

Vorwort

Planung, Umsetzung, Management – drei Meilensteine auf dem Weg zur eigenen Praxis.

Sehr geehrte Frau Doktor, sehr geehrter Herr Doktor,

Sie haben es geschafft. Die harte und intensive Ausbildung zum Mediziner haben Sie hinter sich, konnten bei Ihren klinischen Tätigkeiten erste praxisbezogene Erfahrungen sammeln und überlegen jetzt den Schritt in die Selbstständigkeit.

Zu diesen Überlegungen gratulieren wir Ihnen. Denn Sie haben einen erfüllenden Beruf gewählt. Jede neue Praxis vergrößert das Serviceangebot für die Patienten und trägt wesentlich zur Qualitätssicherung des heimischen Gesundheitswesens bei.

Doch leider sind die goldenen Zeiten vorbei, in denen Unternehmergeist und persönliches Engagement ausreichten, um als niedergelassener Arzt zu reüssieren. Heutzutage gehört wesentlich mehr dazu. So sind Art der Selbstständigkeit, Standortwahl, innovative Zusatzangebote und Führungsqualitäten als Arbeitgeber wesentliche Erfolgsfaktoren. Ein umfassender Businessplan und eine ausgeklügelte Finanzstrategie sind sowieso unerlässlich. Da ist es gut zu wissen, dass Sie mit Ihrer Raiffeisenbank über einen kompetenten und starken Partner verfügen, der Ihnen mit Rat und Tat zur Seite steht.

Service wird bei Raiffeisen großgeschrieben. Den konkreten Beweis dafür liefert Ihnen auch dieser umfangreiche Ratgeber für Ihren Start in die Selbstständigkeit, den wir gemeinsam mit der LBG Wirtschaftstreuhand Österreich erstellt haben. In die drei großen Meilensteine Planung, Umsetzung und Management unterteilt, zeigt er Ihnen die wichtigsten Schritte zur eigenen Praxis und was dabei zu beachten ist. Ihr Raiffeisenberater nimmt sich gerne Zeit für Sie und bespricht mit Ihnen die einzelnen Punkte. Gemeinsam können Sie die maßgeschneiderte Checkliste zur Erreichung Ihrer Ziele erstellen. Mit der richtigen Planung kann es bald in Ihrem eigenen Wartezimmer heißen: „Der Nächste, bitte!“

Ihre Raiffeisenbank freut sich, Sie auf Ihrem Weg zum Erfolg zu begleiten!



Mag. Erwin Hameseder



Vorwort

Betriebswirtschaft, Steuern, Rechnungswesen.

Für viele Ärztinnen und Ärzte ist die Führung einer eigenen Ordination ein erklärtes Berufsziel. Bei dessen Verwirklichung ist eine Vielzahl von wichtigen betriebswirtschaftlichen und steuerlichen Fragen vorausschauend und gezielt zu beantworten.

Kann und soll eine bestehende Ordination übernommen werden, welcher Übernahmepreis lässt sich wirtschaftlich plausibel verdienen und ist daher auch angemessen? Ist die Neugründung einer Ordination eine vernünftige Alternative?

Welche Möglichkeiten bestehen zur Führung einer Kassenpraxis? Unter welchen Voraussetzungen kann eine ärztliche Hausapotheke eingerichtet werden? Macht die Führung einer Wahlarzt- oder Privatordination – oft in Erweiterung einer bestehenden Tätigkeit als Spitalsarzt – Sinn, und was ist dabei zu beachten?

Darüber hinaus zeigt gerade die Entwicklung der letzten Jahre auch eine zunehmende Tendenz zur Zusammenarbeit zwischen Ärzten und anderen Gesundheitsberufen. So schließen sich Ärzte zu Gruppenpraxen zusammen, so mancher Arzt teilt seine hohen Investitionen aber auch durch eine Apparategemeinschaft, durch die gemeinschaftliche Nutzung der Ordination mit einem Berufskollegen, und schätzt dabei nicht nur damit verbundene wirtschaftliche Vorteile, sondern auch den fachlichen Austausch – oder es findet sich Tür an Tür ein therapeutisches Angebot durch verschiedene, die ärztliche Leistung ergänzende, Gesundheitsberufe.

LBG Wirtschaftstreuhand Österreich ist im Beratungssegment „Ärzte, Apotheken, Gesundheitsberufe“ täglich mit einer Vielzahl solcher und ähnlicher wirtschaftlicher und steuerrechtlicher Aufgabenstellungen befasst. Ihr persönlicher Berater klärt die individuelle Ausgangssituation umfassend ab und bespricht mit Ihnen die jeweils optimale Umsetzung.

Wir freuen uns, dass wir Ihnen mit diesem Leitfaden einen kompakten Überblick zu Steuer- und Wirtschaftsfragen rund um die eigene Ordination geben dürfen und wünschen Ihnen viel Erfolg in Ihrer ärztlichen Tätigkeit!



Mag. Heinz Harb
Steuerberater, Unternehmensberater
Geschäftsführer

Inhaltsverzeichnis

Planung

- Der Businessplan – das Um und Auf für die Praxisgründung
- Fahrplan für die Praxisgründung
- Kassenarzt oder Wahlarzt
- Formen der Selbstständigkeit und Zusammenarbeit
- Die richtige Praxis am richtigen Standort

Umsetzung

- Der Arzt als Arbeitgeber
- Steuerplanung – sparen Sie sich unliebsame Überraschungen!
- Gezieltes Marketing macht den großen Unterschied
- Sichern Sie sich das Beste für Ihr Geld – mit Raiffeisen als Partner
- Finanzierung nach Maß mit Ihrer Raiffeisenbank

Management

- Sozialversicherung und Vorsorge – gehen Sie auf Nummer sicher!
- Private und betriebliche Risikoabsicherung
- Ihr Geld hat mehr verdient – mit einer Veranlagung von Raiffeisen
- Ärzte-Beratung: persönlich, kompetent, nah – LBG Wirtschaftstreuhand Österreich

Planung



- Der Businessplan – das Um und Auf für die Praxisgründung

- Fahrplan für die Praxisgründung
Behördenwege – Wer? Wo? Wann?

- Kassenarzt oder Wahlarzt
Der Weg zum Kassenarzt
Wahlarzt – eine Entscheidung zwischen Standard und Individualität

- Formen der Selbstständigkeit und Zusammenarbeit
Ordinationsvertretung, Schularzt, Kurarzt, Betriebsarzt, Umweltarzt
Gutachterliche Tätigkeit, Mitarbeit im NÖ Ärztedienst
Apparategemeinschaft, Ordinationsgemeinschaft, Gruppenpraxis
Der pharmazeutische Notapparat

- Die richtige Praxis am richtigen Standort
Praxisübernahme oder Praxisneugründung
Standortplanung

Der Businessplan – das Um und Auf für die Praxisgründung

Die Erstellung eines Unternehmensplans, auch Businessplan genannt, ist eine wichtige Voraussetzung für einen erfolgreichen Start in die Selbstständigkeit.

Dabei ist es nicht entscheidend, ob er eine, zwei oder zwanzig Seiten umfasst. Wichtig ist, dass darin Ihre Ziele, die Geschäftsidee, und der Kapitalbedarf enthalten sind – im Prinzip alles, was es über Ihre zukünftigen Leistungen zu sagen gibt. Der Unternehmensplan sollte vor allem auch Ihre finanziellen Erfordernisse darstellen, damit Sie mit Ihrer Bank, Ihren Investoren und Förderstellen ergebnisorientierte Gespräche führen können.

Im Anhang finden Sie einen Muster-Businessplan!

Nehmen Sie sich die nötige Zeit und beantworten Sie die Fragen so weit wie möglich. Stichworte reichen aus.

Ihre Interessensvertretung, die Ärztekammer und Ihr Steuerberater helfen Ihnen bei Bedarf gerne weiter.

Fahrplan für die Praxisgründung

Sie haben also den Entschluss gefasst, eine Praxis zu gründen und den Sprung in die Selbstständigkeit zu wagen. Nun ist es an der Zeit, die nächsten Schritte zu planen: Unternehmensgründung, Finanzamt, Sozialversicherung etc. – es gibt jede Menge zu tun.

Oder Sie konzentrieren sich rein auf Ihre ärztliche Tätigkeit und überlassen die Gründungsbürokratie – so weit dies möglich ist – dem Steuerberater Ihrer Wahl.

Im Anhang finden Sie eine „to do list“ für die nächsten Schritte (Behördenwege etc.), die Ihnen hilft, die nun anstehenden Aufgaben zu strukturieren und zeitgerecht abzuwickeln.



Kassenarzt oder Wahlarzt



Der Weg zum Kassenarzt

Der Weg zum Kassenarzt

Als Kassenarzt müssen Sie mit der jeweiligen Krankenkasse einen Vertrag abschließen. Das klingt einfacher, als es in Wahrheit ist. Denn bis zum Abschluss eines Kassenvertrags haben Sie noch einige Hürden zu überwinden. Für sämtliche Bewerber um eine freie Vertragsarztstelle kommt es im Rahmen eines Ausschreibungsverfahrens zu einer Reihung. Für diese Reihung ausschlaggebend ist die erworbene Punkteanzahl, die Sie z. B. für die Notarztstätigkeit angesammelt haben. Bei Punktegleichstand zweier Bewerber entscheidet ein Hearing. Die Hearingkommission wird von der Ärztekammer und der Gebietskrankenkasse paritätisch besetzt.

Sind Sie dann in der glücklichen Lage, Erstgereihter zu sein, so können Sie die Stelle besetzen und den Kassenvertrag abschließen.

Informieren Sie sich rechtzeitig vor der Praxisgründung über die Reihungskriterien bei Ihrer Ärztekammer.

Bewerbungserfordernisse

Folgende Unterlagen sind im Original oder in beglaubigter Abschrift und, sofern sie nicht in deutscher Sprache abgefasst sind, in beglaubigter Übersetzung vorzulegen:

1. Schriftliche Bewerbung
2. Nachweis der österreichischen Staatsbürgerschaft oder der Staatsangehörigkeit einer der übrigen Vertragsparteien des Abkommens über den Europäischen Wirtschaftsraum oder der Schweizerischen Eidgenossenschaft oder der Staatsangehörigkeit eines Vertragsstaats eines Abkommens mit den Europäischen Gemeinschaften und ihren Mitgliedsstaaten, welches die Mitgliedsstaaten zur Inländergleichbehandlung hinsichtlich des Niederlassungsrechts und des Dienstleistungsverkehrs verpflichtet (Assoziationsstaaten)
3. Nachweis darüber, dass der Präsenz-, Zivil- oder Ausbildungsdienst zum Zeitpunkt der Invertragnahme abgeleistet ist bzw. Nachweis der dauernden Untauglichkeit
4. Nachweis ausreichender Kenntnisse der deutschen Sprache
5. Nachweis über ein in Österreich erworbenes oder nostrifiziertes Doktorat der gesamten Heilkunde bzw. ein in einem anderen EWR-Staat erworbenes Diplom

6. Nachweis über die Berechtigung zur selbstständigen Ausübung des ärztlichen Berufs als Arzt für Allgemeinmedizin bzw. als Facharzt des betreffenden Sonderfachs zum Bewerbungszeitpunkt
7. Nachweis über die Erlangung eines ÖÄK-Diploms, eines ÖÄK-Notararztzertifikats oder über die Absolvierung eines Zusatzfachs
8. Curriculum vitae (nicht handgeschrieben)

Antragsformulare und weitere Infos erhalten Sie über die Homepage Ihrer Ärztekammer.

Ärztekammer Wien www.arztnoe.at
Ärztekammer NÖ www.aekwien.or.at

Wahlarzt – eine Entscheidung zwischen Standard und Individualität

Wenn Sie keinen Vertrag mit einer Krankenkasse haben, werden Sie als Wahlarzt bezeichnet. Das Honorar bezahlt Ihr Patient direkt an Sie und wird daher nicht direkt mit der Krankenkasse verrechnet. Der Patient kann jedoch bei seiner Krankenkasse um Rückerstattung einreichen.

Voraussetzung für die Eröffnung der Wahlarztpraxis ist das „ius practicandi“ als Allgemeinmediziner oder als Facharzt. Die Ärzte- bzw. Zahnärztekammer muss über die Praxiseröffnung informiert werden.

Trend zum Wahlarzt

Seit einigen Jahren ist die Zahl der Wahlarzte ständig ansteigend, während die Zahl der Ärzte mit §2 Kassenvertrag stagniert. Eine Änderung dieser Tendenz ist auch in den nächsten Jahren nicht zu erwarten. Wenn diese Entwicklung anhält, wird es künftig mehr Wahlarzte als Kassenärzte geben.

Erfolgsfaktoren

Wesentliche Erfolgsfaktoren für eine Wahlarztordination sind vor allem:

- Kurze Wartezeiten – sowohl in der Ordination als auch bei der Vereinbarung von Terminen
- Anbieten von Serviceleistungen – Arztbriefe, Patientenbriefe, Unterstützung bei der Einreichung von Honorarnoten
- Persönliche Betreuung – „Mein Arzt nimmt sich Zeit für mich.“

Honorargestaltung

Wahlarzte sind bei der Honorargestaltung völlig frei und müssen betriebswirtschaftliche Aspekte mitberücksichtigen. Für sie gelten die Regeln der freien Marktwirtschaft. Das betriebswirtschaftliche Risiko einer Wahlarztordination ist jedenfalls wesentlich höher als das einer Kassenordination.

Um Missverständnisse zu vermeiden, sollte der Patient über das anfallende Honorar daher vorab informiert und dieses vom Patienten akzeptiert werden.

Ihre Honorarnote sollte folgende Inhalte aufweisen:

- Name und Anschrift Ihrer Wahlarztpraxis
- Name, Anschrift und Versicherungsnummer des Patienten
- Ausstellungsdatum
- Alle Behandlungsdaten
- Diagnose
- Genaue Angaben über die ärztlichen Leistungen (Verwendung der Terminologie und eventuell auch der Positionsziffern der Krankenkasse)
- Angabe des Zahlungsmodus
- Hinweis, wenn der Betrag bar bezahlt wurde
- Unterschrift

Rückerstattung durch die Krankenkasse

Die Rückerstattung beträgt maximal 80 % des Kassentarifs. Bei Besuch eines Facharztes OHNE Zuweisung durch den Arzt für Allgemeinmedizin wird die Krankenscheingebühr abgezogen. Wenn der Wahlarzt 80 % des Kassentarifs verrechnet, erhält der Patient die Gesamtkosten rückerstattet. Die Rückerstattung kann das Wahlarthonorar nicht überschreiten.

Abrechnungsmöglichkeiten

- Pro Quartal oder Monat
- Pro Behandlungsserie
- Pro Ordination

Zahlungsmöglichkeiten

- Barzahlung - unkomplizierte Möglichkeit
- Bankomatkarte - Bankomatkassa erforderlich
- Kreditkarte - zusätzliche Kosten
- Zahlschein - funktionierendes Mahnwesen erforderlich

Aufgaben

Wahlärzte müssen sich gegenüber den Kassenärzten abgrenzen und vielfältigere Aufgaben wahrnehmen. Neben der medizinischen Grundversorgung nehmen sie ergänzende Versorgungsaufträge wahr. Vor allem in den Trendbereichen Wellness, Wellbeing und Gesundheit sind die Österreicher gerne bereit, ruhig ein bisschen mehr Geld auszugeben.

Voraussetzungen für die Niederlassung

- Berechtigung zur selbstständigen Berufsausübung
- Eintragung in die Ärzteliste
- Freie Niederlassungsmöglichkeit an einem beliebigen Ort - maximal zwei Ordinationsstandorte sind möglich
- Falls die Ordination neben einer spitalsärztlichen Tätigkeit geführt werden soll, ist gemäß § 13 NÖ SÄG noch vor Eröffnung der Ordination das Einvernehmen mit dem Dienstgeber herzustellen

Formalitäten

Für ein Ansuchen um Ausstellung des Diploms Arzt für Allgemeinmedizin bzw. zum Facharzt sind nachstehende Unterlagen vorzulegen:

- Alle Zeugnisse über die erfolgte Ausbildung im Original vergebührt
- Antragsformular - Seite 1 (2-fach ausgefüllt) erhältlich bei der Ärztekammer
- Datenblatt (erforderlich nur für die Ausstellung eines neuen Ärzteausweises)
- € 26,- Bundesabgabe in bar
- 1 Passfoto (erforderlich nur für die Ausstellung eines neuen Ärzteausweises)
- Ärzteausweis

Die Zeit zwischen Antragstellung bei der Landesärztekammer und der Erledigung durch die Österreichische Ärztekammer beträgt ca. drei Wochen.

