



**Sie leben Ihren Beruf?  
Dann leben Sie ihn doch in Ihrer eigenen Praxis.**  
Wir begleiten Sie dabei.

[www.raiffeisen.at](http://www.raiffeisen.at)

**Raiffeisen  
Meine Bank**



## 1. Praxisgründung

1.1	Praxisgemeinschaften – Erfolgreiche Kooperation: Welche Möglichkeiten gibt es?	6
1.2	Auch Steuer muss sein	7
1.3	Die geeignete Rechtsform	8
1.4	Der Businessplan für Vertreter der Gesundheitsberufe	9

## 2. Der laufende Betrieb in der Praxis

2.1	Wie organisiere ich meine Einnahmen- und Ausgabenrechnung?	14
2.2	Die Nr. 1 bei den Einnahmen: Die Umsatzsteuer	16
2.3	Die Ausgaben im Praxisalltag	18
2.4	Controlling – Zahlen messen Leistung	23
2.5	Marketing für Gesundheitsberufe – Was macht Sie einzigartig?	24

## 3. Sicher in die Pension

	Finden Sie hier Informationen und Checklisten, die bei Aufgabe der Ordination bzw. nach der Pensionierung zu beachten sind.	30
--	---	----

## 4. Raiffeisen Produkte

4.1	Mein Konto und was dazu gehört	36
4.2	Finanzierung – Kredit oder Leasing?	36
4.3	Veranlagung – Wie Sie aus Ihrem Geld mehr Geld machen	38
4.4	Betriebliche und private Absicherung – Sicher durch stürmische Zeiten	39
4.5	Betriebliche und private Vorsorge – Überlassen Sie nichts dem Zufall	40

## 5. Anhang



Ihre Praxis läuft. Am liebsten möchten Sie sich nur um Ihre Patienten kümmern. Da sind aber noch die leidigen administrativen und wirtschaftlichen Pflichten zu erledigen. Welchen steuerlichen und unternehmerischen Themen Sie in Ihrem Praxisalltag begegnen, erfahren Sie hier.

## 2.1 Wie organisiere ich meine Einnahmen- und Ausgabenrechnung?

Als Angehöriger der sogenannten „freien Berufe“ sind Sie als Arzt, als selbstständiger Physiotherapeut, als Ernährungsberater oder Logopäde in keinem Fall zur Führung einer doppelten Buchhaltung verpflichtet, unabhängig von der Höhe Ihres Umsatzes. Der Gewinn wird anhand einer Einnahmen-Ausgaben-Rechnung ermittelt, die doch um einiges einfacher ist. Das Ziel dabei für Sie: Mit so wenig Aufwand wie möglich so gute Unterlagen wie nötig für Ihren Steuerberater zu schaffen. Denn das wiederum spart Ihnen eine Menge an Kosten und Nerven. Der Steuerberater verarbeitet diese Informationen dann buchhalterisch und erstellt eine Einnahmen-Ausgaben-Rechnung als Grundlage für die Steuererklärungen bzw. das Controlling. Bedenken Sie dabei immer: Ihre Buchhaltung bzw. Ihre Einnahmen-Ausgaben-Rechnung machen Sie erst in zweiter Linie für das Finanzamt. An erster Stelle steht, dass Sie einen permanenten Überblick über Ihre Einnahmen und Ausgaben haben, um gegensteuern zu können.

### So wird der Gewinn ermittelt

Einnahmen minus Ausgaben ergeben den Gewinn. Wichtig bei der Einnahmen-Ausgaben-Rechnung: das Zufluss-Abfluss-Prinzip. Nur der tatsächliche Zahlungsfluss muss abgebildet werden. Im Wesentlichen müssen also alle betrieblich getätigten Zahlungen oder Einnahmen mittels Belegen erfasst werden. Wichtig: Die Aufzeichnungen müssen chronologisch geführt werden.

### Belegsammlung: Das geordnete Chaos?

„Chaos ist Ordnung, die wir nicht verstehen“ bemerkte schon Konstantin Wecker und spricht damit so manchem Steuerberater aus der Seele. Muss der Steuerberater erst Ordnung in Ihre Belegsammlung bringen, braucht er mehr Zeit, die letztendlich auch mehr kostet. Um eine ordnungsgemäße Buchhaltung

erstellen zu können, muss ersichtlich sein, worum es bei den einzelnen Einnahmen und Ausgaben geht. Ist dies aus den Unterlagen nicht ersichtlich, muss der Steuerberater bei Ihnen rückfragen, was wiederum Zeit in Anspruch nimmt. Im Schnitt müssen Sie damit rechnen, dass eine Rückfrage ca. 20,- EUR kostet. Das sind bei fünf Rückfragen im Monat immerhin 100,- EUR!

### Die Belegsammlung im Detail

Sie sind verpflichtet, die Belege zu sammeln und chronologisch abzulegen. Günstig ist auch eine Aufzeichnung der baren Zahlungsflüsse. Wenn Sie Erfahrung mit einem Computer haben, ist eine Aufstellung im Excel eine einfache und auch nicht allzu aufwendige Sache. Bei Bankgeschäften ersetzen Bankauszüge die Führung einer eigenen Liste. Nehmen Sie zur Belegsammlung am besten einen A4-Ordner mit Zwischenblättern für drei Bereiche:

1. Kassa: für Bareinnahmen und Barausgaben
2. Bank: für per Bankgeschäft getätigte Zahlungen oder Einnahmen
3. Sonstige Belege

#### 1. Kassa für Barbelege

Sie haben Dekorationskosten für Ihre Praxis und bezahlen das Material bar im Geschäft? Ein Patient bezahlt Sie bar für eine spezielle Impfung? Tragen Sie zuerst diese Zahlungsflüsse in das Kassabuch ein. Ob handschriftlich oder elektronisch (z. B. mit Excel-Sheet) geführt, sollte das Kassabuch folgende Informationen (Spalten) enthalten:

Belegnummer	Datum	Text	Einnahmen	Ausgaben	Lfd. Saldo
01/2007	4.1.	Deko-material		140	
02/2007	7.1.	Herr Muster, Impfung	150		10

Legen Sie dann die entsprechenden Belege im Ordner unter „Kassa“ ab.

Vor allem bei kleineren Beträgen (unter 150,- EUR) ist es bei Ausgaben nicht unbedingt erforderlich, eine handgeschriebene Rechnung mit Ihrem Namen und der Ordinationsanschrift zu verlangen. Belege für Ausgaben über 150,- EUR müssen folgende Elemente enthalten:

- Datum
- Ihren Namen und Ihre Adresse

- ☒ Namen des Rechnungsstellers
- ☒ Bezeichnung der gekauften Leistung
- ☒ Betrag
- ☒ Rechnungsnummer

Wenn Sie den Beleg dann ablegen, notieren Sie darauf Ihre laufende Belegnummer.

Auf Ihrer Ausgangsrechnung für die Impfung von Herrn Muster muss angeführt sein:

- ☒ Datum
- ☒ Rechnungsnummer (fortlaufend)
- ☒ Eingenommener Rechnungsbetrag
- ☒ Beschreibung der Leistung
- ☒ Patientennummer (mit der Sie über die Patientenkartei die Verbindung zur Person herstellen können)
- ☒ Der Name des Patienten (Um dem Arztgeheimnis Folge zu leisten, sollte auf dem Durchschlag allerdings nur die anonyme Patientennummer aufscheinen.)

Unabhängig davon, wie Sie Ihre Honorarnoten ausstellen (elektronisch oder physisch), eine Kopie muss abgelegt werden. Noch übersichtlicher wird die Ablage, wenn Sie Zwischenblätter für jeden Monat verwenden.

- ☒ Wenn Sie nicht sicher sind, ob eine Ausgabe von der Steuer absetzbar ist, so hängen Sie einen kleinen Zettel dazu und vermerken Sie darauf, dass Sie nicht sicher sind. Ihr Steuerberater kann leichter beurteilen, ob er eine Zahlung als Privatausgabe oder als Betriebsausgabe einbuchen kann.

