkt auf die Nutzungsüberlassung von Gütern gerichtet. Der Leasingnehmer ist Benutzer und nicht Eigentümer des geleasten Gutes. Im Vergleich zu den Kreditraten sind die Leasingraten meist höher, da neben den Zinsen anteilige Verwaltungskosten, Risiken usw. einkalkuliert werden.

Die Leasingraten sind in der Regel sofort zur Gänze absetzbar (wenn das Leasinggut dem Leasinggeber zugerechnet wird – hinsichtlich der Zurechnungsregeln gibt Ihnen der Steuerberater gerne Auskunft).

## 1.6. Neugründungsförderungsgesetz (NeuFöG)

Auf Grund dieses Gesetzes werden bei Neugründungen und bei Betriebsübertragungen bestimmte Steuern und Abgaben nicht erhoben.