Zweitordination

Jeder niedergelassene Wahlarzt darf ohne Genehmigung einen zweiten Ordinationssitz eröffnen. Dafür ist lediglich die Meldung an die Ärztekammer erforderlich. Eine Drittordination ist nicht zulässig.

Führung mehrerer Fächer

Das Ärztegesetz erlaubt die gleichzeitige Ausübung mehrerer Sonderfächer, aber auch die Ausübung und Führung des Titels Arzt für Allgemeinmedizin und eines Sonderfachs. Voraussetzungen dafür sind die Absolvierung der jeweiligen Ausbildung und die Eintragung in die Ärzteliste.

Rezepte

Wahlarztrezepte sind grundsätzlich Privatrezepte und vor Medikamentenabgabe durch die Apotheke auf Kosten der Sozialversicherung von dieser zu bewilligen. In Niederösterreich behandeln die meisten Apotheken Wahlarztrezepte wie Kassenrezepte und suchen selbst um Bewilligung an. Ein Recht darauf hat der Patient nicht.

Formen der Selbstständigkeit und Zusammenarbeit

Weitere Formen der beruflichen Tätigkeit für Ärzte

Ordinationsvertretung

Das ist die beste Möglichkeit, Erfahrung zu sammeln und zusätzliches Einkommen zu lukrieren, da in den meisten Fächern Bedarf an Ordinationsvertretungen besteht. Darüber hinaus können durch eine Ordinationsvertretung wertvolle Punkte gesammelt werden, die sich im Falle einer Bewerbung um eine Kassenplanstelle vorteilhaft auswirken können.

Schularzt

Nach dem Schulunterrichtsgesetz haben Schulärzte die Aufgabe, die Lehrer in gesundheitlichen Fragen zu beraten und die dafür erforderlichen Untersuchungen der Schüler durchzuführen. Die schulärztliche Nebenbeschäftigung hat oft den Vorteil, dass damit ein Anstellungsverhältnis verbunden ist. Dadurch ist der Schularzt sozialversichert, krankenversichert und hat auch in Urlaubszeiten ein gewisses Einkommen. Die schulärztliche Tätigkeit bietet sich vor allem für Ärzte für Allgemeinmedizin und Fachärzte für Kinderheilkunde an. Schularztstellen sind im Regelfall sehr begehrt.

Kurarzt

Die Bezeichnung „Kurarzt“ kann als Zusatz zur Bezeichnung der ärztlichen Berufstätigkeit nur von solchen Ärzten geführt werden, die in einem behördlich anerkannten Kurgebiet als Arzt für Allgemeinmedizin oder Facharzt eines einschlägigen Fachgebiets niedergelassen sind und sich ausschließlich oder zumindest vornehmlich mit der Verordnung der ortsüblichen Kurmittel sowie mit der Überwachung der Kurpatienten befassen. Die gleichen Bedingungen gelten auch für Ärzte, die in behördlich anerkannten Kurorten in nach den Heilvorkommen- und Kurortegesetz behördlich genehmigten Heilbade- und Kuranstalten tätig sind. Das Diplom für Kurärzte ist empfehlenswert.

Betriebsarzt

Diese Tätigkeit bietet sich vor allem für Allgemeinmediziner an. Betriebsärzte müssen eine 12-wöchige Ausbildung an der Akademie für Arbeitsmedizin absolviert haben. Es gibt auch einen

Facharzt für Arbeitsmedizin. Für Betriebsärzte gibt es ein Vertragsmuster und einen entsprechenden Empfehlungstarif.

Umweltarzt

Die Ausbildung auf diesem Gebiet (ÖÄK-Diplom) befähigt in besonderem Maße zu einer gutachterlichen Tätigkeit bei verschiedenen Behörden und in entsprechenden Verwaltungsverfahren.

Gutachterliche Tätigkeit

Eine mindestens fünfjährige Berufserfahrung ist nachzuweisen, weiters ist eine Gutachterprüfung abzulegen. Anschließend kann man sich, wenn Bedarf in diesem Fachgebiet besteht, beim Präsidenten des gewünschten Landesgerichts vereidigen lassen. Danach ist man „allgemein beeideter und gerichtlich zertifizierter Sachverständiger“. Mögliche Aufträge erhält man von Versicherungen, Gerichten und Privatpersonen.

Mitarbeit im NÖ Ärztedienst

Eine gute Möglichkeit für Ärzte für Allgemeinmedizin ist die Teilnahme am – seit dem Jahr 2000 bestehenden – Wochentagsnachtbereitschaftsdienst. Ein wesentliches Kriterium, das insbesondere für das Mitarbeiten von Jungärzten am WTNBD spricht, ist das Sammeln von beruflicher Erfahrung. Darüber hinaus stellt die Teilnahme natürlich eine Einkommensquelle dar, und zudem werden auf diese Weise wertvolle Punkte gesammelt, die sich im Falle einer Bewerbung um eine Kassenplanstelle vorteilhaft auswirken können.

Formen der Zusammenarbeit mit anderen Ärzten

Bei der Niederlassung sollte sich jeder Arzt für Allgemeinmedizin oder Facharzt die Frage stellen, ob die Berufsausübung in Zusammenarbeit mit Kollegen aus organisatorischen, finanziellen oder aus Gründen der medizinischen Qualität von Vorteil ist. In der Praxis haben sich vor allem zwei Formen der Zusammenarbeit von freiberuflichen Ärzten bewährt: die gemeinsame Nutzung von Ordinationsräumen (Ordinationsgemeinschaft) und/oder die gemeinsame Nutzung von medizinischen Geräten (Apparategemeinschaft).

Apparategemeinschaft

Gemeinschaft von Ärzten, die unter Beibehaltung ihrer eigenen Praxis und ihrer eigenen Räume medizinisch-technische Geräte gemeinsam nutzen. Die Apparategemeinschaft und ihre Mitglieder sind bei der Ärztekammer zu melden.

Ordinationsgemeinschaft

Unter Beibehaltung der jeweils eigenen Praxis erfolgt eine gemeinsame Nutzung von bestimmten Räumen, von Personal, gemeinsamen Einrichtungen von allen an der Ordinationsgemeinschaft beteiligten Ärzten. Der Grad der Zusammenarbeit hängt von der jeweiligen Organisation ab. Jeder Arzt hat seine eigenen Patienten zu betreuen. Seine persönliche Verantwortung bleibt unangetastet. Die Ordinationsgemeinschaft eignet sich auch für kleine Praxen, zum Beispiel durch sogenanntes Timesharing in der Nutzung: Vormittags ordiniert der eine Partner, nachmittags der andere, jeweils in denselben Räumen.

Die Ordinationsgemeinschaft ist bei der Ärztekammer zu melden.

Gruppenpraxis

Mit der 2. Ärztegesetz-Novelle 2001 wurden die rechtlichen Voraussetzungen für die Gründung von Gruppenpraxen geschaffen. Bei dieser Form der Zusammenarbeit erfolgt ein völliger Zusammenschluss der teilnehmenden Ärzte, d. h. nach außen, z. B. gegenüber dem Patienten tritt nicht der einzelne Arzt, sondern die Gemeinschaftspraxis als solche auf.

Bei der Gründung einer Gruppenpraxis müssen folgende Bestimmungen eingehalten werden:

Die Zusammenarbeit hat in Form einer Offenen Gesellschaft zu erfolgen. Andere gesellschaftsrechtliche Zusammenschlüsse sind nicht möglich.

Die Berufsbefugnis der Gruppenpraxis ergibt sich aus der Berufsbefugnis der an der Gruppenpraxis als persönlich haftende Gesellschafter beteiligten Ärzte.

Das hat weitreichende haftungsrechtliche Konsequenzen und bedeutet, dass für Ansprüche aus Behandlungsfehlern die Gruppenpraxis haftet.

Die Gründung einer Gruppenpraxis stellt an die beteiligten Ärzte weitreichende organisatorisch-rechtliche Anforderungen und kann aus den oben angeführten haftungsrechtlichen Konsequenzen problematisch sein.

Wichtige Verordnungen

Der pharmazeutische Notapparat



Nach dem Ärztegesetz besteht für alle Ärzte die Verpflichtung „die nach der Art ihrer Praxis und nach den örtlichen Verhältnissen für die Erste-Hilfe-Leistung in dringenden Fällen notwendigen Arzneimittel vorrätig zu halten“.

Verschreibungen

Jeder Arzt, der seine Ausbildung zum Facharzt oder Arzt für Allgemeinmedizin abgeschlossen hat, darf Heilmittel, Medikamente, Heilbehelfe etc. verordnen.

Arzt und Apotheker

Die gute Zusammenarbeit zwischen Ärzten und Apothekern ist wichtig, um das Vertrauen der Patienten in der Medikamentenversorgung zu erhalten, d. h. vor der Niederlassung ist eine Kontaktaufnahme mit den umliegenden Apotheken sehr empfehlenswert.

Informationen, die zwischen Arzt und Apotheker regelmäßig fließen sollten:

- Einführung neuer Medikamente
- Hinweise auf Medikamentenmissbrauch
- Vorschläge zur besseren Bevorratung
- Absprache über Impfaktionen
- Gegenseitige Kritik und Anregungen
- Arzneimittelzwischenfälle

Elektromedizinverordnung

Diese umfangreiche Verordnung sieht regelmäßige Überprüfungen aller medizinisch-technischen Geräte und der elektrischen Anlagen in der Ordination vor. Die Überprüfungen müssen durch einen autorisierten Fachbetrieb durchgeführt und darüber Aufzeichnungen geführt werden. Die Vernachlässigung dieser Prüfungen kann im Schadensfall zu einem Ausschluss der Leistung der Haftpflichtversicherung führen.

Die richtige Praxis am richtigen Standort

Praxisübernahme oder Praxisneugründung

Neben der Neugründung besteht auch die Möglichkeit, eine bereits bestehende Arztpraxis zu übernehmen. Der große Vorteil einer Praxisübernahme liegt im Übergang. Bereits vorhandene Patienten – zumindest ein wesentlicher Teil davon – können weiter betreut werden und sichern von Anfang an eine entsprechende Auslastung. Insbesondere dann, wenn mit dem Kauf der Ordination auch die Aussicht auf Erteilung eines Kassenvertrags besteht. Gerade in Ballungsräumen stellt die Übernahme einer bestehenden Ordination oft die einzige Möglichkeit dar, mit der Krankenkasse einen Behandlungsvertrag abschließen zu können.

Überblick über die jeweiligen Vor- und Nachteile

Ordinations-Übernahme	Vorteile	Nachteile
wirtschaftlich	vorhandener Patientenstock Auslastung von Beginn an	vorhandener Patientenstock ist evtl. überaltert oder besteht zum Teil nur „auf dem Papier“
	Gebraucht-Inventar kann günstiger übernommen werden	Ausstattung und Medizintechnik sind möglicherweise überholt
	gut eingeführtes, mit den Patienten vertrautes Personal ist vorhanden	zu hoher Ablösepreis kann Investitionen und Anlaufkosten einer alternativen Praxis-Neugründung übersteigen
fachlich	Einarbeitung durch Vorgänger	Abhängigkeit vom Vorgänger dahingehend, dass dieser seine Patienten überführt
		fachliches Angebot der Praxis entspricht nicht den Ambitionen des neuen Arztes Einführungsaufw bis zur Patientenakzeptanz
persönlich	bei vorübergehend gemeinschaftlich mit dem Übergeber geführter Ordination: kein „Sprung ins kalte Wasser“	Ordination entspricht unter Umständen nicht den eigenen Vorstellungen
		Akzeptanzprobleme mit übernommenen Mitarbeitern
Ordinations-Neugründung	Vorteile	Nachteile
wirtschaftlich	geringere Investitionskosten, da keine Patientenstock-Ablöse bezahlt werden muss	kein Patientenstock vorhanden, d. h. keine gesicherte Auslastung.
	Mitarbeiter können nach eigenen Vorstellungen ausgewählt werden	u. U. hohes finanzielles Risiko, wenn Räumlichkeiten gebaut/gekauft werden müssen
fachlich	„Wunschpatienten“ können gezielt angesprochen werden	Finanzierung der Anlaufkosten
		keine gemeinsame „Startphase“ mit Vorgänger – „Sprung ins kalte Wasser“
persönlich	von Beginn an kann ein eigener „Stil“ entwickelt werden	Es hängt jetzt alles an Ihnen. Sie leisten in jeder Beziehung Aufbauarbeit.
	Praxis kann völlig nach eigenen Vorstellungen gestaltet werden	

Checkliste für die Finanzierungsentscheidung einer Praxisübernahme

		Notiz
	Jahresabschlüsse der letzten drei Jahre	
	Vorläufige Einnahmen-Ausgaben-Rechnung des laufenden Jahrs	
	Aktuelles Anlageverzeichnis	
	Aufstellung sämtlicher zu übernehmender Dienstnehmer	
	Lohn- und Gehaltsliste der Dienstnehmer	
	Abfertigungsverpflichtungen gegenüber den zu übernehmenden Dienstnehmern zum Stichtag der Ordinationsübergabe	
	Dienstzettel/Arbeitsverträge der zu übernehmenden Dienstnehmer	
	Auflistung der Dauerschuldverhältnisse (Leasing, Wartungsverträge, Versicherung etc.), die vom Käufer übernommen werden	
	Auflistung offener Forderungen gegenüber Patienten, offener Verbindlichkeiten gegenüber Lieferanten (Bsp. Hausapotheke) bzw. Mitarbeitern	
	Mietvertrag für die Ordinationsräume	
	Alter Rückstand bei Finanzamt, GebietsKK	

Steuerliche Folgen einer entgeltlichen Praxisübertragung (Praxiskauf) beim übernehmenden Arzt

- Grundsätzlich gilt: Die Höhe der Ablöse an den übergebenden Arzt ist Sache von Verhandlungen.
- In der Regel besteht der Kaufpreis aus dem Wert der übernommenen Vermögensgegenstände (Einrichtung, Geräte, Immobilien) und einer Ablöse für den übergebenen Patientenstock, abzüglich etwaiger übernommener Schulden.
- Steuerliche Auswirkungen, insbesondere im Bereich der Abschreibungen (Kaufpreis für Anlagevermögen ist auf dessen Restnutzungsdauer abzuschreiben, Zahlungen für Umlaufvermögen sofort als Betriebsausgabe abzugsfähig)
- Steuerberater, Rechtsanwalt und Ärztekammer stehen gerne beratend zur Seite.

Betriebswirtschaftliche Bewertung einer ärztlichen Ordination

Hier finden Sie ein praktisches Beispiel dafür, wie die betriebswirtschaftliche Bewertung Ihrer Ordination aussehen könnte.

Name: Dr. Max Mustermann

Standort: Musterstadt

Ermittlung des materiellen Werts Bezeichnung	Anschaffungskosten in EUR	Verkehrswert in EUR
Betriebs- und Geschäftsausstattung	22.784,83	1.359,74
Büromaschinen, EDV-Anlagen	7.427,40	2.707,37
geringwertige Wirtschaftsgüter	0,00	5.000,00
sonstiges Betriebsvermögen	0,00	0,00
Summe Betriebsvermögen	30.212,23	9.067,11
Ermittlung des ideellen Werts	Betrag	Betrag
Umsatz bzw. Gewinn/Jahr	262.117,08	144.326,81
Umsatz bzw. Gewinn/Jahr	271.882,10	153.381,73
Umsatz bzw. Gewinn/Jahr	256.529,88	128.406,06
Umsatz bzw. Gewinn – Durchschnitt		142.038,20
Gewinn-Bereinigung: * abzgl. sonstiger betrieblicher Erträge		9.818,96
* zuzgl. einsparbarer Kosten		10.657,51
* abzgl. zusätzlicher Kosten		0,00
Bereinigter Gewinn		142.876,75
abzgl. ärztlicher Unternehmerlohn		70.000,00
Zwischensumme		72.876,75
abzgl. Einkommensteuer zuzgl. ev. Steuerersparnis		29.628,33
künftig erzielbarer Gewinn – valorisiert		43.248,42
Gewinndauer in Jahren	3,00	
Kapitalisierungszinssatz in %	4,87	
Gewinn x Faktor (Barwert)	2,87	124.122,97
Gesamtbetrag – Ablösesumme		133.190,08

Standortplanung



Eine sorgfältige Standortwahl ist die Basis für eine langfristige, erfolgreiche Tätigkeit. Daher ist es umso wichtiger, bereits im Vorfeld einige Punkte abzuklären:

- Wie attraktiv ist mein ausgewählter Standort?
- Ist ein Umbau notwendig?
- Miete oder Kauf – was ist günstiger?
- Wie sieht die Bevölkerungsstruktur aus und wie entwickeln sich die Bevölkerungszahlen im Einzugsgebiet?
- Welches Potenzial an Kaufkraft ist vorhanden?
- Ist die Ordination leicht zu finden und gut zugänglich (Lift)?
- Können mich meine Kunden bzw. Patienten verkehrstechnisch einfach erreichen?
- Sind Kundenparkplätze in der Nähe und ein ständiger Parkplatz für den Arzt vorhanden?
- Wie sieht es mit einer öffentlichen Verkehrsanbindung aus?
- Wie viele Konkurrenten sind in meiner Nähe, wie hoch ist die Arztdichte?
- Bestehen im Bedarfsfall Erweiterungsmöglichkeiten für die Praxis?
- Bin ich in meiner freien Ausübung durch irgendwelche Auflagen eingeschränkt?
- Bestehen Beschränkungen seitens der Krankenkasse?
- Bestehen Förderungsmöglichkeiten für meine Niederlassung?