## 2. „Bank“ für Bankbelege

- ☒ Auch Bankauszüge werden chronologisch abgelegt.
- ☒ Ordnen Sie zu jedem die jeweiligen Überweisungsbelege und auch die zugehörigen Rechnungen bzw. Honorarnoten. Tipp: Drucken Sie schon beim Überweisen mittels Electronic Banking den Sammelüberweisungsauftrag aus und legen Sie ihn im Bankordner ab. Kommt dann in der Folge der Auszug mit dem zusammengefassten Betrag von der Bank, heften Sie den „Sammler“ dazu. (siehe auch Kapitel 4.1 – Mein Konto – Seite 36)
- ☒ Es ist nicht notwendig ein Bankbuch zu führen, da sämtliche Einnahmen und Ausgaben auf den Bankauszügen aufscheinen.
- ☒ Sind auf den Auszügen Privatausgaben, markieren Sie diese als solche.

- ☒ Wenn es für bestimmte Bewegungen auf dem Konto keinen Beleg gibt, schreiben Sie dazu, worum es sich handelt – Sie wissen das besser als Ihr Steuerberater und ersparen sich damit vielleicht Rückfragekosten!

- ☒ Kreditkartenabbuchungen: Vergessen Sie nicht, die dazugehörigen Abrechnungen und Belege beizulegen! (siehe auch Kapitel 4.1 – Mein Konto – Seite 36)

- ☒ Honorareingänge von Krankenkassen: Geben Sie ebenfalls die Abrechnungen der Kassen dazu.

- ☒ Wichtig bei Honorareingängen: Geben Sie an, wofür Sie dieses Honorar erhalten haben. Noch besser: Heften Sie die Honorarnote dazu.

## 3. Sonstige Belege

Eine Empfehlung: Sammeln Sie z. B. Ausgaben für Kongresse extra. Eine schöne Aufstellung kann das Finanzamt leichter davon überzeugen, dass auch alle Ausgaben im Rahmen des Kongresses getätigt wurden und betrieblich veranlasst waren.

## Privat- und Geschäftskonto

Legen Sie getrennte Privat- und Geschäftskonten an. Sie haben den besseren Überblick und die Berechnung des Durchschnittsgewinns ermöglicht die Bestimmung einer möglichen Privatentnahme. In der Regel hat ein Betriebsprüfer nur Zugang zu Ihrem Geschäftskonto. (siehe auch Kapitel 4.1 – Mein Konto – Seite 36)

## Ausgabe ist nicht gleich Ausgabe

Neben den Privatausgaben gibt es Betriebsausgaben und Ausgaben, die nicht erfolgswirksam sind (z. B. Darlehensrückzahlung). Wo liegt nun der Unterschied? Betriebsausgaben schmälern Ihren Gewinn, reine Zahlungsflüsse, wie Darlehensrückzahlungen, nicht.

### Beispiel

Sie kaufen für Ihre Praxis ein Lasergerät um 30.000,- EUR und finanzieren es mittels eines Bankkredites. Die gesamte Investition von 30.000,- EUR ist vorerst einmal nicht gewinnwirksam. Das Lasergerät wird innerhalb von fünf Jahren abgeschrieben. Die Abschreibungen in Höhe von 6.000,- EUR jährlich sind für die nächsten fünf Jahre gewinnwirksam, d. h. mindern Ihren Gewinn und damit Ihre Steuerlast.

Für den Kredit zahlen Sie ca. 600,- EUR monatliche Annuität (= monatliche Zahlung, die sowohl Tilgung als auch Zinsen beinhaltet) an die Bank. Diese Zahlungen sind nicht gewinnwirksam. Am Ende des Jahres erhalten Sie einen Kontoauszug von der Bank, auf dem die Zinsen ausgewiesen werden. Diese Zinsen sind gewinnwirksam.

**☒ Checkliste: Bevor Sie Ihre Unterlagen dem Steuerberater geben:**

- o Sind Barbelege und Bankbelege getrennt?
- o Sind die Barbelege chronologisch sortiert?
- o Sind Kontoauszüge chronologisch geordnet?
- o Sind alle Kontobewegungen entweder mit dem dazugehörigen Beleg versehen, als Privatausgabe gekennzeichnet oder mit einem Hinweis auf Einnahmen-Ausgabenart vermerkt?

## 2.2 Die Nr. 1 bei den Einnahmen: Die Umsatzsteuer

Welche Ihrer Einnahmen sind umsatzsteuerpflichtig? Sie haben einen Artikel für eine Fachzeitschrift geschrieben? Sie verkaufen Medikamente aus einer Hausapotheke? Achtung! In diesen beiden Fällen – wie auch bei einigen weiteren Tätigkeiten – werden auch Sie als Vertreter der Gesundheitsberufe in die Umsatzsteuerpflicht genommen! Hier finden Sie die wichtigsten Ausnahmen von der Umsatzsteuerbefreiung.

### Ausnahmen bestätigen die Regel

Im Rahmen der Heilbehandlung sind von der Umsatzsteuer befreit: Die Umsätze des freiberuflich tätigen Arztes, Dentisten, Psychotherapeuten, der Hebamme sowie des Physio- und Ergotherapeuten, Logopäden, Diät- und ernährungsmedizinischen Beraters und des Selbstständigen im Krankenpflegefachdienst, in der Kinder- und Jugendlichenpflege sowie der psychiatrischen Gesundheits- und Krankenpflege. Sie müssen sich also im Rahmen Ihrer gewöhnlichen Tätigkeit nicht mit Umsatzsteuer oder Vorsteuer befassen.

### Ausnahmen von der Umsatzsteuerbefreiung

Was passiert aber, wenn die Kenntnisse aus der Ausbildung bzw. aus dem Medizinstudium in einer Weise genutzt werden, die nach dem Umsatzsteuergesetz nicht als Heilbehandlung anzusehen sind? Oder wenn Sie Umsätze aus diesen Tätigkeiten erzielen? Die Antwort ist einfach: Die Umsatzsteuerbefreiung entfällt. Umsatzsteuer muss entrichtet werden. Die anteilige Vorsteuer kann vom Finanzamt zurückgeholt werden.

### ☒ Umsatzsteuer und Vorsteuer

Die Umsatzsteuer ist eine Steuer, die der Unternehmer bei erbrachter Leistung zuerst seinen Kunden und Patienten verrechnen und danach an die Finanzbehörde abführen muss. Als Vorsteuer bezeichnet man jene Steuer, die in den Zahlungen bzw. den Betriebsausgaben, die der Unternehmer selbst tätigen muss – z. B. Telefon, Möbel, EDV-Ausstattung etc. –, enthalten ist. Diese Steuer kann sich der Unternehmer vom Finanzamt wieder zurückholen.

### Umsatzsteuerpflichtig sind folgende Leistungen:

- ☒ Schriftstellerische Tätigkeit (auch wenn es sich um Berichte in einer Fachzeitschrift handelt)
- ☒ Chefredaktionstätigkeit bei Fachzeitschriften
- ☒ Vortragstätigkeit, auch Vorträge vor der eigenen Berufsgruppe im Rahmen der Fortbildung (Fachkongresse); Ausnahme: Drogenpräventivvorträge
- ☒ Lehrtätigkeit
- ☒ Mitarbeit in Rundfunk und Fernsehen zu medizinischen Themen
- ☒ Mitarbeit bei EDV-Programmen
- ☒ Konsulententätigkeit in medizinischen Fachbeiräten (z. B. Arzneimittelbeirat)
- ☒ Verkauf (nicht die Verordnung oder Anpassung!) von Hilfsmitteln wie z. B. Kontaktlinsen, Schuheinlagen
- ☒ Verkauf von Medikamenten zur Einnahme außerhalb der Ordination (nicht die Verabreichung eines Medikaments zur sofortigen Einnahme)
- ☒ Verkauf von Medikamenten aus einer Hausapotheke
- ☒ Vermietung von Geräten

## Ärztenspezial

Die Ausnahme von der Ausnahme:  
Aus steuerlicher Sicht detaillierter zu betrachten ist die Umsatzsteuerpflicht für Ärzte bei den Themen Gutachten, ästhetisch-plastische Leistungen und operative Eingriffe zum Zweck der Empfängnisverhütung sowie bei Schwangerschaftsabbrüchen. Hier kann Umsatzsteuerpflicht entstehen, muss aber nicht!

