Checkliste für die Gründung einer Arztpraxis

Sie planen, Ihre eigene Arztpraxis zu gründen, und möchten Ihre Berufserfahrung und Ihr Know-how nutzen, um selbstständig tätig zu sein. Dabei fragen Sie sich, wie Sie die Gründung Ihrer Praxis stemmen sollen und ob sich die Selbstständigkeit finanziell lohnen wird?

In der folgenden Checkliste haben wir alle wesentlichen Fragen zusammengestellt, die Sie für sich klären müssen, um Ihre Wunschpraxis erfolgreich zu gründen und langfristig finanziell von Ihrem Beruf zu profitieren. Der Schritt in die Selbstständigkeit ist eine große Herausforderung, mit sorgfältiger Planung erhöhen Sie die Erfolgswahrscheinlichkeit.

Am Ende dieser Checkliste haben Sie von Standortwahl und Praxisausstattung bis hin zur Finanzierung das Wissen, das Sie brauchen, für eine erfolgreiche Praxisgründung!

Die Checkliste im Überblick

1. Standortwahl (Kriterien)
2. Praxisneugründung oder -übernahme (Vor- und Nachteile)
3. Praxisräumlichkeiten mieten oder kaufen (Vor- und Nachteile)
4. Kassenarzt oder Wahlarzt (Vor- und Nachteile)
5. Einzelordination, Gruppenpraxis, Gemeinschaftspraxis (Vor- und Nachteile)
6. Ordination: Räume und Ausstattung
7. Versicherungen
8. Grundsätzliche Übersicht: Betriebsmittelrahmen, Investitionskredit, Leasing (Was ist leasingfähig?)
9. Businessplan für die Gründung einer Praxis
10. FAQ

Checkliste für die Gründung einer Arztpraxis

1) Standortwahl (Kriterien)

- ☐ Stellen Sie sicher, dass der gewählte Standort baurechtlich als Praxis genehmigt ist und problemlos für Ihre beruflichen Zwecke genutzt werden kann.
- ☐ Der Praxisstandort sollte idealerweise nahe Ihrem Wohnort sein. Sollten Sie für die Praxisgründung umziehen, stellen Sie sicher, dass Sie genug finanzielle Mittel für private und betriebliche Investitionen zur Verfügung haben.
- ☐ Die Bevölkerungsstruktur am Ort Ihrer Praxis ist ein wichtiges Kriterium:
  Ist die Wohngegend dicht oder weniger dicht besiedelt?
  Eine dichte Besiedelung kann mehr Kundschaft bedeuten.
- ☐ Die Bevölkerungsstruktur determiniert Ihre möglichen Zielgruppen.
  Stellen Sie sicher, dass Ihre Leistungen von der lokalen Bevölkerung nachgefragt werden, aber auch, dass das nötige Fachpersonal für Ihre Arztpraxis in der Umgebung vorhanden ist.
- ☐ Die Ordination sollte eine zentrale Lage haben, leicht erkennbar und mit öffentlichen Verkehrsmitteln gut erreichbar sein. (Kostenlose) Parkmöglichkeiten sind vorteilhaft.
- ☐ Ein barrierefreier und behindertengerechter Zugang zur Ordination sollte gewährleistet sein.
- ☐ Die Nähe zu anderen Arztpraxen, Apotheken oder Krankenhäusern beeinflusst Ihre Standortwahl. Andere Arztpraxen können einerseits zu Synergieeffekten durch Kooperation führen, andererseits auch Mitbewerber um Patient*innen sein.
- ☐ Lärm, schlechte Luftqualität und weitere Störfaktoren sollten auf jeden Fall bei der Standortwahl berücksichtigt und vermieden werden.
- ☐ Die Ordination sollte ein gepflegtes Erscheinungsbild haben und eine moderne Ausstattung ermöglichen.

2) Praxisneugründung oder -übernahme (Vor- und Nachteile)

Vorteile einer Neugründung

- ☐ Der Standort kann prinzipiell frei gewählt werden.
- ☐ Sie haben mehr Freiheit bei der Wahl Ihrer Mitarbeiter*innen und Patientengruppen. Außerdem ist keine Ablösesumme zu bezahlen.
- ☐ Die Praxis kann leicht den eigenen Wünschen entsprechend umgesetzt und eingerichtet werden.

Vorteile einer Übernahme

- ☐ Es besteht bereits ein gewisser Patientenstock, was sofortige Einnahmen und ein geringes wirtschaftliches Risiko verspricht. Die Einnahmen bei einer Übernahme sind meist schon im ersten Jahr auf einem stabilen Niveau.
- ☐ Das Inventar und die Infrastruktur der Ordination können übernommen werden.
- ☐ Das Personal ist bereits gut mit der Ordination vertraut und bringt Fachwissen mit.
- ☐ Ein „Warm Handover“ ist eine vorübergehende Phase, in der die Praxis kurzzeitig mit Ihrem Vorgänger, mit Ihrer Vorgängerin gemeinsam geführt wird. In dieser Zeit können Sie die Organisation und Abläufe in der Praxis schon gut kennenlernen

Nachteile einer Neugründung

- ☐ Es ist noch kein Patientenstock vorhanden, denn dieser muss erst aufgebaut werden. Zumindest im ersten Jahr werden Ihre Einnahmen sehr wahrscheinlich deutlich geringer sein als bei einer Übernahme.
- ☐ Das finanzielle Risiko ist am Anfang höher, aufgrund geringer Auslastung sollte die Finanzierung also gut durchdacht werden.
- ☐ Die Akzeptanz der neuen Ordination durch die Patient*innen ist offen und kann bei Scheitern zu finanziellen Risiken führen. Marketing ist daher speziell nach Praxisgründung ein wichtiger Faktor.