Umsetzung



- Der Arzt als Arbeitgeber
 - Personalplanung
 - Sozialversicherung, Lohnsteuer/Lohnnebenkosten
 - Pensionsvorsorge für Ihre Mitarbeiter

- Steuerplanung – Sparen Sie sich unliebsame Überraschungen!
 - Einkommensteuer – Betriebseinnahmen, Betriebsausgaben
 - Einkommenssteuerliche Investitionsbegünstigungen
 - Umsatzsteuer

- Gezieltes Marketing macht den großen Unterschied

- Sichern Sie sich das Beste für Ihr Geld – mit Raiffeisen als Partner
 - Zahlungsverkehr – das exklusive Ärztekontopakete

- Finanzierung nach Maß mit Ihrer Raiffeisenbank
 - Investitions- und Kapitalbedarfsplanung
 - Die Praxisfinanzierung – steueroptimierte Finanzierungsformen
 - Förderungen
 - Liquiditätsplanung

Der Arzt als Arbeitgeber

Auswahl der Ordinationshilfe



Bedenken Sie: Die Ordinationshilfe ist die erste Person, mit der Ihr Patient Kontakt hat, und auch die letzte Person, bevor er die Ordination wieder verlässt. Sie ist somit eine zentrale Person in Ihrer Praxis, die den „ersten Eindruck“ entscheidend mitbestimmt. Diese Tatsache sollten Sie bei Ihren Einstellungsgesprächen unbedingt im Hinterkopf behalten.

Die Ordinationshilfe nimmt Ihnen vor allem organisatorische Arbeiten ab, um nicht Ihre wertvolle Zeit zu blockieren. Dies beginnt mit der Erfassung der Stammdaten, dem Erklären der Honorarrückerstattung durch die Krankenkasse bis zum Umgang mit Geld. Weiters muss sie Anrufe entgegennehmen. Jeder Anruf stört die persönliche Atmosphäre in einem Beratungsgespräch ganz massiv. Die Gehaltsansätze des Kollektivvertrags sind sehr niedrig, d. h. man kann nicht davon ausgehen, dass eine hochwertige Kraft zu diesen Bedingungen angestellt werden kann.

Personalplanung

Als Arbeitgeber sollte man – auch wenn Belange der Personalverrechnung in der Regel an den Steuerberater ausgelagert werden – selbst Kenntnis über die Grundlagen der Personalverrechnung haben. Das schafft nicht nur allgemeines Verständnis, sondern ist auch für Gespräche mit Dienstnehmern und dem Berater erforderlich.

Arbeitsrecht

Liegt kein schriftlicher Arbeitsvertrag vor, der alle erforderlichen Merkmale aufweist, ist dem Dienstnehmer nach Beginn des Dienstverhältnisses ein Dienstzettel auszustellen. Dieser muss die wesentlichen Punkte der Vereinbarung (Entgelt, Kündigungsfristen und -termine, Urlaubsvereinbarungen etc.) enthalten.

- Der für das jeweilige Bundesland geltende Kollektivvertrag enthält unter anderem Bestimmungen über die Höhe des Mindestentgelts, Sonderzahlungen bzw. bestimmte Zulagen, auf die der Dienstnehmer Anspruch hat.

Sozialversicherung

- Anmeldung des Arztes als Dienstgeber bei der Gebietskrankenkasse durch Beantragung einer Dienstgeberkontonummer
- Anmeldung des Dienstnehmers bei der Gebietskrankenkasse. Seit 1.1.2008 ist diese Anmeldung VOR Beschäftigungsantritt notwendig.
- Höhe der Sozialversicherungsbeiträge (Angestellte): Dienstgeberanteil: 21,83 %, Dienstnehmeranteil 18,07 % (Abzug vom Bruttolohn). Dazu kommen 1,53 % Beiträge an eine Mitarbeitervorsorgekasse (Abfertigung neu).
- Abfuhr der Sozialversicherungsbeiträge bis spätestens 15. des Folgemonats an die Gebietskrankenkasse
- Beträgt der Bezug eines Dienstnehmers max. € 357,74/Monat (Wert 2009) (z. B. aufgrund einer Teilzeitbeschäftigung), liegt sozialversicherungsrechtlich eine „geringfügige Beschäftigung“ vor:
 - Dienstgeber hat nur Beiträge zur Unfallversicherung (1,4 %) und zur Mitarbeitervorsorgekasse (1,53 %) zu leisten.
 - Beträgt die Summe der Bezüge aller in der Praxis geringfügig Beschäftigten mehr als die 1,5-fache Geringfügigkeitsgrenze (2009: € 536,61), ist zusätzlich ein „Dienstgeberbeitrag“ in Höhe von 16,4 % der Bezüge der geringfügig Beschäftigten an die Gebietskrankenkasse zu entrichten.

Lohnsteuer/Lohnnebenkosten

- Die Höhe der Lohnsteuer ist abhängig von der Höhe des Bruttogehalts abzüglich Dienstnehmerbeiträge zur Sozialversicherung. Sie finden einen Brutto-Netto-Rechner auf der Website des Bundesministeriums für Finanzen: www.bmf.gv.at/Steuern/Berechnungsprogramme
- Lohnnebenkosten: 4,5 % Dienstgeberbeitrag zum Familienlastenausgleichsfonds, 3 % Kommunalsteuer, jeweils berechnet von der Bruttolohnsumme, Wien: € 0,72/Woche „U-Bahn-Steuer“
- Beträgt die Bruttolohnsumme aller Dienstnehmer addiert maximal € 1.460,-/Monat: Freibetrag jeweils für Dienstgeberbeitrag und Kommunalsteuer in Höhe von € 1.095,-/Monat
- Abfuhr der Lohnsteuer und Lohnnebenkosten bis spätestens 15. des Folgemonats an das zuständige Finanzamt
- Mitarbeit des Ehepartners in der Praxis: In diesem Falls sind die Kriterien der steuerlichen Ankerkennung unbedingt zu beachten und mit Ihrem Steuerberater im Detail vorweg zu besprechen: Die Vereinbarung muss
 - nach außen hinreichend zum Ausdruck kommen;
 - einen eindeutigen, klaren und jeden Zweifel ausschließenden Inhalt haben (daher schriftlicher Arbeitsvertrag).

Pensionsvorsorge für Ihre Mitarbeiter

Abfertigungsvorsorge

Alle neuen Dienstverhältnisse, die ab 1. Jänner 2003 begonnen haben, unterliegen der Abfertigung NEU. Der Dienstgeber zahlt für jeden Arbeitnehmer monatliche Beiträge in Höhe von 1,53 % des jeweiligen Bruttomonatsentgelts an die Mitarbeitervorsorgekasse. Damit hat er seine Abfertigungsverpflichtungen zur Gänze erfüllt.

Firmen-Zusatzpension

Sie können Ihren Mitarbeitern ab Pensionsantritt eine lebenslange Firmen-Zusatzpension gewähren. Diese Beiträge gelten als Betriebsausgabe und sind somit steuerlich begünstigt. Beim Mitarbeiter unterliegen die zugeflossenen Beträge der Lohnsteuerpflicht.

Betriebliche Kollektivversicherung

Sie können bis zu 10 % der Lohn- und Gehaltssummen für Ihre Mitarbeiter in die betriebliche Kollektivversicherung einzahlen. Die Beiträge gelten sofort als Betriebsausgabe. Beim Mitarbeiter wird aber erst dann eine Steuerpflicht ausgelöst, wenn ihm Zahlungen aus der betrieblichen Kollektivversicherung zufließen.

Pensionskasse

Sie können für Ihre Mitarbeiter auch in eine Pensionskasse einzahlen, wobei auch Arbeitnehmerbeiträge gestattet sind. Aus steuerlicher Sicht gilt das zur betrieblichen Kollektivversicherung Ausgeführte.

Direktversicherung als Zukunftssicherung

Mit dieser Variante investieren Sie steuerbegünstigt bis zu € 300,- jährlich in die Zukunftssicherung Ihrer Mitarbeiter. Das können sowohl Beiträge zur Lebens-, Unfall- und Krankenversicherung als auch Beiträge für Pensionskasse, betriebliche Kollektivversicherung oder Pensionsinvestmentfonds sein. Diese Zahlungen können Sie als Betriebsausgabe geltend machen und sind bis zu einer Höhe von jährlich € 300,- lohnsteuer- und sozialversicherungsfrei.

Direktversicherung über Gehaltsumwandlung

Der Arbeitnehmer wandelt freiwillig einen Teil seines Gehalts um, den Sie direkt an die Versicherungsgesellschaft überweisen. In diesem Fall sind die Zahlungen zwar bis zu einer Höhe von € 300,- lohnsteuerfrei. Allerdings sind für die Zahlungen Beiträge zur Sozialversicherung abzuführen.

Steuerplanung – Sparen Sie sich unliebsame Überraschungen!

Frequently asked Questions



Welche Verpflichtungen bestehen für den Praxisgründer/-übernehmer gegenüber der Finanzbehörde?

Es ist eine Meldung innerhalb eines Monats ab Praxisgründung/-übernahme (Aufnahme der selbstständigen Tätigkeit) zu erstatten und um Vergabe einer Steuernummer anzuschreiben.

Welches Finanzamt ist für den Praxisgründer/-übernehmer zuständig?

Im Normalfall ist jenes Finanzamt zuständig, in dessen Amtsbereich sich die Ordination befindet, also das sogenannte Betriebsstättenfinanzamt.

Benötigt der niedergelassene Arzt eine Buchhaltung?

Für Zwecke der Gewinnermittlung sind die getätigten Geschäftsfälle in Form einer Einnahmen-Ausgaben-Rechnung zu erfassen. Zudem kann der Arzt freiwillig bilanzieren (doppelte Buchführung). Besprechen Sie die Möglichkeiten mit Ihrem Steuerberater.

Kann auch ein vereinfachtes System der Gewinnermittlung angewendet werden?

Ja, unter bestimmten Voraussetzungen können diverse Pauschalierungsmöglichkeiten in Anspruch genommen werden.

Welche Abgaben muss ein niedergelassener Arzt im Wesentlichen bezahlen?

Primär sind Einkommensteuerzahlungen an das Finanzamt zu erstatten. Sollten in der Ordination Arbeitnehmer beschäftigt werden, müssen auch die lohnabhängigen Abgaben bezahlt werden. Für bestimmte Tätigkeiten (Hausapotheke bzw. Gutachtenerstellung) kann auch Umsatzsteuer anfallen.

In welcher Form ist Einkommensteuer zu entrichten?

Für diese Abgabe sind zunächst vierteljährlich Vorauszahlungen zu leisten. Nach Abgabe der Einkommensteuererklärung ermittelt das Finanzamt die endgültige Steuerbelastung, wobei die Vorauszahlungen angerechnet werden.

Ist eine Ausgabe immer steuerlich abzugsfähig?

Nein! Um eine steuerliche Betriebsausgabe handelt es sich nur dann, wenn die Ausgaben im Zusammenhang mit der betrieblichen Tätigkeit stehen und aus Sicht des Unternehmers dem Betrieb dienen und nicht unter steuerliche Abzugsverbote fallen.

Gibt es für Praxisgründer/-übernehmer steuerliche Begünstigungen bzw. Befreiungen von Gebühren?

Ja, das Neugründungsförderungsgesetz (NeuFöG) sieht für Praxisgründungen steuerliche Begünstigungen und insbesondere Befreiungen von Gebühren und bestimmten lohnabhängigen Abgaben vor.

Kann gegen einen Bescheid des Finanzamts Einspruch erhoben werden?

Ja! Es gibt die Möglichkeit, gegen den Bescheid Berufung zu erheben. Wesentlich ist die Einhaltung der Berufungsfrist. Diese beträgt einen Monat ab Zustellung des Bescheids!

Muss ein Arzt auch Umsatzsteuer bezahlen?

Nein, grundsätzlich nicht! Für Ärzte sowie die übrigen Gesundheitsberufe und Zahntechniker gilt die sogenannte unechte Umsatzsteuerbefreiung. Ärztliche Leistungen werden nur netto, d. h. ohne Umsatzsteuer, in Rechnung gestellt. Es muss daher keine Umsatzsteuer an das Finanzamt abgeliefert werden. Besonderheiten sind allerdings bei Gerätegemeinschaften zu beachten.

Gibt es doch Tätigkeiten eines Arztes, welche der Umsatzsteuer unterliegen?

Ja! Umsatzsteuer ist für solche Tätigkeiten in Rechnung zu stellen, die der Arzt nicht „in Ausübung der Heilkunde“ erbringt. Dazu zählen beispielsweise Vortrags- und Lehrtätigkeiten oder Autorentätigkeiten wie das Verfassen von Artikeln in Fachzeitschriften sowie für die Erstellung von bestimmten Gutachten.

Einkommensteuer



Registrierung

- Meldung der Betriebseröffnung beim Finanzamt innerhalb eines Monats mittels Fragebogen;
- zuständiges Finanzamt: Ort der Praxis („Betriebsstättenfinanzamt“);
- Fragebogen enthält allgemeine Fragen zum Unternehmen und der Höhe der voraussichtlichen Umsätze und Gewinne. Achtung: Eine optimistische Beurteilung führt auch zu hoher Einkommensteuervorauszahlung!
- Finanzamt vergibt Steuernummer sowie (auf Antrag) eine Umsatzsteuer-Identifikationsnummer und legt Steuerakt und Abgabenkonto an, auf das sämtliche Zahlungen (z. B. Einkommensteuer, Umsatzsteuer, lohnabhängige Abgaben etc.) verbucht werden.

Aufzeichnungspflichten – mögliche Gewinnermittlungsarten

- Keine Pflicht (aber Wahlrecht) zur doppelten Buchführung (Bilanzierung) für Ärzte (Bilanzierung heißt periodengerechte Berücksichtigung von Erträgen und Aufwendungen, Bildung und Bewertung von Rückstellungen, Inventur etc.);
- Einnahmen-Ausgaben-Rechnung ausreichend (Erfassung der Einnahmen und Ausgaben nach dem Zahlungsfluss);
- sofern Vorjahresumsatz maximal € 220.000,-/Jahr beträgt, ist auch eine Betriebsausgabenpauschalierung möglich;
- von der Art der Gewinnermittlung sind bestimmte steuerliche Begünstigungen abhängig;
- der Steuerberater kennt die im Einzelfall günstigere Variante der Gewinnermittlung.

Einkommensteuererklärung

- Pflicht zur Abgabe einer Einkommensteuererklärung:
 - 1.) Wenn das Einkommen (in dem keine lohnsteuerpflichtigen Einkünfte – also solche aus einem Dienstverhältnis – enthalten sind) mehr als € 10.000,- beträgt.
 - 2.) Wenn im Einkommen neben lohnsteuerpflichtigen Einkünften auch andere Einkünfte in Höhe von mindestens € 730,-/Jahr enthalten sind und das Gesamteinkommen mindestens € 10.900,- beträgt.
 - 3.) Bei Gewinnermittlung mittels doppelter Buchführung
 - 4.) Bei Aufforderung durch das Finanzamt

- Die Erklärung muss grundsätzlich über FinanzOnline (via Internet) abgegeben werden, sofern die technischen Voraussetzungen vorliegen oder ein Steuerberater die steuerliche Vertretung übernommen hat.
- Abgabefristen: bei Abgabe über FinanzOnline bis 30. Juni des Folgejahrs, bei Abgabe in Papierform bis 30. April des Folgejahrs
- Kann die Frist nicht eingehalten werden: Antrag auf Fristverlängerung stellen.
- Bei verspäteter Abgabe ist ein Verspätungszuschlag in Höhe von bis zu 10 % der Steuer möglich.
- Bei Vertretung durch einen Steuerberater gibt es längere Fristen.
- Das Finanzamt setzt Einkommensteuer mittels Einkommensteuerbescheid fest.
- Die Höhe der Einkommensteuer ist abhängig vom Jahreseinkommen (gilt bis einschließlich Veranlagung 2008).