### Gutachten

Unter die Umsatzsteuerbefreiung fallen: die Ausstellung von ärztlichen Zeugnissen und die Erstattung von ärztlichen Gutachten (z. B. Gutachten über den Gesundheitszustand im Zusammenhang mit einer Versicherungsleistung)

Von der Befreiung ausgenommen sind folgende ärztliche Gutachten:

- ☒ Biologische Verwandtschaftsfeststellung
- ☒ Dermatologische Untersuchung kosmetischer Stoffe
- ☒ Psychologische Tests zur Berufsfindung
- ☒ Ärztliche Bescheinigung für Ansprüche als Kriegsoffer (ab dem 1.10.2005)
- ☒ Ärztliche Gutachten für zivil- und strafrechtliche Haftungsfragen
- ☒ Ärztliche Gutachten für Invaliditätspensionen
- ☒ Ärztliche Gutachten über ärztliche Kunstfehler

### Ästhetisch-plastische Leistungen

Unter die Umsatzsteuerbefreiung fallen diese Tätigkeiten (seit 1.10.2005) dann, wenn ein therapeutisches Ziel im Vordergrund steht

und diese der menschlichen Gesundheit dienen. Von der Befreiung ausgenommen sind Behandlungen, die aus rein ästhetischen Gesichtspunkten vorgenommen werden und keiner medizinischen Indikation unterliegen. Die Entscheidung, ob eine Schönheitsoperation therapeutischen Zwecken dient oder nicht, muss letztlich der Arzt treffen. Der Fiskus ist an diese Entscheidung gebunden.

### Operative Eingriffe zum Zweck der Empfängnisverhütung sowie bei Schwangerschaftsabbrüchen

Auch hier gilt: Die Umsatzsteuerbefreiung ist nur dann gegeben, wenn bei diesen Eingriffen ein therapeutisches Ziel wie die Wiederherstellung und Aufrechterhaltung der menschlichen Gesundheit im Vordergrund steht. Ist dies nicht der Fall, besteht Umsatzsteuerpflicht! Die Entscheidung hinsichtlich therapeutischer Zwecke wird auch hier dem Arzt überlassen.

### Privatpatienten

Speziell bei ästhetisch-plastischen Leistungen und operativen Eingriffen zum Zweck der Empfängnisverhütung sowie bei Schwangerschaftsabbrüchen ist der therapeutische Zweck nicht gegeben. Das bedeutet für den Patienten, dass die Honorarnote um die Umsatzsteuer, also um 20 % höher ausfallen wird.

### TIPP

Vorsteuer nicht verschenken!  
Sind steuerpflichtige Umsätze entstanden, stehen dem Arzt anteilige Vorsteuerbeträge zu. Dafür ist es notwendig, dass die fortlaufenden Aufzeichnungen der Einnahmen unter Angabe des Tages und der Leistung getrennt nach steuerpflichtigen und steuerfreien Umsätzen erfolgen.

### ! Achtung: Inland oder Ausland?

Die Umsatzsteuerpflicht richtet sich auch nach dem Ort der Leistungserbringung (Inland oder Ausland?) bzw. nach dem Ort, an dem der Empfänger der Leistung seinen Sitz hat. Diese Feinheiten besprechen Sie bitte mit Ihrem Steuerberater.

## 2.3 Die Ausgaben im Praxisalltag

Wie sieht es nun mit den steuerlichen Abgaben bei Ihren Ausgaben aus? Die lieben Rechnungen häufen sich natürlich auch im Betrieb, nicht nur im Privatleben. Sie haben Fortbildungskosten, Investitionskosten, aber natürlich auch Reparaturkosten und Personalkosten sowie Mieten, Telefon und vieles mehr. Welchen steuerlichen Herausforderungen Sie begegnen, erfahren Sie hier.

### ! Achtung!

Nach dem Gesetz sind Betriebsausgaben jene Aufwendungen, die durch den Betrieb veranlasst sind. Was nun durch den Betrieb veranlasst und was Privatausgabe ist, da gehen die Meinungen manchmal auseinander. So rechnet der Fiskus die Ausgaben, bei denen keine einwandfreie Trennung zwischen beruflicher und privater Nutzung möglich ist, gesamt zu den Privatausgaben.

### Angemessene Höchstgrenzen: Luxus oder nicht – Was sagt der Fiskus?

Ob Sie in der Praxis goldene Armaturen verwenden oder sich mit einfachen Standardprodukten aus einem Baumarkt begnügen, ist dem Fiskus normalerweise gleichgültig. Bei bestimmten Wirtschaftsgütern überprüft die Finanz allerdings die Angemessenheit. Es gibt einige Höchstgrenzen zu beachten, wie z. B. die Luxustangente bei Pkw. Sie beträgt seit 1.1.2005 40.000,- EUR. Ähnliche Grenzen gelten aber auch für Teppiche und Antiquitäten. Vorsicht ist auch bei Kunstwerken geboten. Investitionen und Anschaffungen über 400,- EUR könnte man ja über die Abschreibung – aufgeteilt auf mehrere Jahre – zur Verminderung des steuerpflichtigen Gewinns verwenden. Bei Kunstwerken wird allerdings angenommen, dass sie keiner Wertminderung unterliegen und man daher keine Abschreibung gewinnmindernd geltend machen kann. Wenn Sie Ihre Praxis trotzdem mit Bildern schmücken wollen und diese auch sicher absetzen möchten, können Sie Kunstwerke mieten oder leasen. (siehe auch Kapitel 4.2 – Finanzierung – Seite 36)

### ☒ Sofort oder später absetzen?

Die meisten Ausgaben, die Sie tätigen, sind in dem Jahr abzusetzen, in dem sie geleistet wurden. Bei Ausgaben über 400,- EUR kommt das Thema Abschreibung ins Spiel. (siehe auch Kapitel 4.2 – Finanzierung – Seite 36)

### Verbrauchsmaterial und Fremdleistungen: Apotheken- und Laborrechnungen

Bei Ausgaben für Verbrauchsmaterial oder Fremdleistungen gibt es normalerweise kein Problem mit der Anerkennung durch die Finanz. Sie können diese in dem Jahr von der Steuer absetzen, in dem sie geleistet wurden. Achten Sie aber z. B. bei Apothekenrechnungen darauf, dass die einzelnen Artikel aufgelistet werden, die Bezeichnung „diverse Medikamente“ ist zu wenig und führt möglicherweise bei einer Betriebsprüfung zu Problemen. Der Prüfer könnte unterstellen, dass Artikel für den Privatgebrauch gekauft wurden. Bei Fremdleistungen wie z. B. Laborrechnungen achten Sie auf eine detaillierte Mengen- und Leistungsbeschreibung. Ist diese auf der Rechnung nicht vorhanden, unbedingt die Lieferscheine aufbewahren!

### Mitarbeiter

Oft beklagt werden die hohen Ausgaben für Personal. Doch wie viele Nerven können Ihnen gute Mitarbeiter sparen? Sie haben mehr Zeit für Ihre eigentliche Tätigkeit, müssen sich weniger mit Organisatorischem und Administrativem auseinander setzen und wissen, dass Ihre Patienten gut betreut sind. Der Aufwand für das Personal besteht nicht nur aus den Gehältern, Sie müssen auch mit relativ hohen Nebenkosten rechnen. Als Faustregel kann man sagen: monatliches Bruttogehalt mal 18 bzw. Nettobezug mal 25 ist ungefähr der Jahresaufwand, den Sie tragen müssen.

### ☒ Reinigungskraft

Wenn Sie Dienstnehmer auch im Privathaushalt einsetzen, müssen die anteiligen Kosten aus den Betriebsausgaben herausgenommen werden, das heißt, dass Sie z. B. nur 50 % der Kosten in den Jahresabschluss nehmen können.