Einkommen in EUR	Grenzsteuersatz
≤ 10.000	00,00 %
> 10.000 – 25.000	38,33 %
> 25.000 – 51.000	43,60 %
> 51.000	50,00 %

- Die Höhe der Einkommensteuer ist abhängig vom Jahreseinkommen (nach Steuerreform 2009, gilt ab Veranlagung 2009).

Einkommen in EUR	Grenzsteuersatz
≤ 11.000	00,00 %
> 11.000 – 25.000	36,50 %
> 25.000 – 60.000	43,2143 %
> 60.000	50,00 %

Grenzsteuersatz bedeutet, dass Sie beispielsweise für jeden zusätzlich verdienten, steuerpflichtigen Euro bei einem Gesamteinkommen zwischen € 11.000,- bis € 25.000,- bereits 36,5 % bzw. 36,5 Cent an Einkommensteuer bezahlen. Erzielen Sie ein steuerpflichtiges Einkommen von € 25.001,-, so bezahlen Sie für diesen zuletzt verdienten Euro bereits 43,2143 % bzw. 43,2143 Cent an Einkommensteuer usw.

Bei dieser scharfen Steuerprogression zahlt sich daher eine auf Ihre persönliche Situation abgestimmte steuerliche Beratung aus.

- Rechtsschutz gegen Einkommensteuerbescheide: Berufung binnen eines Monats ab Zustellung des Bescheids an das bescheiderlassende Finanzamt (schriftlich, am besten eingeschrieben)
- Anhand der Höhe der Einkommensteuer für das Vorjahr wird die Höhe der Einkommensteuervorauszahlung (vierteljährlich) für das Folgejahr festgesetzt.

Abzugsfähige Betriebsausgaben

- Betriebsausgaben sind sämtliche Aufwendungen und Ausgaben, die durch den Betrieb veranlasst sind.

- Betriebsausgaben müssen durch schriftliche Belege nachgewiesen werden und sind dem Finanzamt auf Verlangen vorzulegen.
- Betriebsausgaben sind auch bereits vor Praxiseröffnung absetzbar (z. B. Mietzahlungen, Beratungskosten etc.) – dies sind sogenannte Vorbereitungshandlungen.
- Kosten für private Aufwendungen sind nicht abzugsfähig. Das Finanzamt nimmt beispielsweise Kosten im Zusammenhang mit Autos, Reisen, Repräsentation, angestelltem Angehörigen besonders genau unter die Steuer-Lupe!
- Beispiele für Betriebsausgaben: Praxismiete, Personalaufwand, Beratungskosten, Ärztekammer-, Sozialversicherungs- und Wohlfahrtsfondsbeiträge, Zinsen für Fremdkapital, Telefon-, Fax- und Internetkosten, Büromaterial, Fachliteratur, typische Berufskleidung (Arzt Kittel) etc.
- Abnutzbare Wirtschaftsgüter des Anlagevermögens (z. B. Praxiseinrichtung, medizinische Geräte, Dienst-Pkw etc.) sind nicht sofort als Betriebsausgabe abzugsfähig. Hier wird der Wertverlust steuerlich in Form einer Abschreibung (AfA) – verteilt auf die Nutzungsdauer – geltend gemacht. Beispiel PC: Kosten € 3.000,-, vier Jahre Nutzungsdauer, pro Jahr können € 750,- steuerlich geltend gemacht werden.
- Bei Betriebsausgabenpauschalierung können anstelle der tatsächlich angefallenen Betriebsausgaben pauschal 12 %, maximal jedoch € 26.400,- der Umsätze als Betriebsausgaben angesetzt werden. Daneben können noch Ausgaben z. B. für Sozialversicherungsbeiträge, Wareneinkäufe, Steuerberatungskosten sowie Gehälter abgesetzt werden.

Einkommenssteuerliche Investitionsbegünstigungen

- Abhängig von der Art der Gewinnermittlung.
- Einnahmen-Ausgaben-Rechner: Steuerfreibetrag für investierte Gewinne ab 1.1.2007:
 - o Freibetrag bis zu 10 % des Jahresgewinns, falls dieser wieder investiert wird.
 - o Voraussetzung: Anschaffung von ungebrauchten, körperlichen, abnutzbaren Wirtschaftsgütern mit einer Nutzungsdauer von mindestens vier Jahren (z. B. medizinische Geräte, Praxiseinrichtung etc.) oder von bestimmten Wertpapieren. Ausgenommen sind Pkw, Gebäude, Mieterinvestitionen.
 - o Maximaler Steuerfreibetrag € 100.000,-/Jahr (Begrenzung nach oben wirkt sich nur bei einem steuerpflichtigen Jahresgewinn über 1 Mio. Euro aus). Maximale Einkommensteuerersparnis daher bis zu € 50.000,-/Jahr.
- Freiwillige ärztliche Bilanzierer: Halber Durchschnittssteuersatz für nicht entnommene Gewinne:
 - o nicht entnommener Teil des Jahresgewinns (= Eigenkapitalanstieg);
 - o bis zu max. € 100.000,-;
 - o wird mit dem halben Durchschnittssteuersatz versteuert;
 - o Einkommensteuerersparnis daher bis zu € 25.000,-/Jahr.
- Der Steuerberater errechnet die im Einzelfall günstigere Variante!

Im Zuge der Steuerreform 2009 wurde ab der Veranlagung für das Jahr 2010 der Freibetrag für investierte Gewinne von 10 % auf 13 % erhöht. Er steht jetzt auch Ärzten zu, die freiwillig bilanzieren. Bis zu einem Gewinn von € 30.000,- müssen keine Investitionen getätigt werden. Das heißt, es können somit in jedem Fall bis zu € 3.900,- als Betriebsausgaben (auch von jenen, die eine

Betriebsausgabenpauschale in Anspruch nehmen) abgezogen werden. Der Kreis der begünstigten Wirtschaftsgüter wird ab 2010 auf Gebäude ausgeweitet. Im Gegenzug wurde die begünstigte Besteuerung nicht entnommener Gewinne abgeschafft.

Im Rahmen der Steuerreform wurde weiters die Möglichkeit geschaffen, körperliche Wirtschaftsgüter (z. B. medizinische Geräte, Ordinationsausstattung, PC), die zwischen 1.1.2009 und 31.12.2010 angeschafft oder hergestellt wurden, vorzeitig abzuschreiben. Das heißt, dass im Jahr der Anschaffung bereits 30 % der Anschaffungskosten (inkl. der „normalen“ Abschreibung über die Nutzungsdauer) als Betriebsausgaben abgesetzt werden können. Die Geltendmachung der restlichen 70 % der Anschaffungskosten erfolgt in den restlichen Jahren der Nutzung.

Steuerbegünstigungen für Neugründungen

- Die Neugründung von Arztpraxen wird durch Befreiung von verschiedenen Abgaben, Beiträgen und Gebühren gemäß Neugründungsförderungsgesetz (NeuFöG) gefördert.
- Neugründung bedeutet: Der Betriebsinhaber schafft eine neue, bis dahin noch nicht vorhandene betriebliche Struktur und hat sich bisher (innerhalb der letzten 15 Jahre) nicht in vergleichbarer Weise selbstständig betrieblich betätigt (keine Tätigkeit als niedergelassener Arzt).
- Befreiung von bestimmten Lohnabgaben (Dienstgeberbeitrag zum Familienlastenausgleichsfonds, Wohnbauförderungsbeiträge, Unfallversicherungsbeiträge) für ein Jahr und Befreiung von bestimmten Stempel- und Gerichtsgebühren (z. B. für praxisgründungsbedingte Facharztdekrete), Gesellschaftssteuer etc.
- Bei Praxisübernahme durch einen Arzt, der sich bislang noch nicht betrieblich betätigt hat, eingeschränkte Förderung. Befreiung von bestimmten Stempel- und Gerichtsgebühren, Gesellschaftssteuer, Grunderwerbsteuerfreibetrag in Höhe von € 75.000,-.
- Beantragung der Förderung: Inanspruchnahme einer Beratung bei der gesetzlichen Berufsvertretung (Ärztelkammer, Zahnärztekammer). Kammer bestätigt die Beratung auf dem Formular NeuFö1/NeuFö3. Dieses ist bei den in Betracht kommenden Behörden (Finanzamt, Gericht, Bezirkshauptmannschaft, Magistrat, Gebietskrankenkasse etc.) vorzulegen.

Umsatzsteuer

- Ärzte sind grundsätzlich von der Umsatzsteuerpflicht befreit. Ärztliche Leistungen sind netto (d. h. ohne Umsatzsteuer) in Rechnung zu stellen.
- Tätigkeiten, die nicht „in Ausübung der Heilkunde“ erbracht werden (Vortrags-, Lehrtätigkeiten, Verkauf von Arznei aus der Hausapotheke, ästhetisch-plastische Leistungen ohne therapeutisches Ziel, Erstellung von bestimmten Gutachten etc.) sind allerdings umsatzsteuerpflichtig und mit 10 % oder 20 % Umsatzsteuer in Rechnung zu stellen!
- Ärzte bekommen grundsätzlich die Umsatzsteuer, die für Einkäufe bzw. Investitionen in Rechnung gestellt werden (= Vorsteuer), nicht vom Finanzamt zurück („unechte Umsatzsteuerbefreiung“). Erbringt der Arzt aber auch teilweise umsatzsteuerpflichtige Leistungen, kann er die mit diesen Umsätzen im unmittelbaren Zusammenhang stehenden Vorsteuern zur Gänze geltend machen. Ist etwas nicht direkt zuordenbar, kann die Vorsteuer anteilig geltend gemacht werden.

- Hinweis zum Thema Miete von Ordinationsräumen: Grundsätzlich können Vermieter wählen, ob der Mietzins mit oder ohne Umsatzsteuer in Rechnung gestellt wird. Abhängig ist die jeweilige Ausgestaltung von der konkreten Vereinbarung zwischen Mieter und Vermieter. Sofern nun Räume beispielsweise an einen nicht vorsteuerabzugsberechtigten Mieter (wie einen Arzt) vermietet werden, wird es aus Sicht des mietenden Arztes sinnvoll sein, die Miete umsatzsteuerfrei zu belassen. Der Vermieter hingegen verliert in diesem Fall selbst die Möglichkeit des Vorsteuerabzugs. Er wird deshalb einer derartigen Vereinbarung nur dann zustimmen, wenn der Arzt ihm zusichert, dass er die Kosten, die durch den Verlust des Vorsteuerabzugs entstehen, übernimmt. In der Praxis wird hierfür häufig ein Mittelweg gewählt, indem die Nettomiete pauschal z. B. um die halbe wegfallende Umsatzsteuer erhöht wird. Der Arzt hat sich damit immer noch die halbe Umsatzsteuer gespart.
- Den Arzt trifft die Verpflichtung zur Ausstellung einer umsatzsteuergerechten Rechnung nur dann, wenn:
 - o der Patient es verlangt;
 - o der Rechnungsempfänger als Unternehmer (z. B. Krankenhaus) auftritt und
 - o die Leistung für dessen Unternehmen ausgeführt wird.
- Eine umsatzsteuergerechte Rechnung, die den Empfänger zum Vorsteuerabzug berechtigt, hat folgende Merkmale aufzuweisen:
 - o Name und Anschrift des Arztes und des Leistungsempfängers
 - o Art der Leistung
 - o Leistungszeitraum
 - o Entgelt, Hinweis auf Steuerbefreiung (bzw. Steuersatz, Steuerbetrag)
 - o Rechnungsdatum und fortlaufende Nummer
 - o Umsatzsteuer-Identifikationsnummer (sofern vorhanden)
 - o bei Rechnungen über € 10.000,- die Umsatzsteuer-Identifikationsnummer des Rechnungsempfängers
- Folgendes ist zu beachten, wenn umsatzsteuerpflichtige Leistungen erbracht werden:
 - o Monatliche Übermittlung einer Umsatzsteuervoranmeldung (UVA) an das Finanzamt und Überweisung der Umsatzsteuer-Zahllast bis zum 15. des auf die Vereinnahmung des Entgelts zweitfolgenden Kalendermonats (Beispiel: Vereinnahmung am 17. März – Überweisung der Umsatzsteuer bis zum 15. Mai)
 - o Pflicht zur Abgabe einer Umsatzsteuererklärung bis 30. April des Folgejahrs, bei elektronischer Abgabe bis 30. Juni des Folgejahrs, längere Fristen bei Vertretung durch Steuerberater

Beispiel umsatzsteuergerechte Rechnung

Dr. med. Fred Mustermann Mustermannstraße 1 1234 Musterstadt UID-Nr.: ATU 12345678	
An die XY Versicherung Versicherungsstraße 15 5678 Versicherungsstadt	Musterstadt, am 08.10.2008
UID-Nummer, sofern vorhanden	
Ausstellungsdatum	
UID-Nr. des Leistungsempfängers: ATU 152678741	
Honorarnote Rechnung Nr. 20/08	Fortlaufende Nummer
Leistung: Erstellung eines Gutachtens betreffend.... im Zeitraum September 2008	
Netto:	€ 10.000,-
+ 20 % USt.	€ 2.000,-
Gesamtbetrag:	€ 12.000,-
Steuersatz bzw. einen Hinweis auf allfällige Steuerbefreiungen	
Quelle: LBG Wirtschaftstreuhand Jänner 2009	www.lbg.at

Steuer- und Abgabekalender für die wichtigsten Abgaben

ABGABENART	HÖHE	FÄLLIGKEIT	ABZUFÜHREN
Einkommensteuer (Vorauszahlung)	0–50 % des Einkommens	15.2., 15.5., 15.8., 16.11.	Wohnsitz-Finanzamt
Umsatzsteuer	10 % oder 20 % des Nettobetrags	15. des zweitfolgenden Monats	Betriebsstätten-Finanzamt
Lohnsteuer für Gehälter	0–50 % des Lohns/Gehalts abzgl. Sozialversicherung und Freibeträge	15. des Folgemonats	Betriebsstätten-Finanzamt
Dienstgeberbeitrag zum Familienlastenausgleichsfonds	4,5 % der Bruttolohnsumme	15. des Folgemonats	Betriebsstätten-Finanzamt
Beiträge zur Sozialversicherung	für Angestellte: Dienstgeberbeitrag: 21,83 % Dienstnehmerbeitrag: 18,07 % Mitarbeitervorsorgekasse: 1,53 % der Bruttolohnsumme	15. des Folgemonats	Gebietskrankenkasse
Kommunalsteuer und Dienstgeberabgabe (nur in Wien) für Gehälter	KommSt: 3 % der Bruttolohnsumme DGA: € 0,72 pro Woche	15. des Folgemonats	Gemeinde

Gezieltes Marketing macht den großen Unterschied



In einer Zeit, in der die Dichte der niedergelassenen Ärzte immer größer wird, ist es unerlässlich, seine Leistungen permanent zu verbessern. Durch kreative Gestaltung Ihrer Leistungen vermitteln Sie Ihren Kunden die unverzichtbare Einzigartigkeit Ihrer Praxis.

Werbung, PR und Marketing bedarf jedoch besonderen Feingefühls. Ärzte dürfen nicht wie in der Privatwirtschaft vorgehen. Verstöße gegen die selbstaufgelegten Werberichtlinien enden mit einem Disziplinarverfahren, das sehr unangenehme Folgen nach sich ziehen kann und außerdem dem eigenen Ruf schadet.

Folgende Punkte können Erfolgsfaktoren für die Praxis darstellen:

- Erscheinungsbild Ihres Unternehmens nach außen, das Corporate Design:
 - Logo – klassisches Marketinginstrument – sollte hohen Erkennungswert haben
 - Praxisschilder – dürfen nicht größer als 1 m² sein – müssen Namen, Titel und korrekte Bezeichnung des Fachgebiets enthalten. Die Angabe der Ordinationszeit ist zweckmäßig.
 - Homepage – Möglichkeit, sich selbst und die Vorzüge der Praxis zu präsentieren
 - Telefonbucheintrag
 - Warteraumgestaltung – Informationsfolder mit speziellen Angeboten der Ordination, Informationsblätter zu diversen Krankheiten
 - TV/EDV-System mit Gesundheitsfilmen oder eigenem Video
 - Kaffeeservice im Wartebereich
 - Korrespondenz – Visitenkarten, Infoblöcke, Stempel, Briefpapier
 - Inserate – Schrift und Layout sollen sich an der Gestaltung des Ordinationsschildes und der Visitenkarten orientieren
 - Parkplatzbeschilderung
- Merchandising – z. B. Hautarzt verkauft Sonnencreme.
- Organisieren Sie einen Eröffnungs-Event sowie eventuell laufend Veranstaltungen wie Vernissagen, Vorträge, Seminare etc.
- Jeder einzelne Patient ist der „wichtigste“ – gehen Sie auf jeden einzelnen Patienten ein!
- Lassen Sie Ihre Patienten nicht unnötig warten.
- Lernen Sie, jedem Patienten aufmerksam zuzuhören.
- Unterschätzen Sie Ihre Patienten nicht und behandeln Sie diese niemals von oben herab oder auch bei noch so großem Zeitdruck „nebenbei“.
- Diskretion ist eine Selbstverständlichkeit!

- Seien Sie offen für Beschwerden und Kritik von Ihren Patienten. Das ist Ihre Chance, mögliche Verbesserungen zu erzielen und damit die Zufriedenheit der Patienten zu steigern. Gestalten Sie beispielsweise einen Patientenfragebogen.
- Halten Sie Rücksprache mit den Patienten, bevor Sie ihnen unerwartet hohe Honorarnoten schicken.
- Achten Sie auf eine gezielte Nachbetreuung von Patienten.
- Telefonieren Sie nie während der Behandlung mit anderen Patienten.
- Halten Sie regelmäßig Kontakt mit Ihren Patienten, setzen Sie E-Mails gezielt ein.
- Achten Sie auf die eigene telefonische Erreichbarkeit. Sorgen Sie auch dafür, dass prompt und zuverlässig zurückgerufen wird. Optimieren Sie das Telefonverhalten jedes einzelnen Mitarbeiters.

Ordinationszeit – Erreichbarkeit für die Patienten

Ihre Ordinationszeit ist prinzipiell frei gestaltbar. Die Bekanntmachung der Ordinationszeit auf dem Ordinationsschild ist nicht vorgeschrieben. Die Angabe einer Ordinationszeit ist jedoch, wie bereits erwähnt, dringend zu empfehlen, da Sie so Anrufe von Patienten und Ordinationsbesuche besser steuern können. Es steht Ihnen auch völlig frei, auf dem Schild 16:00 bis 18:00 zu vermerken, tatsächlich aber von 15:00 bis 22:00 zu ordinieren. Die meisten Patienten werden zwischen 16:00 und 17:00 wegen einer Terminvereinbarung anrufen. Wenn Sie nicht in der Ordination sind, sollte ein Anrufbeantworter auf die Ordinationszeit oder eventuell die Erreichbarkeit über das Mobiltelefon hinweisen. Rufumleitungen sind technisch einfach aber teuer, da Sie die zusätzlichen Gesprächsgebühren bezahlen müssen. Grundsätzlich stellt sich auch die Frage, wann man für seine Patienten erreichbar sein will. Durch Angabe der Mobiltelefonnummer ist eine Erreichbarkeit rund um die Uhr möglich. Eine Regel oder eine generelle Empfehlung kann man hier nicht abgeben, da unterschiedliche Fachgebiete auch unterschiedliche Anforderungen nach sich ziehen (z. B. ist bei der Geburtsvorbereitung eine jederzeitige Erreichbarkeit sehr wichtig).

Sichern Sie sich das Beste für Ihr Geld – mit Raiffeisen als Partner

Zahlungsverkehr

Konten und Karten von Raiffeisen sind die solide Basis für Ihre Bankgeschäfte.

Durch ein individuelles Kontoführungsmodell halten Sie Ihre Zahlungsströme getrennt und haben jederzeit einen Überblick über Ihre finanzielle Situation oder die Ihrer Praxis.



Electronic Banking

Wenn Sie einmal nicht zur Bank kommen, kommt Ihre Bank zu Ihnen. Wer mein.raiffeisen.at mit ELBA-internet hat, hat den direkten Draht zur Raiffeisenbank. Von zu Hause oder von der Praxis aus. 24 Stunden am Tag, sieben Tage die Woche.

Und das können Sie dann alles machen: Kontoinformationen abrufen, Überweisungen tätigen, Daueraufträge einrichten, elektronische Rechnungen empfangen, Ihr Wertpapierdepot managen, Ihren Berater via sicherer Mailbox kontaktieren und vieles mehr.

Ihre Gemeinschaftspraxis floriert und wird immer mehr zum Großunternehmen? Kein Problem. Das Electronic Banking System der Raiffeisen Bankengruppe wächst mit Ihren Anforderungen. ELBA-

business ist die ideale Lösung für komplexe Finanzangelegenheiten. Mit nur einem Softwarepaket bedienen Sie problemlos alle Ihre Konten bei nahezu allen österreichischen Kreditinstituten. Um jetzt nur einen Vorteil speziell herauszugreifen.

Kreditkarten

Raiffeisen bietet Ihnen mit VISA und Mastercard jene Kreditkarten mit der weltweit höchsten Akzeptanz. Damit sind Sie sowohl privat als auch geschäftlich bestens für den bargeldlosen Zahlungsverkehr auf der ganzen Welt gerüstet. Und die Rechnung bezahlen Sie einfach bis zu sechs Wochen später, zinsfrei versteht sich.

Das ist aber noch längst nicht alles. Mit den Raiffeisen Kreditkarten kommen Sie in den Genuss zahlreicher Zusatzleistungen, abgesehen von der übersichtlichen Abrechnung, die Ihnen Ihr Geschäftsleben erheblich erleichtert. So können Sie bei Verwaltungsaufgaben Zeit sparen und haben Ihre beruflich getätigten Zahlungen immer im Überblick.

Finanzierung nach Maß mit Ihrer Raiffeisenbank



Die Investition in die eigene Praxis

Der Gang in die Selbstständigkeit ist meist mit hohen Investitionskosten verbunden. Notwendige Anschaffungen können etwa eine adäquate Einrichtung, medizinische Geräte oder eine entsprechende EDV-Ausstattung sein. Zu berücksichtigen sind auch die nicht unbeträchtlichen laufenden Betriebskosten.

Natürlich ist hierfür ein entsprechendes Kapital von Nöten. Für die Aufbringung haben Sie eine Vielzahl unterschiedlicher Optionen. Vor allem eine optimal aufgestellte Finanzierungsstruktur entscheidet über den finanziellen Erfolg Ihrer Praxis.

Anhand von speziellen Planungsschritten kann das erforderliche Kapital im Voraus geplant und damit sichergestellt werden, dass Sie auch in Zukunft jederzeit zahlungsfähig bleiben.

Investitions- und Kapitalbedarfsplanung

In einem ersten Schritt sollten Sie möglichst genau planen, welche Anschaffungen notwendig sind und wie viel Kapital Sie für den Aufbau bzw. Erweiterung oder Erneuerung Ihrer Praxis benötigen.

Finanzierungsplanung

Danach gilt es, aus vielfältigen Möglichkeiten die optimale Finanzierungsstruktur zu wählen.

Liquiditätsplanung

Zusätzlich ist es besonders wichtig, die Auswirkungen der Investitions- und Finanzierungskosten auf die Liquidität anzuzeigen und sicherzustellen, dass Ihre Zahlungsfähigkeit auch in den folgenden Jahren gewährleistet bleibt.

Investitions- und Kapitalsbedarfsplanung

Investitionen bedeuten langfristige Kapitalanlagen. Eine einmal getroffene Entscheidung schränkt den finanziellen Spielraum für längere Zeit ein. Häufig ist die richtige Investitionsentscheidung maßgeblich für den späteren wirtschaftlichen Erfolg Ihrer Praxis.

Es ist besonders wichtig, die geplanten Kosten so genau wie möglich zu erfassen. Denn nur dann ist gewährleistet, dass die richtigen Finanzierungsinstrumente gewählt und das Unternehmen betriebswirtschaftlich positiv geführt werden kann.

Im Wesentlichen sind für die Investitionsplanung folgende Fragen zu stellen:

- Welche Investitionen sind erforderlich und welche Kosten verursachen diese?
- Mit welchen laufenden Kosten wie Miete, Gehälter etc. ist für die nächsten sechs Monate zu rechnen?
- Wie hoch sind meine Lebenshaltungskosten?

Führen Sie die Detailplanung je nach Umfang Ihres Unternehmens auf den folgenden Kalkulationsblättern durch.

- Investitionsplan
- Erfolgsplan – Gewinn- und Verlustrechnung/Einnahmen-Ausgaben-Rechnung für drei Jahre und detaillierte Berechnungsgrundlagen für die einzelnen Positionen
- Finanzplan – Einnahmen-Ausgaben-Rechnung für den privaten Bereich

Investitionsplan

Abfindung/Ablöse bei Übernahme	€ _____
Kaufpreis der Räumlichkeiten	€ _____
Bauliche Änderungen oder Baukosten	€ _____
Nebenkosten (Vermittlungsprovision, Vertragskosten, Mietvorauszahlungen, Kaution etc.)	€ _____
Adaptierung der Räume (Bodenbelag, Ausmalen, Lampen, Vorhänge etc.)	€ _____
Installationsarbeiten (sanitär, elektrisch)	€ _____
Praxismöbel für die gesamte Einrichtung	€ _____
Medizinisch-technische Geräte/Apparate	€ _____
Therapeutische Geräte/Apparate	€ _____
Computer inkl. Software	€ _____
Laboreinrichtung	€ _____
Erstausstattung mit Reagenzien u. Verbrauchsmaterial	€ _____
Hausapotheke	€ _____
Telefonanlage, Fax, Sprechanlage etc.	€ _____
Büromaterial (Formulare, Papier, Tonbänder etc.)	€ _____
Kraftfahrzeug (wenn berufsbedingt)	€ _____
Sonstiges	€ _____
Reserve	€ _____
<i>Zwischensumme Investitionsbedarf</i>	€ _____
Betriebskosten für die ersten sechs Monate (Personal, Miete, Kfz, Steuern, Versicherung etc.)	€ _____
Haushaltskosten und privater Bedarf für sechs Monate	€ _____
<i>Zwischensumme der Kosten der ersten Monate</i>	€ _____
<i>abzgl. Eigenmittelanteil</i>	€ _____
<i>Finanzierungsbedarf gesamt</i>	€ _____

Erfolgsplan

Erfolgsplan	Soll 1. Jahr	Soll 2. Jahr	Soll 3. Jahr
Erlöse Kassenabrechnungen			
Erlöse Privatpatienten			
Erlöse Hausapotheke			
Sonstige Einnahmen			
Summe ärztliche Leistungen			
Auflösung Rücklage			
Anlagenverkauf			
Summe Praxiseinnahmen			
Praxis- und Laborbedarf			
Ärztliche Leistungsverrechnung			
Personalkosten			
Fortbildung/Reisekosten			
Büro, Porto, Telefon			
Gerätekosten (Serviceauftrag)			
Rechts- und Beratungskosten			
Versicherungen			
Kfz-Aufwand			
Raumkosten			
Sonstige Kosten			
Leasingkosten med. Geräte, Miete, Pacht			
Steuern und Abgaben (außer ESt.)			
Kammerbeiträge/-umlagen (z.B. Wohlfahrtsfonds)			
Zinsaufwand/Finanzierungskosten			
Summe Praxisausgaben bereinigt			
Abschreibungen			
Steuermindernde Maßnahmen			
Summe Praxisausgaben			
Gewinn/Verlust			

Finanzplan

Finanzplan	Soll	Soll	Soll
Geldverwendungs-Rechnung	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr
Gewinn/Verlust			
+ Abschreibungen			
+ steuermindernde Maßnahmen			
- Auflösung Rücklagen			
= Cashflow (Liquidität)			
- Tilgung			
- ESt-Vorauszahlung			
- ESt-Nachzahlungen			
+ ESt-Vorsorgeauflösung			
- ESt-Vorsorge			
+ Kreditaufnahmen f. d. Praxis			
- Investitionen f. d. Praxis			
+ sonstige Nettoeinkünfte			
= privat verfügbares Geld			
- Wohnaufwand			
- private Kreditrückzahlung			
- private Versicherungen			
- regelmäßige Kapitalveranlagung			
- private Altersvorsorge			
- sonstige private Geldverwendung			
+ Einlage (private Mittel)			
= freies Geld pro Jahr			
freies Geld kumuliert			



Die Praxisfinanzierung

Hierbei stellt sich die Frage, ob eigenes und/oder fremdes Geld für die Praxis eingesetzt werden soll?

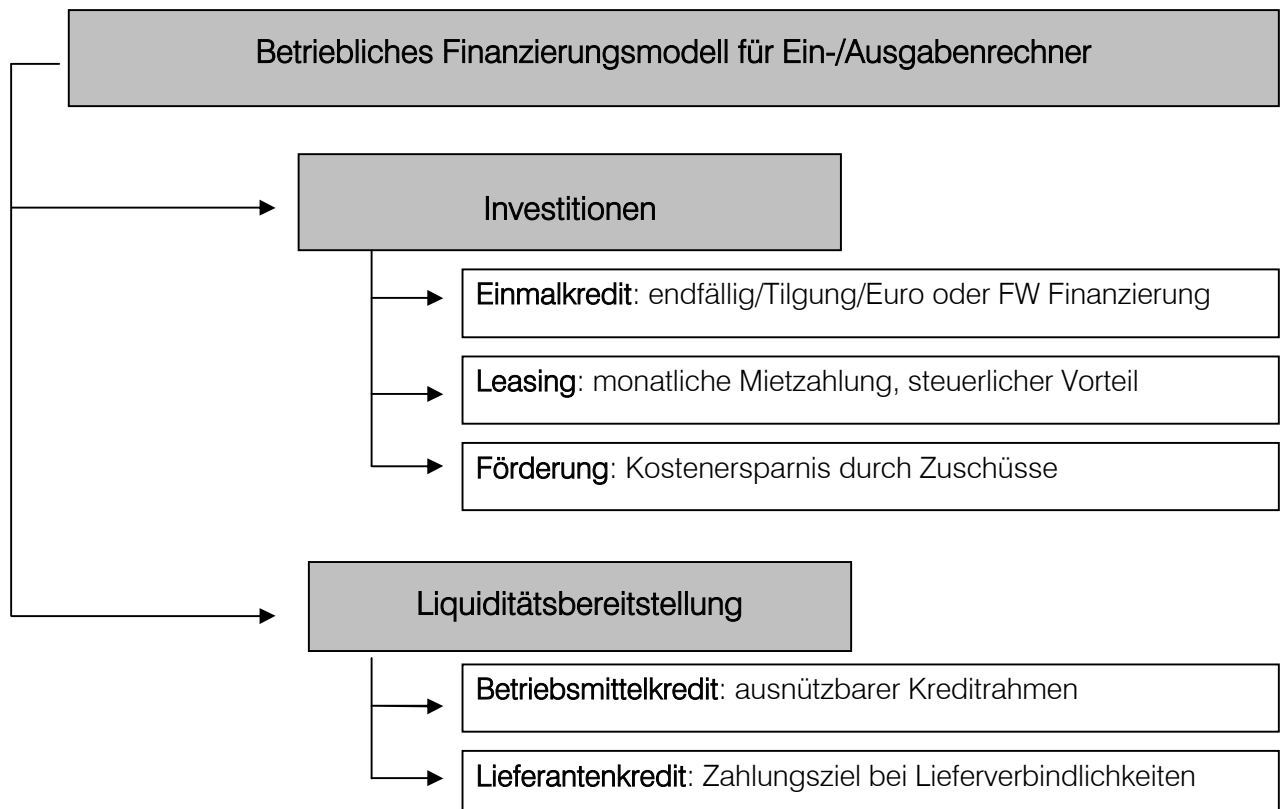
Eigenfinanzierung

Die Finanzierung der Investitionssumme erfolgt durch Ihre vorhandenen Eigenmittel, wie zum Beispiel angesparte Sparbuchguthaben.

Fremdfinanzierung

Die für die Praxis erforderlichen Geldmittel werden von dritter Stelle, also von anderen Personen, Firmen, Kreditinstituten oder öffentlichen Stellen, zur Verfügung gestellt.

Raiffeisen verfügt über bestens ausgebildete Berater und Förderspezialisten. Durch die langjährige Erfahrung mit Finanzierungswünschen unserer Kunden sind zahlreiche innovative und maßgeschneiderte Produkte und Finanzierungsvarianten entstanden, die auf spezifische Bedürfnisse und individuelle Lösungen ausgerichtet sind. Die nachstehende Grafik soll Ihnen schon einmal einen kleinen Überblick über die in Frage kommenden Finanzierungsvarianten geben. Gerne informiert Sie Ihr Raiffeisenberater auch über Alternativen, die über die genannten Finanzierungsformen hinausgehen, wie zum Beispiel Wechselkredite, Factoring, Projekt- und Fremdwährungsfinanzierungen.



Der Betriebsmittelkredit

Der Betriebsmittelkredit ist eine andere Bezeichnung für Kontokorrentkredit (Kontoüberziehung), den Sie unter Umständen selbst schon einmal in Anspruch genommen haben.