### ☒ Abfertigung

Seit 1.1.2003 ist die Abfertigungsrückstellung kein Thema mehr. Als Dienstgeber zahlen Sie monatlich einen Beitrag (1,53 % des Bruttogehaltes) an eine Abfertigungsvorsorgekasse und brauchen sich um weitere Zahlungen bei Beendigung des Dienstverhältnisses

nicht mehr zu kümmern. (siehe auch Kapitel 4.5 – Betriebliche und private Vorsorge – Seite 40)

## Miete und Betriebskosten

Miete und Betriebskosten können Sie gesamt zur Verminderung Ihrer Steuerlast ansetzen, wenn die Praxis in separaten Räumlichkeiten untergebracht ist. Manchmal muss man, um geeignete Räumlichkeiten zu bekommen, eine Ablöse bezahlen. Diese Ablöse ist nicht im ersten Jahr voll absetzbar, sondern muss auf die Laufzeit des Mietvertrages aufgeteilt werden, bei unbefristeten Mietverträgen auf 10 Jahre.

Ist Ihre Praxis in Ihrer privaten Eigentumswohnung oder in Ihrem privaten Eigentumshaus untergebracht, so können Sie die anteiligen Kosten geltend machen. In diesem Fall werden Sie keine Mietaufwendungen haben. Es ist leider nicht möglich, sich im eigenen Haus selbst als Privatperson einzumieten und Miete zu zahlen. Sie können aber anteilig Kosten wie z. B. Strom, Heizung, Reinigung geltend machen.

Haben Sie Ihr Haus oder Ihre Wohnung fremdfinanziert, können Sie auch die anteiligen Zinsen geltend machen. Außerdem ist es möglich, jährlich 2 % der Anschaffungskosten (Kaufpreis bzw. Baukosten) als Abschreibung gewinnmindernd zu verbuchen, jedoch: abzüglich Grundanteil, da Grund und Boden durch Nutzung ja nicht an Wert verlieren.

Sind Haus oder Wohnung im gemeinsamen Eigentum mit dem Ehepartner, so kann dieser seinen bzw. ihren Anteil an Sie vermieten. Für Sie eine Betriebsausgabe, für den/die Ehegatten/in ein eigenes Einkommen. Das ist vor allem dann eine steuerliche Gestaltungsmöglichkeit, wenn der/die Ehegatte/in sonst kein eigenes Einkommen hat. Aber Achtung: Die Miete darf nicht höher sein als Sie einem fremden Vermieter zahlen müssten. Die Finanz stellt hier sicher einen Fremdvergleich an.

## Reparatur und Instandhaltung

Kosten für Instandhaltung und Reparaturen sind bei angemieteten Praxisräumlichkeiten immer eine Betriebsausgabe. Bei Räumlichkeiten im eigenen Haus oder in der eigenen Wohnung muss man unterscheiden. Betreffen die Reparaturen das ganze Haus, dann sind sie nur anteilig absetzbar. Geht es um die Praxisräumlichkeiten im Speziellen (z. B. Ausmalen des Wartezimmers), dann sind sie zu 100 % absetzbar.

## Telefon- und Nachrichtenkosten

Beruflich bedingte Telefon- und Faxkosten sind bei einer örtlichen Trennung von Wohnung und Praxis voll absetzbar. Befinden sich Wohnung und Praxis im selben Gebäude und werden keine Aufzeichnungen über die berufliche Nutzung geführt, geht die Finanzverwaltung automatisch von 25 % privater Nutzung aus. Ein Tipp: Jeder Telefonanbieter stellt heutzutage detaillierte Rechnungen aus, die als Beweismittel für ausschließliche bzw. annähernd ausschließliche berufliche Nutzung gelten.

## Internet

Die Kosten für die Internetnutzung unterliegen einer ähnlichen Aufteilung wie die Telefonkosten. Auch hier ist ein möglicher Privatanteil auszuschneiden. Kosten für den Zugang zu einer z. B. medizinischen Datenbank sind voll abzugsfähig. Die Anschaffung einer Homepage mit allen Nebenkosten muss zunächst aktiviert werden und kann über eine Nutzungsdauer von drei Jahren abgeschrieben werden. Hingegen können die Kosten der Wartung, Serviceverträge und ähnliches sofort vollständig als Betriebsausgabe abgesetzt werden.

## Kfz

Entgegen vielen Gerüchten: Auch ein Pkw stellt eine Betriebsausgabe dar. Aber: Einige Punkte sollten Sie beachten. Nutzen Sie den Pkw zu über 50 % beruflich, zählt er zum Betriebsvermögen. Sie können dann die gesamten Kosten absetzen, müssen aber für Ihre Privatfahrten einen bestimmten Anteil abziehen. Als Nachweis für die Abgrenzung von beruflichen und privaten Fahrten eignet sich natürlich am besten ein Fahrtenbuch. Vor allem im ersten und zweiten Jahr ist die Führung eines solchen empfehlenswert, da man anhand dieser Aufzeichnungen auch den Privatanteil für die Zukunft abschätzen und gegenüber der Finanz beweisen kann.

Als Betriebsausgabe kann beim Pkw geltend gemacht werden:

☒ Die Anschaffungskosten – bis zur Höhe der so genannten Luxustangente von 40.000,- EUR – müssen anteilig auf eine Nutzungsdauer von acht Jahren verteilt (12,5 % pro Jahr) abgeschrieben werden. Auch hier ist wiederum der Privatanteil auszuschneiden. Anteilige Finanzierungskosten (Zinsen) können nach dem gleichen Schlüssel abgesetzt werden.

☒ Wird ein Pkw geleast, sind wiederum nur die Kosten anteilig zur beruflichen Nutzung innerhalb der Luxustangente absetzbar. (siehe auch Kapitel 4.2 – Finanzierung – Seite 36)

☒ Die laufenden Betriebskosten wie Treibstoff und Reparaturen

☒ Die Kfz-Versicherung, sowohl die Haftpflichtversicherung als auch eine eventuelle Kaskoversicherung

### **TIPP**

Bestimmte Sondereinrichtungen (z. B. Freisprechanlage, Funkeinrichtungen, Klimaanlage etc.) können, wenn sie die Geringfügigkeitsgrenze von 400,- EUR nicht übersteigen, sofort als Betriebsausgabe geltend gemacht werden. Höhere Anschaffungskosten für Sondereinrichtungen müssen wiederum in das Anlagenverzeichnis aufgenommen und – verteilt auf die Nutzungsdauer des Fahrzeugs – abgesetzt werden.

Wird ein Privat-Pkw beruflich genutzt, kann man sich entscheiden, ob man die tatsächlich anfallenden Kosten (Treibstoff, Parkscheine, Mautgebühren) oder das amtliche Kilomergeld ansetzt. In den meisten Fällen ist das Kilomergeld von derzeit 0,38 EUR/km günstiger. Der Nachweis muss über ein Fahrtenbuch erfolgen.

### **Fahrt- und Reisekosten**

Sind Sie aus beruflichen Gründen mit dem Taxi, mit der Bahn oder mit dem Flugzeug unterwegs, können Sie diese Kosten voll geltend machen. Vorsicht ist nur bei kombinierten Reisen geboten. Wenn Sie z. B. einen Kongressbesuch in Amerika mit einem privaten Urlaub verbinden, dürfen Sie die Reisekosten selbst nicht gewinnmindernd geltend machen. Die Kongresskosten bleiben allerdings eine Betriebsausgabe.

### **Fortbildung**

Für einige Berufe ist die Verpflichtung zur Fortbildung sogar gesetzlich festgeschrieben. Die damit in Verbindung stehenden Kosten sind im Normalfall absetzbar. Wichtig ist allerdings ein Zusammenhang zur ausgeübten Tätigkeit. EDV- oder Buchhaltungskurse werden immer akzeptiert. Bei einer Zusatzausbildung, wie beispielsweise zum Sportmediziner, wird auf die berufliche Verwendbarkeit abgezielt.

### ☒ **Empfehlenswert**

Auch wenn die Finanz die meisten Kosten für Fort- und Ausbildung anerkennt, informieren Sie sich vor Antritt eines Kurses über dessen steuerliche Absetzbarkeit. Bei Sprachkursen ist der Fiskus sehr streng. Ein Kurs zur Verbesserung Ihrer medizinischen Fachenglischkenntnisse wird sicherlich problemlos anerkannt, „Italienisch für Anfänger“ wahrscheinlich nicht.