Generell dient er zur Finanzierung des betrieblichen Umsatzprozesses. Dazu zählen zum Beispiel die Finanzierung von Medikamenten, falls Sie eine Hausapotheke betreiben, aber auch die Bezahlung von Löhnen an Ihre Mitarbeiter. Mit dem Betriebsmittelkredit der Raiffeisenbank haben Sie die Möglichkeit, Absatz- und Einkommensschwankungen auszugleichen, die Zeit zwischen Rechnungsstellung und Zahlungseingang zu überbrücken und auf günstige Angebote reagieren zu können.

Beachten Sie:

- Im Gegensatz zum Investitionskredit kann der Betriebsmittelkredit bis zur vereinbarten Höhe jederzeit wieder ausgenutzt werden.
- Jeder Eingang auf Ihrem Konto verringert den Saldo. Deshalb werden die Zinsen nur vom Saldo und nicht vom Gesamtrahmen berechnet.
- Sie bleiben finanziell liquide, indem Sie problemlos kurzfristige Engpässe überbrücken können. Das gibt Ihnen Stabilität und Planungssicherheit für Ihren laufenden Praxis- und Ordinationsbetrieb.

Leasing

Salopp gesagt kann alles was finanziert wird auch geleast werden. Einziger Unterschied dabei besteht im Eigentumsverhältnis des zu leasenden Gegenstands. Der bleibt nämlich im Eigentum der Leasinggesellschaft. In unserem Fall der Raiffeisen Leasing. Gegen Bezahlung eines monatlichen Mietbetrags steht er Ihnen aber uneingeschränkt zur Verfügung. Also, was darf's sein:

Mobilien-Leasing

Mobilien-Leasing betrifft die Vermietung von mobilen Gegenständen des Anlagevermögens. Es können alle wirtschaftlich selbstständig nutzbaren und verwertbaren mobilen Investitionsgüter vermietet werden. Damit kommen Ihr Röntgengerät oder Ihre EDV-Ausstattung wieder ins Spiel.

Kfz-Leasing

Kfz-Leasing erfreut sich in Österreich großer Beliebtheit. Im Durchschnitt wird jedes zweite Auto geleast. Kfz-Leasing hat die Vermietung von Pkw, Lkw und Sonderfahrzeugen zum Gegenstand. Der Unternehmer hat den Vorteil, dass die Leasingdauer auf die unternehmerische Nutzungsdauer des Fahrzeugs abgestimmt ist.

Immobilien-Leasing

Die Raiffeisen Leasing Gesellschaft erwirbt oder errichtet die von Ihnen gewünschte Immobilie. Ihr Wunschobjekt wird langfristig an Sie verleast. Im Vordergrund steht die Nutzung, nicht das Eigentum. Dennoch haben Sie die Möglichkeit, am Ende der Laufzeit Eigentum zu erwerben.

Als ideale Ergänzung zur Finanzierung erbringt die Raiffeisen Leasing auch Baumanagement-Dienstleistungen. Diese erstrecken sich von der "begleitenden Kontrolle" bis zu "General- und Totalunternehmerleistungen". Mit diesem ergänzenden Leistungspaket können Sie alle die Immobile betreffenden Leistungen aus einer Hand erhalten.

Der Investitionskredit

Beim Investitionskredit handelt es sich um eine langfristige Finanzierungsvariante. Damit können Sie sich beispielsweise jene Anlagegüter anschaffen, die Sie für die Aufnahme Ihres Praxis- oder Ordinationsbetriebs brauchen. Oder auch um veraltete Geräte und Einrichtungen zu erneuern. Vom Wartezimmer über ein innovatives Röntgengerät bis zur neuen Massageliege kann also alles damit finanziert werden.

Beachten Sie:

- Ein Investitionskredit ist im Gegensatz zum Betriebsmittelkredit nur einmal ausnutzbar. Das heißt, Sie tätigen die entsprechende Investition und zahlen die dafür benötigten Geldmittel dann nach und nach zurück.
- Prinzipiell kann ein Investitionskredit entweder in Euro oder in einer Fremdwährung erfolgen. Ihr Raiffeisenberater klärt Sie gerne über die entsprechenden Vor- und Nachteile und die zu erwartenden Risiken auf.
- Es kann sowohl ein fixer als auch ein variabler Zinssatz vereinbart werden. Dies hängt im Groben davon ab, wie Ihre Erwartungen für die künftige Zinsentwicklung sind und ob Sie eher die Planungssicherheit bevorzugen oder bereit sind, gewisse Risiken einzugehen.
- Die Rückzahlungsdauer bestimmt Ihre Ratenhöhe. Längere Laufzeiten verringern Ihre monatliche Belastung. Die aber bereits angesprochene Fristenkonformität muss jedenfalls berücksichtigt werden.
- Bei Neugründungen einer Ordination oder Praxis, generell aber beim Schritt in die Selbstständigkeit ist es empfehlenswert, einen rückzahlungsfreien Zeitraum zu vereinbaren. Dadurch können Sie in Ruhe Ihren Kunden- und Patientenstock aufbauen.

Wichtig ist auch die Frage, ob der Kredit ratenweise zurückbezahlt werden soll, oder ob die Kreditrückzahlung erst am Ende der Laufzeit erfolgt. Das dafür erforderliche Kapital können Sie zum Beispiel während der Kreditlaufzeit mittels eines sogenannten „Tilgungsträgers“ ansparen, wobei sich interessante steuerliche Vorteile ergeben können.



Förderungen

Barrierefreie Arztordination

Die Qualitätsverordnung 2006 der Österreichischen Ärztekammer sieht die verpflichtende Konsultation mit einem Behindertenverband ab 1.7.2006 bei Neugründung einer Ordination oder bei Ordinationsnachfolge vor.

Für investive Maßnahmen zur Verbesserung der Zugänglichkeit von Einrichtungen für Menschen mit Behinderung (z. B.: Lifteinbau, Errichtung einer Rampe, Behindertenparkplätze, Leitsysteme etc.) gewährt das Bundessozialamt folgende Förderung:

- nicht rückzahlbarer Zuschuss bis 50 % der Kosten
- maximale Förderungshöhe: € 50.000,--
- Aufbewahrungsfrist für Unterlagen und Belege: 10 Jahre

Förderstelle: Bundessozialamt – jeweilige Landesstelle
 Vorteile: Steuerersparnis, Arzt erzielt soziale Kompetenz
 Einreichung: Anträge liegen bei örtlichen Raiffeisenbanken auf

Förderung Praxisgründung – Land Niederösterreich

Kreditaktion des Landes Niederösterreich zur Förderung der Niederlassung von praktischen Ärzten, Zahnbehandlern und Fachärzten in Niederösterreich

Voraussetzung:

- erstmalige Praxisgründung an förderwürdigem Standort
- Abschluss der Verträge mit allen Krankenversicherungen
- kein Dienstvertrag mit einer Krankenanstalt

Verwendungszweck:

- widmungsgemäße Verwendung für Praxisgründung

Förderung:

- Zinsenzuschuss für die Hälfte des Zinssatzes lt. Kreditvertrag
- Kreditsumme praktische Ärzte: € 14.534,57
- Kreditsumme Fachärzte: € 36.336,42

Einreichung:

- über jeweilige Raiffeisenbank

NEUFÖG - Neugründungsförderungsgesetz

Voraussetzung:

- Neueröffnung eines freiberuflichen Betriebs
- Betriebsübertragung

Förderung:

- Wegfall verschiedener Kosten wie:
 - Stempelgebühren und Bundesverwaltungsabgabe
 - Grunderwerbsteuer bei bestimmten Voraussetzungen
 - Gerichtsgebühren bei Firmenbucheintragung
 - Gerichtsgebühren für die Grundbucheintragung
 - Gesellschaftssteuer
- Lohnnebenkostenbefreiung (gilt nicht bei Übertragung) - Die im Kalendermonat der Neugründung sowie in den darauffolgenden elf Monaten für beschäftigte Arbeitnehmer anfallenden:
 - o Dienstgeberbeiträge zum Familienlastenausgl. 4,5 %
 - o Wohnbauförderungsbeiträge des Dienstgebers 0,5 %
 - o Ges. Unfallversicherungsbeiträge 1,4 %
 - o Kammerumlage 2 (zwischen 0,38 % und 0,46 %)

Unterlagen:

- Förderungsunterlagen sind von der jeweiligen Kammer zu bestätigen



Liquiditätsplanung

Die Sicherung der Liquidität ist für Arztpraxen sehr wichtig. Treffen Sie daher rechtzeitig Vorsorge, um jederzeit „flüssig“ zu sein.

Unter dem Begriff Liquidität verbirgt sich die Zahlungsfähigkeit der Arztpraxis. Einnahmen und Ausgaben wirken sich daher im Besonderen auf die Liquidität aus. Wichtig ist in diesem Zusammenhang besonders die Planung von Einkommensteuerzahlungen und bevorstehenden Investitionen.

Die Sicherstellung der jederzeitigen Zahlungsfähigkeit wird in der Praxis oft unterschätzt, sodass es bei plötzlich auftretenden Zahlungen zu Liquiditätsengpässen kommen kann.

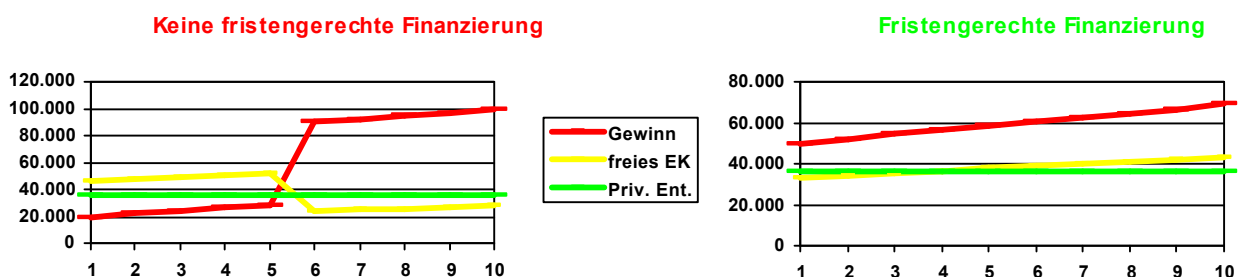
Fristenkonforme Investitionsfinanzierung

Bei fremdfinanzierten Investitionen ist auf die sogenannte Fristigkeit der Finanzierung zu achten. Ein Kredit für ein Wirtschaftsgut sollte immer spätestens dann zurückgezahlt sein, wenn dieses Wirtschaftsgut zum Beispiel wegen Veralterung erneuert werden muss. Aber auch im umgekehrten Fall, wenn das Investitionsgut zu kurz steuerlich abgeschrieben wird, kann es passieren, dass der Gewinn zwar steigt, die Liquidität aber zurückgeht und in vielen Fällen der Kontorahmen weiter ausgenutzt werden muss. Nachfolgende Darstellung verdeutlicht dieses Szenario.

Beispiel:

Investitionsvorhaben: € 300.000,--

Gewünschte jährliche Privatentnahme: € 36.000,--



Gesamtwirtschaftliche Betrachtung – Praxis und private Mittelverwendung

Als Arzt müssen Sie in finanzieller Hinsicht sowohl die betriebliche als auch die private Seite berücksichtigen. Schließlich müssen Sie von der Praxis leben. Ein finanzieller Engpass schlägt sich daher sofort auf die private Seite nieder. Bei einer sinnvollen Liquiditätsplanung sollten Sie daher nicht nur alle Einnahmen und Ausgaben für laufende Kosten oder Investitionen berücksichtigen, die mit der Praxis zusammenhängen, sondern auch sämtliche Aufwendungen der privaten Seite – zu denen gehören auch die Einkommensteuerzahlungen und die Tilgungsanteile der Praxiskredite.

Liquiditätsplanung gemeinsam mit Ihrem Raiffeisenberater

Damit Sie vor unliebsamen Überraschungen gefeit sind, zeigt Ihnen Ihr Raiffeisenberater auf, welche Auswirkung die geplante Investition und die Finanzierungskosten die nächsten Jahre auf Ihre freie Liquidität hat und welche Möglichkeiten zur Optimierung bestehen.

Management



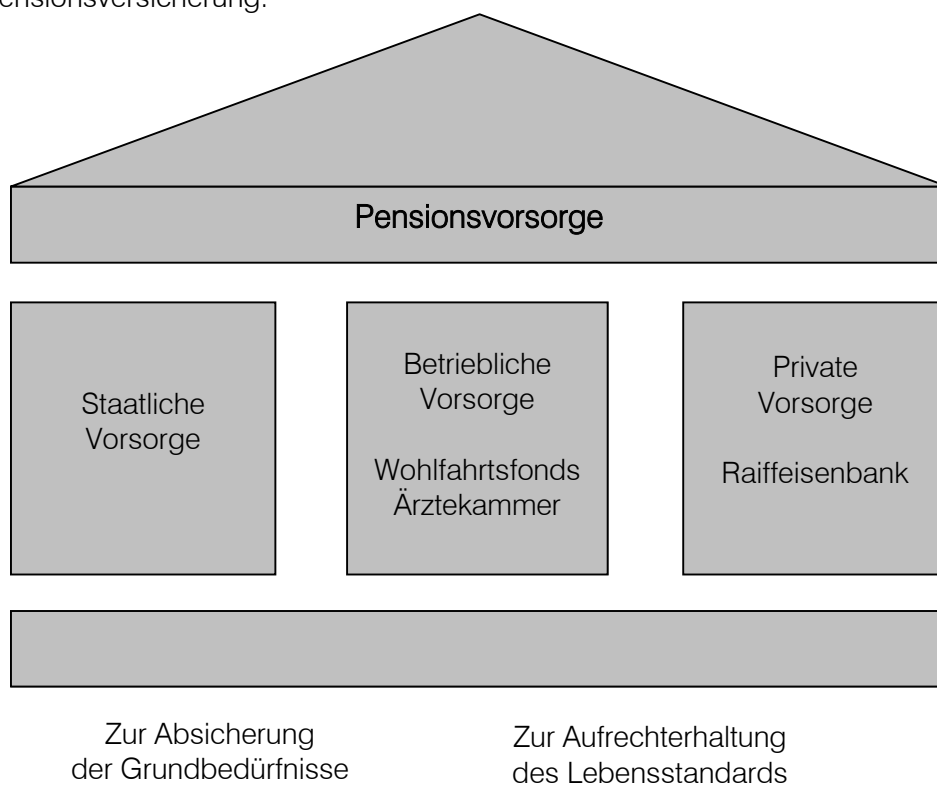
- Sozialversicherung und Vorsorge – Gehen Sie auf Nummer sicher!
Pensionsvorsorge – Staat, Betrieb (Wohlfahrtsfonds), privat
- Private und betriebliche Risikoabsicherung
Er- und Ablebensversicherung, private Krankenversicherung,
Unfallversicherung, Berufsunfähigkeitsversicherung,
Betriebsunterbrechungsversicherung, Ärzthaftpflicht, Ärztrechtsschutz,
Betriebsbündelversicherung, Elektrogeräteversicherung – med. Geräte
- Ihr Geld hat mehr verdient – mit einer Veranlagung von Raiffeisen
Magisches Dreieck – Liquidität, Sicherheit, Ertrag
- Ärzte-Beratung: persönlich, kompetent , nah - LBG Wirtschaftstreuhand Österreich

Sozialversicherung und Vorsorge – Gehen Sie auf Nummer sicher!

Pensionsvorsorge

Die drei Säulen der Pensionsvorsorge

Schauen Sie den Tatsachen ins Gesicht. Die gesetzliche Pension wird immer weniger. Überlegungen zu privater Altersvorsorge haben einen Ausgangspunkt: die problematische demographische Entwicklung und damit einhergehend die Finanzierungsprobleme der gesetzlichen Pensionsversicherung.



Die Versorgungseinrichtungen der staatlichen Sozialversicherung und dem Wohlfahrtsfonds der Ärztekammer mildern Ihre privaten und betrieblichen finanziellen Risiken und sie sorgen für später durch künftige Pensionszahlungen vor. Leistungsanspruch haben Sie auch im Falle der vorzeitigen Berufsunfähigkeit.

Staatliche Pensions- und Unfallvorsorge

Sie sichert vor allem die Grundbedürfnisse ab. Die österreichische Sozialversicherung beruht auf dem Prinzip der Solidarität der Pflichtversicherung und der Selbstverwaltung. Sie wird überwiegend durch Beiträge nach dem Umlageverfahren finanziert.

Grundsätzlich gibt es eine gesetzliche Pensions- und Unfallversicherung nach dem FSVG (Bundesgesetz über die Sozialversicherung freiberuflich selbstständiger Erwerbstätiger). Besteht allerdings eine Pensionsanwartschaft aus einem öffentlichen Dienstverhältnis (z. B. als Gemeindearzt, als Beschäftigter von Spitälern der Gebietskörperschaften oder als bei einem Sozialversicherungsträger beschäftigter pragmatisierter Arzt), wird der Arzt von der Pflichtversicherung nach FSVG befreit, wenn er nebenbei eine Praxis betreibt.

Krankenversicherung

Zusätzlich zur kammerinternen Krankenvorsorge (siehe unten „Wohlfahrtsfonds“) gibt es die Möglichkeit, eine private Gruppenkrankenversicherung (GKV) abzuschließen oder der ASVG- (Allgemeines Sozialversicherungsgesetz) oder GSVG- (Gewerbliches Sozialversicherungsgesetz) Selbstversicherung beizutreten. Besteht bereits eine ASVG-Pflichtversicherung aufgrund eines Dienstverhältnisses, ist keine freiwillige Krankenversicherung notwendig.

Die Höhe der Beiträge

Bemessungsgrundlage für Beiträge: Einkommen (ohne Abzug von Sozialversicherungsbeiträgen).
Höchstbeitragsgrundlage 2009: € 56.280,-/Jahr bzw. € 4.690,-/Monat.

Überblick Sozialversicherung und Beiträge (Werte 2009)

Krankenversicherung			Pensionsversicherung	Unfallversicherung
Keine Pflichtversicherung, ev. private Gruppenversicherung (GKV), ASVG- oder GSVG-Selbstversicherung			FSVG ausgenommen Pensionsanspruch/-anwartschaft aus öffentlich rechtl. Dienstverhältnis	FSVG
ASVG	GSVG	GKV	FSVG	FSVG
€ 341,92/ Monat	7,65 %	Prämie individuell	20 %	€ 7,84/Monat

Betriebliche Pensionsvorsorge

Der Wohlfahrtsfonds der Ärztekammer

Der Wohlfahrtsfonds ist eine Einrichtung, die ins Leben gerufen wurde, um für die Ärzteschaft ein soziales Netz der Sicherheit zu installieren, das für alle Wechselfälle des Lebens Vorsorge trifft. Als Arzt sind Sie fix in dieses System integriert und erwerben vor allem neben einer staatlichen Pension – ASVG oder GSVG – Anspruch auf Leistung aus der „privaten Pensionskasse der Ärztekammer“.

Wenn Sie altersbedingt oder krankheitshalber Ihre ärztliche Tätigkeit einstellen, erhalten Sie daher neben der staatlichen zwei zusätzliche Pensionen aus dem Wohlfahrtsfonds. Damit soll garantiert sein, dass Sie nach einem arbeitsreichen Leben als niedergelassener Arzt Ihren wohlverdienten Ruhestand frei von wirtschaftlichen Sorgen verbringen können.

Die vorhandenen Rücklagen und die laufenden Veranlagungen in ertragreiche eigene Ärztefonds und Liegenschaften garantieren Ihnen zukünftige Ansprüche. Ein wichtiger Faktor vor allem im Hinblick auf die laufend in Diskussion stehende staatliche Pension.

Am Beitragssektor besteht ein, abhängig von der wirtschaftlichen Situation, flexibles System, das vor allem den Wahlärzten am Beginn ihrer Tätigkeit weitgehend entgegenkommt. Darüber hinaus trifft, wie eingangs erwähnt, der Wohlfahrtsfonds Vorsorge im Fall von Krankheit, Invalidität, Tod oder Arbeitslosigkeit.

Die wesentlichen Leistungsversprechen sind:

- Alters- und Invaliditätsversorgung – Grundrente plus Zusatzleistung
- Krankenunterstützung
- Kinderunterstützung
- Hinterbliebenenunterstützung
- Bestattungsbeihilfe

Selbstständigenvorsorge für niedergelassene Ärzte

Ab 1.1.2008 gilt die Abfertigung Neu auch für niedergelassene Ärzte. Denn wer Risiko trägt, soll auch ein Sicherheitsnetz unter sich haben!

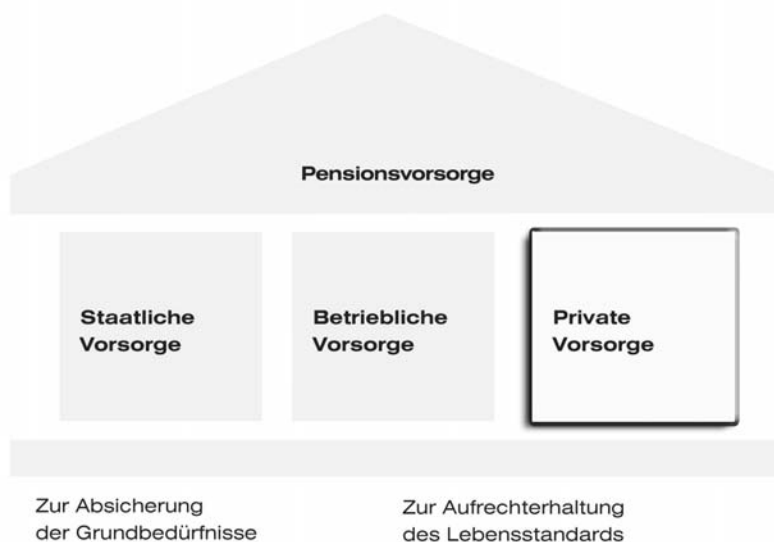
- Sie können freiwillig einen Beitrag von 1,53 % analog zur Abfertigung Neu für die Selbstständigenvorsorge einzahlen. Für Praxisgründer gilt eine Jahresfrist ab Beginn der selbstständigen Tätigkeit.
- Die Sozialversicherung hebt die Beiträge ein und führt diese an die von Ihnen ausgewählte Betriebliche Vorsorgekasse ab.
- Sämtliche steuerlichen Begünstigungen für Arbeitnehmer gelten auch für die Selbstständigen:
 - Der Beitrag zur Unternehmensvorsorge ist steuerlich eine Betriebsausgabe.
 - Die Veranlagung in der Vorsorgekasse ist steuerfrei.
 - Die Auszahlung als Einmalbetrag ist steuerbegünstigt mit 6 %.
 - Und die Auszahlung in Rentenform ist lebenslang steuerfrei.

Die gänzliche Steuerfreistellung erhöht die Attraktivität der Rentenoption wesentlich und wird maßgeblich zum Ausbau Ihrer zweiten Säule in der Pensionsvorsorge beitragen können.



- Ihr starker Partner
- Setzt Maßstäbe bei der betrieblichen
Vorsorge
- Hohe Sicherheit dank starker
Aktionärsgruppe
- Kundennähe durch flächendeckendes
Servicenet

Private Pensionsvorsorge



Das Leben ist voller Wünsche und Ziele, die Sie vielleicht schon in naher Zukunft oder spätestens im wohlverdienten Ruhestand realisieren wollen. Damit diese auch finanziell leistbar sind, ist eine rechtzeitige Vorsorge sinnvoll. Und mit dieser können Sie gar nicht früh genug beginnen.

Die demographischen Entwicklungen der letzten Jahrzehnte geben Anlass zur Eigeninitiative. Durch die steigende Lebenserwartung, dank der besseren medizinischen Versorgung und durch den massiven Geburtenrückgang seit Anfang der 70er-Jahre, gewinnt die private Vorsorge stark an Bedeutung.

Wählen Sie aus der innovativen Veranlagungspalette von Raiffeisen Ihr persönliches Vorsorgemodell.

Meine geförderte Raiffeisen Lebenspension

ist eine staatlich geförderte Zukunftsvorsorge. Neben dem Erhalt einer staatlichen Prämie genießen Sie den Vorteil der garantierten Steuerfreiheit in der Anspar- und Rentenphase. Kapitalgarantie bereits nach zehn Jahren.

Welche Vorsorgelösung am besten zu Ihnen passt, zeigt Ihnen gerne Ihr kompetenter Raiffeisenberater.

Private und betriebliche Risikoabsicherung

Risikovorsorge zur Erhaltung der betrieblichen Substanz

Als niedergelassener Arzt sind Sie besonderen Gefahren und Risiken ausgesetzt, die jederzeit Ihr wirtschaftliches Fundament bedrohen können.

Damit selbst bei unliebsamen Überraschungen nichts passiert, bieten Versicherungen den idealen Schutz. Es ist wichtig, Ihre Arbeitskraft gegen allfällige Risiken optimal zu schützen.

Private Er- und Ablebensversicherung

Das ist die steueroptimale Variante, um Betriebskredite privat bei der Bank abzusichern. Denn reine Ablebensversicherungen des Unternehmers als Sicherheit für die Bank bedeuten in der Regel im Ablebensfall Steuerpflicht der Ablebensleistung.

- Gleichzeitig ist die Er- und Ablebensversicherung ein zusätzlicher Baustein für Ihre Eigenvorsorge zur Sicherung Ihres gewohnten Lebensstandards im Alter!
- Endfällige Finanzierung: Die steueroptimale Variante mit niedrigeren Finanzierungskosten und gleichbleibenden Liquiditätsabflüssen.

Private Krankenversicherung

Die freie Arzt- und Spitalswahl soll helfen, rasch wieder ins Berufsleben zurückkehren zu können.

Unfallversicherung

Je nach Schwere des Unfalls können körperliche Schäden bis zur Invalidität führen. Hinzu kommen auch noch die finanziellen Belastungen für Behandlung, Rehabilitation usw. Durch den Abschluss einer Unfallversicherung sichern Sie sich im Fall des Falles nicht nur Ihren Lebensstandard, sondern auch den Ihrer Familie.

Tipp: Für Sie als Arzt gilt eine verbesserte Gliedertabelle.

Berufsunfähigkeitsversicherung

Eine Berufsunfähigkeitsversicherung sichert Ihren Lebensstandard bei gesundheitlicher Arbeitsunfähigkeit durch Bezahlung einer Berufsunfähigkeitspension.

Betriebsunterbrechungsversicherung

Steht die Praxis still, weil ein technischer Defekt vorliegt oder weil Sie als Arzt länger erkrankt sind, übernimmt die Versicherung den daraus entstandenen finanziellen Nachteil.

Diese Versicherungsform deckt den Praxisgewinn und die fortlaufenden Betriebskosten für Personal, Miete etc. bis zu einer Maximaldauer nach:

- gänzlicher oder teilweiser Unterbrechung des Arztbetriebs infolge eines Unfalls – auch ohne bleibende Invalidität – oder Krankheit des versicherten Arztes;
- Maßnahmen oder Verfügungen der Gesundheitsbehörde anlässlich einer Seuche oder Epidemie (Quarantäne);
- Beschädigung oder Zerstörung einer der Praxis dienenden Sache durch Feuer.

Je nach Lage oder Notwendigkeit von spezifischer Einrichtung für die Praxis muss daran gedacht werden, den Deckungsschutz auch auf Beschädigung oder Zerstörung durch einen Einbruchdiebstahl (versucht oder vollbracht) oder durch Austritt von Leitungswasser zu ergänzen. Die Betriebsunterbrechungsversicherung wird mit unterschiedlichen Karenzzeiten angeboten, und je länger die Karenzzeit, desto niedriger ist die Prämie. Die Länge der zu wählenden Karenzzeit scheint vornehmlich von der Höhe der weiterlaufenden Personal-, Sach- oder auch Kreditkosten abzuhängen. Für die befriedigende Leistung kommt es vornehmlich auf die Wahl der Versicherungssumme an. Da die Leistungen pro Tag erfolgen, ist die pro Tag gewünschte Versicherungssumme mit 360 zu multiplizieren und als Gesamtversicherungssumme zu wählen (max. ein Jahresumsatz).

Ärztehaftpflicht

Die Haftpflichtversicherung dient dazu, die Tätigkeit des Arztes finanziell zu schützen. Sie soll vorweg helfen, unbegründete Ansprüche abzuwehren und damit dem Arzt einen wesentlichen Teil des Prozessrisikos abzunehmen. Sie bietet auch Deckungsschutz für die Befriedigung von begründet an den Arzt gestellten Ansprüchen. Die Gefahren im Tätigkeitsbereich des Arztes sind besonders groß. Je nach Fachgebiet des Arztes ist die Gefahr, dass an einem Patienten ein Schaden durch schuldhaftes Verhalten des Arztes entsteht, unterschiedlich groß. Es wird zwischen drei Risikogruppen unterschieden:

- Das höchste Risiko – Gruppe 3: Facharzt für kosmetische Operationen, Radiologe, Röntgenologe (Diagnose und Therapie), Gynäkologe, Anästhesist
- Gruppe 2: Augenarzt, Chirurg, Facharzt für Haut- und Geschlechtskrankheiten, Facharzt für Lungenkrankheiten, HNO-Arzt, Internist, Neurochirurg, Orthopäde, Radiologe (nur Diagnostik), Urologe, Zahnarzt sowie sonstige nicht angeführte Fachgruppen
- Gruppe 1: Arzt für Allgemeinmedizin, Akupunkteur, Arzt in Laboratorien tätig, Facharzt für nichtklinische, physikalische Medizin, Histologie, Kinderarzt, Neurologe, Prosektor, Psychiater.

Die Haftpflichtversicherung leistet Schadenersatz bei Personen oder Sachschäden, die durch den Versicherten verursacht wurden. Die Haftpflichtversicherung des Arztes sollte mit einer möglichst hohen Versicherungssumme abgeschlossen werden (ca. € 1.100.000,-). Dies deshalb, da es bei Rentenleistungen zu einer Kapitalisierung der Rente kommt – das heißt, als einmaliger Betrag auf die Versicherung wirkt. Wichtig ist es auch, auf eine mögliche „Nachhaftung“ zu achten.

Ärzterechtsschutz

Als praktizierender Arzt sind Sie tagtäglich mit nicht kalkulierbaren Risiken konfrontiert. Vom Kunstfehler bis zum gerichtlichen Straf- und Disziplinarverfahren ist alles möglich. Und damit Sie für alle Eventualitäten gerüstet sind, empfiehlt sich der Abschluss einer zusätzlichen Ärzterechtsschutzversicherung, mit der Sie natürlich auch Ihre Rechte als Privatperson bzw. das Kfz absichern können.

Betriebsbündelversicherung

Wie groß Ihre Ordination auch ist, Ihre Sachwerte sind Risiken ausgesetzt, die Sie je nach Wichtigkeit und Notwendigkeit absichern können. Folgende Bausteine umfasst eine Betriebsbündelversicherung:

- Feuer
- Leitungswasser
- Einbruchdiebstahl
- Vandalismus
- Sturm
- Elektronische Geräte
- Glasbruch
- Haftpflicht
- Rechtsschutz
- Betriebsunterbrechung
- EDV u. Datensicherung

Elektrogeräteversicherung für medizinische Geräte

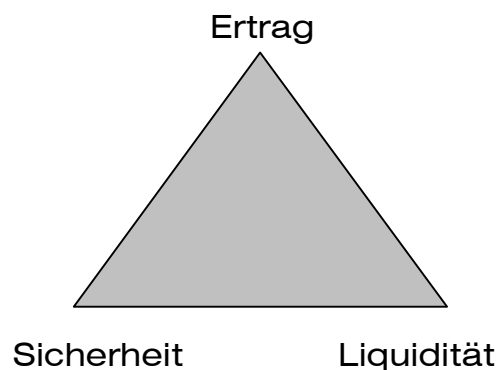
Der Großteil aller Ordinationen ist mit modernsten medizinischen Geräten ausgestattet. Wird nun eine solche – in ihrer Anschaffung meist sehr teure – medizinische Apparatur funktionsunfähig, so kann das den Arzt in finanzielle Schwierigkeiten bringen.

Diese Versicherung kann nur in Verbindung mit der Ordinationsversicherung abgeschlossen werden, da die Risiken von Feuer, Einbruchdiebstahl und Leitungswasser nur in der Ordinationsversicherung abgedeckt werden.

Ihr Geld hat mehr verdient – mit einer Veranlagung von Raiffeisen

Veranlagung

Sowohl im betrieblichen als auch im privaten Bereich ist die Optimierung der Erträge aus vorhandenem Geldvermögen ein bedeutendes Ziel. Im Kern dieser Optimierung steht das sogenannte „magische Dreieck der Geldveranlagung“:



Liquidität

Hier wird die Frage beantwortet, wie viele Barreserven Sie tatsächlich halten müssen oder wollen. Liquidität geht einher mit einer geringen Verzinsung und sollte daher nur im wirklich erforderlichen Ausmaß gehalten werden.

Sicherheit

Hier beantworten Sie Fragen nach Ihrer Risikobereitschaft und Ihrem Anlagezeithorizont. Grundsätzlich gilt: Je länger die Anlagezeit ist, desto größer kann die Rolle von schwankungsfreudigen und somit riskanten, aber auch langfristigen Anlageformen sein.