### **Was wird anerkannt?**

☒ direkte Kurskosten

☒ Skripten

☒ Fachliteratur und fachwissenschaftliche Zeitschriften

☒ Fahrtkosten

☒ Übernachtungskosten bis zu einer bestimmten Höhe (orientiert sich am Ausgabenrahmen für Bundesbedienstete) oder Nächtigungsgeld für den Fall, dass Sie keine Hotelrechnung vorweisen können

☒ Taggelder: Der Taggeldsatz innerhalb von Österreich beträgt derzeit maximal 26,40 EUR pro Tag. Für einen Aufenthalt im Ausland sind die Sätze unterschiedlich. Den aktuellen Stand erfahren Sie beim Finanzamt oder bei Ihrem Steuerberater.

### **Steuerberatung**

Die Kosten für Buchhaltung, Jahresabschluss, betriebswirtschaftliche Beratung und Steuerberatung sind, soweit sie mit der Praxis in Zusammenhang stehen, als Betriebsausgaben absetzbar. D. h., auch das Honorar des Steuerberaters vermindert Ihren steuerpflichtigen Gewinn. Kosten für die private Steuererklärung sind als Sonderausgaben absetzbar.

Da in diesem Fall die Trennung zwischen beruflicher und privater Beratung schwierig ist, erkennt die Finanzverwaltung auch die gesamten Beratungskosten als Betriebsausgaben an.

## Investitionen

Investitionen sind Wirtschaftsgüter, die dazu bestimmt sind, auf Dauer dem Betrieb zu dienen. Das bedeutet, dass sie länger als zumindest ein Jahr lang genutzt werden. Liegt der Kaufpreis unter 400,- EUR, so können Sie die Kosten trotzdem im Jahr der Anschaffung voll geltend machen.

Investitionen über 400,- EUR:

Sie haben Anschaffungen, die eine mehr als einjährige Nutzungsdauer haben und deren Anschaffungskosten höher als 400,- EUR sind: Was ist zu tun?

☒ Die Abschreibung muss auf mehrere Jahre verteilt werden, je nach der gewöhnlichen Nutzungsdauer. Im Normalfall haben bewegliche Wirtschaftsgüter (Möbel, Geräte) eine voraussichtliche Nutzungsdauer von fünf Jahren, für unbewegliche Wirtschaftsgüter (z. B. die Adaptierung der gesamten Praxis) nimmt man zehn Jahre an.

☒ Wichtig in diesem Zusammenhang ist auch das System der Abschreibung: Beträgt die Nutzungsdauer fünf Jahre, so können Sie jedes Jahr 20 % gewinnwirksam geltend machen. Aber Achtung: Im Jahr der Anschaffung kann es auch dazu kommen, dass nur die Hälfte der Abschreibung geltend gemacht werden kann. Dies ist dann der Fall, wenn Sie die Anschaffung im 2. Halbjahr tätigen. Das gilt auch dann, wenn Sie z. B. ein Gerät am 30. Dezember kaufen und auch gleich in Betrieb nehmen. Obwohl Sie es dann nur einen Tag nutzen, können Sie die Abschreibung so berechnen, als hätten Sie es schon am 1. Juli gekauft.

**! Achtung „Falle“: Abschreibung und Darlehen**  
 Sie kaufen ein medizinisches Gerät um 5.000,- EUR für Ihre Praxis. Die Kosten für diese Investition vermindern Ihren steuerpflichtigen Gewinn. Ab einer Summe von 400,- EUR können Sie Investitionskosten auf mehrere Jahre verteilt für Ihre Gewinnverminderung verwenden, also „abschreiben“. Beispielsweise schreiben Sie für Ihr medizinisches Gerät fünf Jahre lang jährlich 1.000,- EUR ab. Parallel dazu haben Sie ein Darlehen mit einer Laufzeit von 10 Jahren aufgenommen. Achtung nun im sechsten Jahr: Die Abschreibung hat bisher Ihre Steuerbemessungsgrundlage verkürzt. Sie mussten weniger Steuern bezahlen und konnten das Darlehen zurückzahlen. Jetzt haben Sie aber immer noch das Darlehen zurückzuzahlen und schon einen höheren Steuerbetrag zu bezahlen. Bilden Sie also entsprechende Rücklagen!

### TIPP

Wenn Sie am Ende des Jahres feststellen, dass der Gewinn des laufenden Jahres höher als üblich ist: Ziehen Sie Anschaffungen eventuell vor und tätigen Sie sie schon vor Weihnachten und nicht erst im Frühjahr. Auch wenn Sie das Gerät dann im laufenden Jahr nur ein paar Tage nutzen, können Sie die Abschreibung für ein halbes Jahr vornehmen.

## Leasing oder Kauf: Welche Lösung ist optimal?

Diese Frage hat sich wohl jeder schon einmal gestellt. Vielleicht auch, wenn es um die Finanzierung eines Autos geht. Was ist günstiger? Leider gibt es darauf keine Patentantwort. Jeder Fall muss einzeln geprüft werden. Hier finden Sie einige wichtige Punkte, die Ihnen bei der Entscheidungsfindung helfen können:

1. Rechtlich gesehen ist das Leasen eine Spezialform der Miete. Das sollten Sie bedenken, wenn Sie an Leasing denken. Während der vereinbarten Leasingdauer hat Leasing den gleichen Nachteil wie die Miete: Die Sache bleibt im Eigentum der Leasinggesellschaft. Erst mit der Restzahlung geht sie in Ihr Eigentum über.
2. Vom finanziellen Standpunkt aus kann man eigentlich nur mittels einer Vergleichsrechnung die günstigere Variante feststellen. Welche Möglichkeiten kommen in Betracht?

**Der Kauf gegen Barzahlung**  
 Sie haben das Geld auf einem Sparbuch liegen oder es vielleicht sehr günstig veranlagt. Sie überlegen nun, ob Sie die Wertpapiere verkaufen, das Sparbuch vorzeitig auflösen? Oder wollen Sie es lieber doch liegen lassen und Ihre Investition auf eine andere Art und Weise finanzieren?

**Der Kreditkauf**  
 Sie haben einen sehr guten Draht zu Ihrer Hausbank und erhalten dort wirklich gute Konditionen? Dann wäre dies natürlich auch eine günstige Finanzierungsmöglichkeit. Allerdings verlangt die Bank normalerweise auch gewisse Sicherheiten. (siehe auch Kapitel 4.2 – Finanzierung – Seite 36)

**Leasing**  
 Leasing ist eine recht flexible Möglichkeit, eine Investition zu finanzieren. Von der steuerlichen Seite gesehen kann sie dann Vorteile bringen, wenn die Leasingdauer kürzer ist als die voraussichtliche

Nutzungsdauer. Sie müssen dann zwar höhere Leasingraten bezahlen, die Sie dann aber auch steuerlich geltend machen können. Achtung: Das gilt nicht bei der Anschaffung eines Pkw. Hier verlangt der Finanzminister die Umrechnung einer z. B. fünfjährigen Leasingdauer auf eine achtjährige Nutzungsdauer. Sie müssen daher während der fünf Jahre der Leasingdauer eine Hinzurechnung zur steuerlichen Bemessungsgrundlage vornehmen, die Sie später, wenn der Pkw in Ihr Eigentum übergegangen ist, wieder abziehen können.

Unabhängig davon, welche Variante Ihnen im ersten Moment am besten geeignet erscheint, sollten Sie auf jeden Fall eine Vergleichsrechnung anstellen. Die Aufstellung einer Zahlungsreihe und die Abzinsung auf den heutigen Tag helfen Ihnen, die finanziellen Vorteile bzw. Nachteile der einzelnen Möglichkeiten festzustellen. Beraten Sie sich mit Ihrer Raiffeisenbank oder Ihrem Steuerberater. (siehe auch Kapitel 4.2 – Finanzierung – Seite 36)

### **Sozialversicherung**

Die Beiträge zur Pensionsversicherung nach dem FSVG (Freiberufler-Sozialversicherungsgesetz) sind die Basis Ihrer Pensionsvorsorge. Beim niedergelassenen Arzt kommen noch die Beiträge zum Wohlfahrtsfonds hinzu. Beide sind voll als Betriebsausgaben absetzbar. Daneben zahlen Sie an die SVA (Sozialversicherungsanstalt) auch die Unfallversicherung, die gemeinsam mit den Beiträgen zur Pensionsversicherung quartalsmäßig vorgeschrieben wird. Auch diese können Sie gewinnmindernd geltend machen.

### **Krankenversicherung speziell für Ärzte**

Eine Pflicht-Krankenversicherung für Ärzte ist in den Beiträgen zum Wohlfahrtsfonds enthalten. Da die Leistungen daraus im Ernstfall aber nicht ausreichen, sollten Sie sich zusätzlich versichern lassen. Das ist einerseits über die Sozialversicherungsanstalt der gewerblichen Wirtschaft und andererseits durch eine freiwillige Versicherung bei der Gebietskrankenkasse möglich. Auch eine private Versicherung kommt dafür in Frage. Die Beiträge dazu sind als Betriebsausgaben absetzbar, wenn sie – der Höhe und dem Leistungsanspruch nach – einer Pflichtversicherung zur gesetzlichen Krankenversicherung entspricht.

### **Wohlfahrtsfonds**

Jeder Arzt wird automatisch Mitglied des Wohlfahrtsfonds in dem Bundesland, in dem er seinen Berufssitz hat. Ausnahmeregelungen bestehen für pragmatisierte Ärzte, die sich von der Mitgliedschaft befreien lassen können. Die Zahlungen an den Wohlfahrtsfonds sind, wie die übrigen Ärztekammerbeiträge, steuerlich voll absetzbar.

### **Sonstiges: Welche Ausgaben erwarten Sie noch?**

- Büromaterial und EDV-Aufwendungen (Papier, Farbtoner etc.)
- Mitgliedsbeiträge für Vereine, Interessensvertretungen und andere Institutionen sind dann als Betriebsausgaben absetzbar, wenn ein betrieblicher Zusammenhang besteht.
- Kosten für Praxisvertreter: Sämtliche Kosten für Praxisvertretungen sind als Betriebsausgaben steuerlich abzugsfähig. Wichtig ist auch, dass die Honorarnote Ihres Vertreters Name und Anschrift der Vertretung sowie den Zeitraum der Vertretungstätigkeit enthält.
- Finanzierungskosten: Zinsen und Geldverkehrskosten (Bankspesen). Die Zinsen und Spesen für Ihr Praxiskonto sind im Normalfall voll absetzbar. Wenn Sie allerdings hohe Privatzahlungen von Ihrem Praxiskonto leisten, kann Ihnen der Fiskus einen Teil der Zinsen aberkennen. Sie haben aber auch in Verlustjahren das Recht auf angemessene Privatentnahme. Die Höhe richtet sich nach einem Fremdvergleich: Welches Nettogehalt hat ein Kollege in Ihrem Alter, wenn er in einem Krankenhaus oder in einem Hotel tätig ist? Sind Ihre Entnahmen nicht höher, kann Ihnen der Prüfer die Zinsen nicht aberkennen.
- Zeitschriften für das Wartezimmer sind dann absetzbar, wenn es glaubhaft ist. So könnte ein Auto-Motor-Sport- oder ein Männermagazin bei einem Kinderarzt dem Steuerprüfer eventuell etwas weniger für die wartenden Patienten als evtl. für den Privatgebrauch des Arztes geeignet scheinen.

### Mehr Ausgaben als Einnahmen?

Gerade in den ersten Jahren Ihrer Praxisausübung kann es passieren, dass Ihre Einnahmen nicht ausreichen, um die Ausgaben zu decken. Es entsteht ein Verlust. Dieser schmerzt in der Geldbörse. Gegebenenfalls können Sie sich auf der steuerlichen Seite ein Trostpflaster holen. Wenn Sie bisher unselbstständig tätig waren oder andere Einkünfte z. B. aus Vermietung und Verpachtung erzielen, können die Verluste aus Ihrer selbstständigen Tätigkeit gegengerechnet werden. Sie bekommen zu hoch bezahlte Lohnsteuer zurück und mindern die Einkommensteuer für andere Einkünfte. Auch wenn Sie im Verlustjahr diesen nicht durch andere Einkünfte ganz oder teilweise ausgleichen können, haben Sie die Möglichkeit, Verluste auch in späteren Jahren für die Reduktion Ihres Steueraufkommens heranzuziehen. Man nennt dies Verlustvortrag. Achten Sie jedoch auf die Verfallsfristen. Verlustvorträge bei Einnahmen-Ausgabenrechnungen verfallen nach drei Jahren.

## 2.4 Controlling – Zahlen messen Leistung

### ☒ Was bedeutet Controlling überhaupt?

Das Lexikon bietet uns als Begriffserklärung folgende Worte an: Controlling (sprich: Kontrolling, von engl. to control für steuern, regeln, nicht: Kontrolle) ist ein umfassendes Steuerungs- und Koordinationswerkzeug zur Unterstützung des Unternehmers bei der ergebnisorientierten Planung und Umsetzung seiner Aktivitäten.

Sie werden sich natürlich sofort fragen, ob Sie als Freiberufler mit eigener Praxis so etwas überhaupt brauchen bzw. ob es Sinn macht, sich mit diesem Thema zu beschäftigen. Ob das nicht nur etwas für große Unternehmen ist, die an der Börse notieren? Doch weit gefehlt, auch für Sie ist Controlling als Steuerungsinstrument, um Ihr Unternehmen aus betriebswirtschaftlicher Sicht zu führen, höchst sinnvoll.

### To-do Nr. 1: Mein Budget

Bevor Sie den ersten Euro für eine eigene Praxis ausgeben, sollten Sie den Finanzbedarf erheben. (siehe auch Kapitel 1.4 – der Businessplan für Vertreter der Gesundheitsberufe – Seite 9) Erstellen Sie eine Planungsrechnung, in der Sie alle voraussichtlichen Einnahmen und Ausgaben für die ersten Monate auflisten. Vergessen Sie dabei nicht auf einmalige Kosten, die bei der Eröffnung einer Praxis anfallen, wie z. B. Ablösen für ein Mietlokal, Adaptierungsaufwendungen, Anschaffungskosten für Geräte und Computer, Einrichtungsgegenstände etc. Auch den Bedarf an Haushaltskosten müssen Sie dazurechnen, da die Einnahmen in den ersten Monaten noch nicht allzu hoch sein werden, Sie aber wahrscheinlich kein Gehalt mehr aus einer unselbstständigen Tätigkeit beziehen. Stellen Sie diesem Kapitalbedarf Ihre Eigenmittel gegenüber. Für den Rest benötigen Sie eine Fremdfinanzierung. (siehe auch Kapitel 4.2 – Finanzierung – Seite 36)

### Das Steuer fest im Griff

Nun „läuft“ die Praxis und die Einnahmen fließen mehr oder weniger regelmäßig. Bereiten Sie dennoch jedes Jahr eine Planungsrechnung vor und stellen Sie zwischendurch immer wieder einen Soll-Ist-Vergleich der Einnahmen und der Ausgaben an. So entgehen Sie der Gefahr, dass das Schiff – Ihr Unternehmen, Ihre Praxis – einmal „aus dem Ruder läuft“ und Ihnen die Steuerung entgleitet. Je früher Sie Ausreißer erkennen, desto schneller können Sie darauf reagieren und gegensteuern.

### ! Achtung Doppelbelastung

#### Sorgen Sie rechtzeitig für Nachzahlungen vor!

Bedenken Sie frühzeitig, dass Sie gerade oft am Beginn Ihrer selbstständigen Tätigkeit weder vom Finanzamt noch von der Sozialversicherungsanstalt (SVA) der gewerblichen Wirtschaft richtig eingestuft sind. An das Finanzamt werden Sie wahrscheinlich die ersten beiden Jahre noch keine Vorauszahlungen an Einkommensteuer leisten, an die SVA nur Mindestbeiträge. Wenn Sie nicht rechtzeitig vorsorgen, kommt dann im dritten Jahr das böse Erwachen. Das Finanzamt schreibt Ihnen die Einkommensteuernachzahlung für das erste Jahr vor, gleichzeitig legt es auch Vorauszahlungen für das laufende Jahr fest. Das heißt, Sie zahlen in einem Jahr die Einkommensteuer für zwei Jahre. Im nächsten Jahr (also im vierten Jahr Ihrer Selbstständigkeit) kommt es zur gleichen Situation. Nachdem Sie wahrscheinlich auch für das zweite Jahr noch keine Vorauszahlungen an Einkommen-

steuer geleistet haben, werden auch im vierten Jahr höhere Nachzahlungen auf Sie zukommen. Ähnliches gilt für die Sozialversicherung. Allerdings ist hier die Situation etwas entschärft, da Sie von Beginn an Zahlungen in Mindesthöhe leisten müssen. Die Nachzahlungen werden dann auch normalerweise im dritten oder vierten Jahr in vier Teilbeträgen vorge-schrieben.