Ertrag

Nach der Festlegung Ihres Liquiditäts- und Sicherheitsbedürfnisses ergibt sich die Ertragschance der Veranlagung. Dabei gilt folgende Faustregel: Ein hohes Ertragsziel widerspricht dem Bedürfnis nach Liquidität und Sicherheit.

Als Ihr Veranlagungsfundament dienen jedenfalls:

- Sparbuch (Liquiditätsreserve)
- Bausparen (günstiges Darlehen, staatlich gefördert)
- Versicherungssparen (inkl. Risikoschutz)
- Wertpapiere (Risikostreuung beachten)

Auf dieser Basis ist gewährleistet, rasch über die benötigten Barreserven verfügen zu können. Andererseits bieten die langfristigeren Veranlagungsformen attraktive Ertragschancen. Ihr Raiffeisenberater stellt Ihnen gerne anhand Ihrer persönlichen Bedürfnisse das für Sie optimale Anlagepaket zusammen.

Raiffeisenbank - Leistungen für Praxisgründer

Prinzipiell sind die Serviceleistungen von Raiffeisen so individuell wie Sie und Ihre Wünsche und werden Ihnen quasi auf den Leib geschneidert.

Die Serviceleistungen im Überblick:

Finanzgespräch

Die Betrachtung des Ganzen gewährleistet maßgeschneiderte Lösungen und ist der Schlüssel zum Erfolg.

Immer „Up to date“ mit dem „ÄrzteneWSletter“

Sie erhalten laufend Informationen über aktuelle Entwicklungen und spezielle Angebote.

Med-Kontopaket

Durch ein bequemes „all inclusive Kontoführungsmodell“ halten Sie Ihre Zahlungsströme getrennt und haben jederzeit einen Überblick über Ihre finanzielle Situation und die Ihrer Praxis.

Finanzierung

Ein maßgeschneidertes Finanzierungsmodell, das natürlich auch Förderungsmöglichkeiten abklärt, garantiert Ihren wirtschaftlichen Erfolg in der Zukunft.

Liquiditätsplanung

Gewährleistet, dass Ihnen auch in Zukunft genügend Liquidität zur Verfügung steht.

Betriebliche und private Absicherung

Damit nichts passiert, wenn einmal was passiert, ist es wichtig, Ihre Arbeitskraft gegen allfällige Risiken zu schützen. Optimalen Schutz bietet ein abgestimmtes Versicherungskonzept.

Betriebliche und private Vorsorge

Ein arbeits- und steuerrechtliches Vorsorgemodell berücksichtigt auch die Leistungen des Wohlfahrtsfonds und sichert Ihnen und Ihren Mitarbeitern eine sorgenfreie finanzielle Zukunft.

Steuroptimierte Veranlagung

Ein breit gefächertes Spektrum an Veranlagungsmöglichkeiten zeigt Ihnen, wie Sie mehr aus Ihrem Geld machen können.



Steuerberater | Wirtschaftsprüfer | Unternehmensberater

PRAXISGRÜNDUNG | STEUERN | PERSONALVERRECHNUNG
BUCHHALTUNG | JAHRESABSCHLUSS | PRAXISÜBERGABE

ÄRZTE-BERATUNG

ÄRZTE-BERATUNG

Steuerberatung und -gestaltung

- Beratung bei Praxisübergabe bzw. -übernahme, Begleitung von Übergabeverhandlungen, wirtschaftliche Bewertung und steuerlich optimale Gestaltung
- Wirtschaftliche und steuerliche Beratung bei der Zusammenarbeit von Ärzten in Ordinationsgemeinschaften, Gruppenpraxen, Gerätegemeinschaften
- Steuerliche und wirtschaftliche Beratung für alle unternehmerischen Aktivitäten
- Begleitung von Umgründungsmaßnahmen und Rechtsform-Optimierung

Betriebswirtschaft und Finanzierung

- Erstellung eines Businessplans für Praxisgründer
- Unternehmensbewertungsgutachten bei Übergabe bzw. Übernahme einer Ordination
- Budgetierung und Wirtschaftlichkeitsberechnung bei der Umsetzung von Investitionsvorhaben, Finanzierungsrechnungen und Leasingverträgen
- Vorschau- und Budgetrechnungen

Personalverrechnung und Beratung

- Abrechnung der in der Praxis beschäftigten Arbeitnehmer (Ordinationshilfe etc.).
- Erfüllung der Meldepflichten bei der Beschäftigung von Arbeitskräften
- Beratung bei Lohnsteuer-, Sozialversicherungs- und Arbeitsrechtsfragen

Aufzeichnungen, Rechnungswesen, Jahresabschluss

- Jahresabschlüsse sowohl nach der Einnahmen-Ausgaben-Rechnung als auch nach der doppelten Buchhaltung (Bilanz, G&V, Anhang)
- Aufbau und Organisation des praxisinternen Rechnungswesens
- Führung von Aufzeichnungen bzw. der laufenden Buchhaltung, einschließlich Rechnungswesen über Internet (LBG-Online)

Anhang

Businessplan. Erste Hilfe zur Praxisgründung



Raiffeisen Service für Ärzte
und Gesundheitsberufe

**Raiffeisen
Meine Bank**



Leitfaden zur Praxisgründung

Die Erstellung eines Unternehmensplans, auch Businessplan genannt, ist eine wichtige Voraussetzung für einen erfolgreichen Start in die Selbstständigkeit. Es ist nicht entscheidend, ob er eine, zwei oder zwanzig Seiten umfasst. Wichtig ist, dass darin Ihre Ziele, die Geschäftsidee, der Kapitalbedarf, im Prinzip alles, was es über Ihre zukünftigen Leistungen zu sagen gibt, enthalten sind. Der Unternehmensplan sollte vor allem auch Ihre finanziellen Erfordernisse darstellen, damit Sie gemeinsam mit Ihrer Bank, Investoren und Förderstellen Ihren Bedarf besprechen können.

Beantworten Sie bitte die folgenden Fragen soweit wie möglich (in Stichworten), als Hilfe stehen Ihnen die Erläuterungen oder Ihr Raiffeisen-Berater gerne zur Verfügung. Fügen Sie bitte gegebenenfalls Beilagen an.

Zusammenfassende Übersicht

Meine Praxis (Bezeichnung, Gesellschaftsform):

Praxisgründer (Name, Adresse):
<input type="checkbox"/> Nur Idee <input type="checkbox"/> geplant am <input type="checkbox"/> bereits gegründet am

Eckdaten:			
	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr
Umsatz/Einnahmen			
Gewinn (Verlust)/Überschuss			
Mitarbeiter			
Investitionen			
Eigenkapital			
Fremdmittelbedarf			

Ärztliche Tätigkeit – Ordination – Markt:
Ausgangssituation, Chancen-Risiken-Analyse

Nehmen Sie Ihre Tätigkeit als Vertragsarzt oder als Wahlarzt auf? Was sind Ihre Gründe für die Wahl? Was liegt für Sie der Reiz der Selbstständigkeit?

Was ist Ihre Kernkompetenz – welche ärztlichen Leistungen erbringen Sie?

Welchen Zusatznutzen erbringen Sie für Ihre Kunden – was unterscheidet Sie von Ihren Konkurrenten?

Denken Sie an die Kooperation mit anderen Ärzten, etwa in der Form einer Gruppenpraxis?

Inwieweit arbeiten Sie mit Pharmafirmen zusammen? Mit welchen?

Welche Voraussetzungen sind für Ihre Standortwahl ausschlaggebend?

Denken Sie an eine Übernahme oder an eine Neugründung einer Ordination? Was sind Ihre Gründe für diese Entscheidung?

Miete oder Kauf der Ordination? Welche Überlegungen sind für Sie ausschlaggebend?

Wie groß ist Ihre Ordination?

Welche Wirtschaftsgüter (z. B. Einrichtung, medizinische Geräte, EDV etc) können Sie einbringen?

Welche medizinischen Geräte bzw. räumliche Adaptierungen sind erforderlich? Haben Sie sich über die Finanzierung schon mit Ihrer Bank in Verbindung gesetzt?

Beschreiben Sie die Situation und Trends Ihres Berufszweigs - welche Rolle spielen Innovation und alternative Behandlungsmethoden?

Wer sind Ihre potenziellen Zielpatienten?

Welches Potenzial sehen Sie? Wie sehen Sie Ihr Wachstumspotenzial – mittel- und langfristig?

Wer sind Ihre Mitbewerber, worin liegen Ihre Stärken und Schwächen gegenüber Ihrem Konkurrenten?

Marketing

Wie sieht Ihre Marketingstrategie aus (Bekanntmachung, Akzeptanz, Attraktivität)?

Mit welchen Maßnahmen wollen Sie Ihre Wunschpatienten gewinnen?

Welche Überlegungen haben Sie zu Ihrem Corporate Design (individuelles Erscheinungsbild) und einem eigenen Internetauftritt angestellt?

Gründer/Management

Beschreiben Sie Ihre persönlichen Erfolgsvoraussetzungen für das Gelingen Ihres Vorhabens (Ausbildung, Erfahrung, Kapital etc.) und jene der Mitgründer (Beilage: Lebensläufe und beruflicher Werdegang):

Mit wie vielen Mitarbeitern wollen Sie starten und welche Qualifikationskriterien fordern Sie?

Welche Dienstleistungen werden Sie an Dritte vergeben (Outsourcing)? Was erledigt der Steuerberater?

Wie verwalten Sie Ihre Kunden? Haben Sie Zeit für Verwaltungsarbeit eingeplant?

Durchführungs- und Ablaufplanung

Erstellen Sie einen Zeit- und Ablaufplan der wichtigsten Maßnahmen für die kommenden drei Jahre wie Ordinationseröffnung, Umbau/Ausbau, EDV-Installation, Werbemittelerstellung etc.

--

Bestimmen Sie die drei wichtigsten Meilensteine zur Erreichung Ihrer Ziele und legen Sie ein Datum dafür fest:

1.
2.
3.

Finanzplanung

(Fassen Sie in diesem Abschnitt die Ergebnisse der realistischen Detailplanung gemäß Kalkulationsblättern oder elektronischen Tabellen zusammen.)

Umsatz- und Ergebnisplanung			
	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr
Praxiseinnahmen			
- Materialkosten			
- Fremdleistungsanteil			
Rohertrag			
- Personalaufwand			
- Sach- und sonst. Aufwand			
- Leasing, Miete, Pacht			
- Finanzierungskosten			
- Abschreibungen (AFA)			
Betriebsergebnis			
Ordentlicher Cashflow (+AFA)			
- Steuern			
Jahresgewinn(Verlust)/Überschuss			
Liquiditätsplanung			
Eigenmittel – Anfang			
Fremdmittel – Anfang			
Liquidität – Anfang			
Einnahmen			
Ausgaben			
Mittelbedarf			
Eigenmittel – Ende			
Fremdmittel – Ende			
Liquidität – Ende			
Darstellung Liquidität			
Eigenmittel			
Fremdmittel			
Bankkredite			
Darlehen			
Sonstiges			
Gesamtliquidität			

To Do Liste

Praxisgründung leicht gemacht

Checkliste zur Selbstkontrolle

Was? Wer? Wo? Wann?



**Raiffeisen
Meine Bank**



Checkliste zur Selbstkontrolle

Was?	Wer?	Wo?	Wann?	Datum	✓
Standortwahl	Arzt, Ärztekammer		~ 12-9 Monate vor Praxiseröffnung		
Festlegung: <ul style="list-style-type: none"> - der Räumlichkeiten für die Praxis - der notwendigen Umbaumaßnahmen - des voraussichtlichen Investitionsvolumens und dessen Finanzierbarkeit - des betriebswirtschaftlichen und steuerlichen Grundkonzepts 	Arzt, Bank, Steuerberater, evtl. Architekt		~ 12-9 Monate vor Praxiseröffnung		
Praxisgründung oder -übernahme? <ul style="list-style-type: none"> - Praxiskauf oder unentgeltliche Praxisübertragung? 	Arzt, Steuerberater		~ 12-9 Monate vor Praxiseröffnung		
„Alleingang“ oder Kooperation mit anderen Ärzten? <ul style="list-style-type: none"> - Rechtsform - evtl. Gesellschaftsvertrag 	Arzt, mögliche Kooperationspartner, Steuerberater		~ 12-9 Monate vor Praxiseröffnung		
Wahlarzt oder Kassenarzt?	Arzt, Krankenkasse, Ärztekammer	Ärztekammer, Krankenkasse	~ 12-9 Monate vor Praxiseröffnung		
Abschluss des Mietvertrags	Arzt, Vermieter, Rechtsanwalt, Steuerberater		~ 9-6 Monate vor Praxiseröffnung		
Abschluss des Kooperations-/ Gesellschaftsvertrags <ul style="list-style-type: none"> - evtl. Anmeldung der Gesellschaft zum Firmenbuch 	Arzt, Kooperationspartner, Rechtsanwalt/Notar, Steuerberater		~ 9-6 Monate vor Praxiseröffnung		
Festlegung des Investitionsvolumens und Prüfung Finanzierungsalternativen	Arzt, Bank, Steuerberater		~ 9-6 Monate vor Praxiseröffnung		
Erstellung eines detaillierten Finanzplans, Stellung eines Finanzierungsantrags und Darlehenszuzahlung	Arzt, Steuerberater, Bank		~ 6-4 Monate vor Praxiseröffnung		
Auftragsvergabe für Einrichtung, Medizintechnik und Umbauten	Arzt, beauftragte Unternehmen		~ 6-4 Monate vor Praxiseröffnung		
Beginn der Mitarbeitersuche/-auswahl	Arzt, evtl. Unterstützung durch AK		~ 6-4 Monate vor Praxiseröffnung		
Beginn des Mietverhältnisses <ul style="list-style-type: none"> - Überwachung der Umbaumaßnahmen - Praxiseinrichtung - Medizintechnik - Detailsausstattung 	Arzt		~ 4-0 Monate vor Praxiseröffnung		

Checkliste zur Selbstkontrolle

Was?	Wer?	Wo?	Wann?	Datum	✓
endgültige Mitarbeiterauswahl	Arzt		~ 4 Monate vor Praxiseröffnung		
Anstellung, Entlohnung – Check Kollektivvertrag (z. B. betreffend kollektivvertragliche Mindestentlohnung)	Arzt, Steuerberater		Bei der Aufnahme von Mitarbeitern		
Abschluss von Arbeitsverträgen	Arzt, evtl. Rechtsanwalt, evtl. Muster von der Ärztekammer		Bei der Aufnahme von Mitarbeitern		
Förderansuchen	Arzt, Steuerberater, Bank	jeweilige Förderstellen	vor Tätigkeit der Aufwendungen		
Erklärung der Neugründung	Arzt, Ärztekammer	Ärztekammer	vor Anfallen von Gerichts- oder Stempelgebühren		
Abschluss der Verträge mit Versorgungsunternehmen	Arzt	Wasser, Strom etc.	~ 2 Monate vor Praxiseröffnung		
Abschluss der Versicherungsverträge	Arzt		~ 2 Monate vor Praxiseröffnung		
Sozialversicherung Arzt					
Meldung bei Versicherungsträger – Abgabe der Versicherungserklärung	Arzt, Steuerberater,	SVA	Beginn der Tätigkeit		
evtl. Selbstversicherung in der Krankenversicherung	Arzt, Steuerberater	SVA, GKK, Gruppenkrankenversicherung	Beginn der Tätigkeit		
Beantragung einer Dienstgeberkontonummer für Anmeldung d. Mitarbeiter	Arzt, Steuerberater	GKK	spätestens bei Mitarbeiteraufnahme		
Anmeldung von Mitarbeitern bei Sozialversicherung, Organisation der laufenden Personalverrechnung	Arzt, Steuerberater	GKK	VOR Beschäftigungsbeginn		
Erstellung und Versendung von Einladungen zur Praxiseröffnung	Arzt		4-2 Wochen vor Praxiseröffnung		
Werbemaßnahmen zur Bekanntgabe der Praxiseröffnung (z.B. Schaltung eines Inserats in regionalen Medien etc.)	Arzt		bei Praxiseröffnung		
Betriebseröffnungsanzeige beim Finanzamt	Arzt, Steuerberater	Finanzamt	spätestens 1 Monat nach Betriebseröffnung.		
Antrag auf Erteilung einer Steuer- und evtl. einer und Umsatzsteuer-Identifikationsnummer (UID)	Arzt, Steuerberater	Finanzamt	gleichzeitig mit Betriebseröffnungsanzeige		
Einführung Rechnungswesen, Buchhaltung, betriebswirtschaftliche Monatsauswertungen	Arzt, Steuerberater		laufend		