### **Benchmarks: Vergleichen Sie sich mit dem Wettbewerb.**

Ein weiteres Instrument, um die Effizienz Ihres Unternehmens abschätzen zu können, ist der Vergleich mit anderen Unternehmen in Ihrer Branche. Fragen Sie Ihre Raiffeisenbank oder Ihren Steuerberater, ob er Ihnen Vergleichskennzahlen zur Verfügung stellen kann. Tauschen Sie sich auch mit Kollegen aus und erkundigen Sie sich bei Ihrer Interessensvertretung.

Vergleiche sind sinnvoll in den Bereichen:

- Personal im Vergleich zum Umsatz
- Höhe des Fremdkapitals: Wie hoch sind die Darlehen meiner Konkurrenten?
- Tilgung: Wie lange brauchen meine Konkurrenten, um das Fremdkapital zu tilgen?
- Gewinn: Wie hoch ist der durchschnittliche Gewinn?
- Cashflow: Wie hoch ist der durchschnittliche Cashflow?

### **Der Cashflow**

Jeder kennt diesen Ausdruck, nicht viele können etwas damit anfangen, geschweige denn ihn berechnen. Dabei ist es relativ einfach, wenn man weiß, worum es geht. Der Cashflow ist eigentlich nichts anderes als der Geldfluss in einem Unternehmen. Ein hoher positiver Cashflow bedeutet, dass am Jahresende nicht nur Ihre Einnahmen-Ausgaben-Rechnung einen hohen Gewinn anzeigt, sondern dass Sie dies auch an Ihrem Kontostand ablesen können. Was haben Sie von einem hohen Gewinn, wenn er sich geldmäßig nicht oder wenig auswirkt, weil z. B. das Kapital in hohen Investitionen gebunden ist. Gerade in den ersten Jahren nach der Praxiseröffnung kann es zu einem hohen Gewinn verbunden mit einem eher niedrigen Cashflow kommen. Das Gerät müssen Sie sofort bei Kauf bezahlen. In den Genuss der Abschreibungen kommen Sie jedoch nur verzögert. Für Sie als Unternehmer ist der Cashflow eigentlich die wichtigere Kennzahl, denn davon können Sie auch die mögliche Privatentnahme berechnen bzw. den laufenden Finanzbedarf bestimmen.

## **2.5 Marketing für Gesundheitsberufe – Was macht Sie einzigartig?**

Was wollen meine Patienten? Worin unterscheide ich mich von der Konkurrenz? Was macht mich einzigartig? Und wie sage ich das meinen Patienten? Das sind die entscheidenden Fragen. Wenn Sie diese gut beantworten, haben Sie bereits einen wichtigen Schritt getan. Gemeinsam mit einer respektvollen, freundlichen Gesprächsatmosphäre und kompetentem Personal sowie der Beschäftigung mit nachfolgenden Fragestellungen wird der Erfolg auf Ihrer Seite sein.

### **Was sind meine Ziele?**

Wahrscheinlich wünschen Sie sich eine gut funktionierende und florierende Praxis. Empfehlenswert ist es jedoch, präziser in Ihren Überlegungen zu werden. Welche finanziellen Ziele haben Sie? Möchten Sie ein Spezialgebiet entwickeln oder aufbauen? Planen Sie, Kooperationen mit anderen medizinischen Bereichen einzugehen? Welche Menschen möchten Sie behandeln, also welche Zielgruppe wünschen Sie sich? U.v.m. Und nicht zuletzt: Wie viel Zeit möchten Sie mit Ihrer Familie verbringen, mit Hobbys und Sport?

### **Ärztesspezial**

#### **Darf ein Arzt Werbung machen?**

Ärzte haben innerhalb bestimmter Grenzen durchaus Entfaltungsmöglichkeiten für ihr Patientenmanagement. Grundlage sind das Ärztegesetz, die Richtlinien "Arzt und Öffentlichkeit" sowie die Werbeauffassung der österreichischen Ärztekammer. Der kranke Mensch soll aufgrund seiner besonderen Situation nicht beeinflusst werden. In jedem Fall können Sie aber dort „Werbung“ machen, wo sich Ihr Ruf am besten und am schnellsten verbreitet: bei den bereits bestehenden Patienten. Sie dürfen im Wartezimmer Ankündigungen machen, über das Leistungsangebot informieren und vieles mehr. Erlaubt ist auch, eine eigene Website zu kreieren oder eine etwas „andere“ Art der Gestaltung der Ordinationstafel.

## Wer sind meine Zielgruppen und was wollen sie?

Überlegen Sie sich, wer Ihre bestehenden Patienten sind bzw. welche Patienten Sie gerne hätten und wie Sie jene an Ihre Praxis binden können. Im Marketing wird versucht, alle so genannten Zielgruppen „in ihrer Sprache“ und mit Medien und Mitteln anzusprechen, die sie gut verstehen und vor allem erreichen.

Neupatienten sind oft etwas verunsichert und wissen nicht, was sie erwartet. Sie bzw. Ihre Assistentin könnte ihnen eine Art Willkommensmappe „zum Schmökern“ im Wartezimmer bzw. im Eingangsbereich anbieten. Vielleicht gibt es darin neben dem Leistungsangebot Ihrer Praxis auch noch einige persönliche Informationen über Sie und Ihre Ausbildung oder Ihre Familie und Ihre Hobbys?

„Stammpatienten“ erwarten vielleicht manchmal eine Art Sonderbehandlung. Bieten Sie beispielsweise Zusatzangebote wie Muttermal-Checks, Ernährungsvorträge oder Bauchtanz an. Das begeistert auch Stammpatienten wieder neu für Ihre Praxis.

Kinder: Sprechen Sie direkt mit dem Kind und erklären Sie den Sachverhalt wenn möglich in einfacher Sprache oder benutzen Sie Vergleiche. Kinder sind zuerst neugierig und erst nach negativen Erlebnissen verunsichert und ängstlich.

Viele andere: Es gibt noch viele weitere zu unterteilende Zielgruppen wie z. B. Schwangere oder auch Pensionisten. Vielleicht laden Ärzte Physiotherapeuten ein, für ihre pensionierten Patienten einmal in der Woche eine Bewegungsgruppe in Ihrer Ordination zu machen? Oder junge, gesundheitsbewusste Leute, die sich vielleicht die Frage stellen: „Was kann ich mit 25 Jahren tun, um mit 80 Jahren noch möglichst gesund und fit zu sein?“

## Wo sind meine Stärken und Schwächen?

Vor allem zur Erarbeitung Ihrer Ziele und Zielgruppen hilft die sogenannte SWOT-Analyse (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats). Schreiben Sie in zwei Spalten Ihre Stärken und Schwächen auf. Dann betrachten Sie, welche Chancen Ihnen Ihre Stärken eröffnen und welche Risiken Ihre Schwächen darstellen können. So haben Sie auch gleichzeitig einen Plan, was Sie als nächstes verbessern können. Denken Sie dabei an Kriterien wie Erfahrung, Mitarbeiterpotenzial, finanzielle Lage, Zusatzausbildungen, Lage der Praxis, Parkmöglichkeiten, und denken Sie

auch an die Soft Facts wie Begeisterungsfähigkeit, toller Teamgeist oder Werte.

## Was macht mich einzigartig?

Ihre fachliche Qualifikation wird vom Patienten als selbstverständlich vorausgesetzt. Und vor allem: Er kann sie selten wirklich beurteilen. Viel mehr kann er andere Kriterien beurteilen: Fühlt er sich wohl bei Ihnen? Fühlt er sich ernst genommen? Wie ist die Umgebung? Wie sprechen Ihre Mitarbeiter mit ihm? Gibt es Abwechslung im Warteraum/Eingangsbereich bzw. wie lange muss er warten?

## Der Klassiker

Das optisch einheitliche Erscheinungsbild nach außen – und innen (Corporate Design). Sie sind – z. B. mit einem ansprechenden Logo oder auch nur einer einheitlichen Schrift oder Farbe – für Ihre Patienten einfach erkennbar. Beispielsweise auf Ihrem Praxis-schild, auf den Plakaten in Ihrem Warteraum, durch das Gewand, das Sie und Ihre Mitarbeiter tragen, durch Ihren Adress-Stempel, die Visitenkarten ... Haben die Patienten ein positives Bild von Ihnen, wird dieses durch jedes dieser Elemente immer mehr verstärkt.

## Das Besondere

Noch stärker bleiben Sie bei Ihren Patienten in guter Erinnerung, wenn Sie sich auch auf anderen Ebenen unterscheiden:

## Gute Organisation und Atmosphäre

Sie sind so gut organisiert, dass es nur zu geringen Wartezeiten kommt. Die Atmosphäre im Wartezimmer ist durch den freundlichen Umgangston Ihrer Mitarbeiter untereinander und dem Patienten gegenüber bzw. die Auswahl des Zeitvertreibs (spezielle Zeitungen, Videos, Musik etc. ...) während des Wartens entspannt und verhindert Langeweile und Ärger. Vielleicht stellen Sie sogar einige Entspannungssessel auf – mit angenehmer Musik über Kopfhörer. So wird der Besuch bei Ihnen für den Patienten vielleicht zu einer kurzen Erholungspause im Alltag.

Übertragen Sie Ihrem Team die Verantwortung (inkl. Budget) für Dekoration bzw. den „Wohlfühlfaktor“ in der Praxis. Sie werden sehen: Nicht nur die Patienten fühlen sich wohler, auch Ihre Mitarbeiter.

## Attraktives Leistungsangebot

Über die „normalen“ Tätigkeiten hinaus bieten Sie hilfreiche und sinnvolle Zusatzangebote wie z. B.

- ☒ „Gesund und aktiv ins Neue Jahr.“ Laden Sie einen Ernährungsberater in Ihre Arztpraxis ein, einen Vortrag zum Thema gesunde Ernährung zu halten. Als Ernährungsberater laden Sie einen Arzt ein, der über Möglichkeiten spezifischer Blutanalysen spricht.
- ☒ Bieten Sie Ihren Patienten im Wartezimmer frisch gepresste Säfte an. Sicherlich finden Sie einen Partner, z. B. einen Bioladen.
- ☒ Ergänzen Sie Ihr routinemäßiges Blutabnahmeangebot um spezielle Faktoren und bieten Sie eine patientenfreundliche Ergebnisanalyse mit konkreten Tipps z. B. zur Cholesterinreduzierung oder Verminderung der Blutfette an.
- ☒ Bieten Sie im Frühling ausführliche Beratung rund um das Thema Allergie z. B. in individuellen Beratungsgesprächen mit Symptombeschreibungen etc. (Vorbeugung ...).
- ☒ Bieten Sie Muttermal-Checks mit Beratung an.
- ☒ „Gesunder Rücken“-Bewegungsgruppen für Pensionisten mit Physiotherapeuten
- ☒ Bieten Sie Ihren Patienten eine Art „Goldkunden-Club“, gestaltet z. B. als Ausweishülle für die e-card. Listen Sie darin Ihre Angebote zur Gesundheitsvorsorge auf und erfinden Sie ein spezielles Bonusprogramm.

### TIPP

Sensible Themen für Ihr Alleinstellungsmerkmal nutzen. Machen Sie es zu Ihrer Stärke, mit geschlechtsspezifischen Themenstellungen behutsam umzugehen. Bilden Sie Ihr Alleinstellungsmerkmal z. B. auch aus Ihrem Wissen, wie man mit interkulturellen Konflikten umgeht.

## Patientenkommunikation: „Tue Gutes und rede darüber!“

Ein altbekanntes Zitat zum Thema Marketing. Sie tun im wahrsten Sinne des Wortes Gutes: Sie helfen Ihren Patienten gesund zu werden oder Schmerzen zu lindern. Sprechen Sie also auch darüber. Erklären Sie in einfachen Worten, was Sie tun, warum Sie so behandeln oder dieses oder jenes Medikament verschreiben. Zeichnen Sie vielleicht etwas auf oder verwenden Sie Skizzen. Empfehlen Sie eventuell gute (Laien)Fachliteratur, wenn sich der Patient interessiert. Der Patient spürt Wertschätzung und fühlt sich seiner Krankheit etwas weniger „ausgeliefert“. Werden Sie seine Vertrauensperson und sein Berater und – das einfachste, aber effizienteste Rezept für gelungene Kommunikation – hören Sie zu.

☒ Eine einfache Regel aus der Rhetorik: „Sag ihnen, was du tun wirst, tu es und sag ihnen, was du getan hast.“

## Wie mache ich mein Angebot bekannt?

- ☒ Medien (Zeitungen, Zeitschriften, Internet)
- ☒ Präsentationsmappe „Willkommen in der Praxis von Dr. Mayer“ (Infos zu Organisation, Öffnungszeiten, Terminvergabe, Hausbesuche, Leistungsangebot, Tipps, persönliche Infos über Ihre Ausbildung evtl. Ihre Hobbys oder Familie)
- ☒ Praxiszeitung. Das kann auch nur ein Blatt, einmal im Quartal von Ihren Mitarbeitern gestaltet, sein. Es liegt im Warteraum auf und wird an Ihre Patienten per Post versendet. Für solche Direct Mailings holen Sie am besten auf eine einfache Art und Weise – z. B. durch Möglichkeit der Eintragung in eine Liste, die in Ihrer Praxis aufliegt – eine Einverständniserklärung bei Ihren Patienten ein. Die Zeitung kann unterschiedlichste Themen beinhalten, wie beispielsweise regelmäßige Gesundheitstipps, die Ankündigung eines neuen Leistungsangebots oder Vorträge in Ihrer Praxis. Vielleicht möchte sogar einmal ein Patient über sein „Spezialthema“ bei Ihnen referieren.

☒ Plakate in Ihrer Praxis, aber evtl. auch bei Kollegen aus dem Gesundheitsbereich. Natürlich nur, wenn sich Angebote ergänzen und nicht überschneiden.

☒ Kreuzwörterrätsel, Sudokus und andere Denk-, Quiz- oder Unterhaltungsspiele

☒ Befindet sich Ihre Ordination an einem Ort mit einem hohen Anteil an fremdsprachigen Bürgern, bieten Sie die Informationen auch in anderen Sprachen an.

## Die wichtigen „Fünf“

☒ Der Kundenbedarf: Was wollen die Patienten?

☒ Das Angebot: Was biete ich an?

☒ Die Vermarktungsstrategie: Wie mache ich mein Angebot und mich bekannt?

☒ Die Organisation: Wie bin ich organisiert?

☒ Das Mitarbeiterpotenzial: Wie arbeiten meine Mitarbeiter?

## Der zufriedene Patient macht das Marketing

Ein zufriedener Patient wird neben Ihren fachlichen Fähigkeiten auch das beschreiben, was er als Nicht-Fachmann beurteilen kann: Ihre ganz persönliche positive Wirkung auf den Konsumenten als Menschen.

### TIPP

Suchen Sie sich einen Mentor.

Suchen Sie sich einen Sparringspartner oder einen Coach, mit dem Sie Ihre Vermarktungsideen reflektieren. In Ihrer persönlichen Weiterentwicklung kann ein Mentor ein wichtiger und wirksamer Partner sein. Suchen Sie gezielt nach einem geeigneten Mentor, der in der Regel berufserfahrener als Sie sein sollte und überschreiten Sie dabei auch Ihre Branchengrenzen. Das beste Mentoring-Tandem besteht aus Persönlichkeiten, die einander „nicht in Watte verpacken.“