Nachteile einer Übernahme

- ☐ Bei einer Übernahme ist die Praxisstruktur bereits vorgegeben. Daher wird Ihnen eine hohe Anpassungsfähigkeit abverlangt. Womöglich können Sie nicht alle Ihre Ideen umsetzen.
- ☐ Die Praxisablöse benötigt einen hohen Kapitaleinsatz, da Sie den Patientenstock „abkaufen“ müssen. Prüfen Sie sorgfältig, ob der Patientenstock wirklich noch existiert oder ob er zum Teil nur mehr in der Kartei vorhanden ist.
- ☐ Das Personal ist meist zu übernehmen und kann nicht selbst ausgewählt werden.

3) Praxisräumlichkeiten mieten oder kaufen (Vor- & Nachteile)

Vorteile des Mietens

- ☐ Das Mieten erspart Ihnen teure Investition im Vergleich zu einem Kauf. Insbesondere bei Unsicherheit über die Dauer der Tätigkeit als selbstständige Ärztin/selbständiger Arzt oder über den Standort ist das Mieten zu bevorzugen.
- ☐ Durch das Mieten ist der Standortwechsel leichter, die Investitionskosten sind viel geringer. Es wird kein Kapital an die Ordination gebunden.
- ☐ Die Praxisauflösung ist leichter möglich und Sie sind flexibler bei der Änderung des Praxisstandorts.

Vorteile des Kaufes

- ☐ Der Kauf einer Ordination ist eine langfristige Veranlagung mit möglichen Mieteinnahmen in der Zukunft. Investitionen in die Modernisierung der Räume oder des Gebäudes kommen Ihnen als Eigentümer*in und Nutzer*in zugute und können steuerlich geltend gemacht werden.
- ☐ Bei Umbauten gibt es nur geringe Einschränkungen und eine große Gestaltungsfreiheit.
- ☐ Beim Kauf sind Sie unabhängig von Mietverträgen und Mietpreissteigerungen, was mehr Stabilität verspricht.

Nachteile des Mietens

- ☐ Durch Mieten entsteht keine Eigentumsbildung und kein Vermögensaufbau.
- ☐ Ihre Umbaumöglichkeiten sind meist eingeschränkt.
- ☐ Eine Mietvertragsänderung oder gar -auflösung kann zu hohen Kosten und Risiken führen.

Nachteile des Kaufes

- ☐ Ein Kauf erfordert eine hohe Investitionssumme.
- ☐ Ein Kauf reduziert die Möglichkeiten des Standortwechsels und sollte daher gut durchdacht werden.
- ☐ Nach Ende der Tätigkeit als Arzt/als Ärztin sollte das Gebäude auf jeden Fall vermietet oder verkauft werden können, andernfalls entstehen hohe Erhaltungskosten.
- ☐ Es sollte beachtet werden, dass Sie als Eigentümer*in für alle Schäden und Reparaturen selbst aufkommen müssen, die sonst ein/e Vermieter*in übernehmen müsste.

4) Kassenarzt/-ärztin oder Wahlarzt/-ärztin (Vor- & Nachteile)

Vorteil Kassenärzt*innen

- ☐ Sie erhalten fixierte Honorare und werden mit hoher Wahrscheinlichkeit gut ausgelastet sein.
- ☐ Die Kosten der Behandlung werden von der gesetzlichen Krankenkasse übernommen und machen den Arztbesuch für alle Menschen erschwinglich.
- ☐ Die medizinische Versorgung ist standardisiert und entspricht gesetzlichen Vorgaben.

Vorteil Wahlärzt*innen

- ☐ Sie können die Honorare großteils selbst festlegen und höhere Einnahmen erzielen.
- ☐ Aufgrund der geringeren Patientenzahl haben Sie mehr Zeit für die/den Einzelne*n zur Verfügung.
- ☐ Sie können Behandlungen anbieten, die nicht von der Krankenkasse abgedeckt werden.

Nachteil Kassenärzt*innen

- ☐ Die Honorare sind gesetzlich festgelegt und können nicht beliebig verändert werden.
- ☐ Aufgrund der hohen Patientenfrequenz haben Sie nur wenig Zeit für jede/n Einzelne*n zur Verfügung.
- ☐ Sie können womöglich einige spezielle Behandlungen, die Sie gerne anbieten würden, aufgrund gesetzlicher Einschränkungen nicht durchführen.

Nachteil Wahlärzt*innen

- ☐ Sie tragen, speziell bei ungünstiger Standortwahl, ein größeres finanzielles Risiko, da die Nachfrage nach Wahlärzt*innen aufgrund der höheren Behandlungskosten geringer ist.
- ☐ Die Kosten für die Behandlungen werden von der Krankenkasse nur teilweise übernommen und schränken damit den Personenkreis für Ihre Leistungen ein.
- ☐ Unklarheit bei den Patient*innen über Ihr Honorar kann zu Streitigkeiten führen. Honorarfragen sollten immer im Vorhinein geklärt werden.

5) Einzelordination, Gruppenpraxis, Gemeinschaftspraxis (Vor- & Nachteile)

Vorteile einer Einzelordination

- ☐ Eine Einzelordination lässt Ihnen viel Freiheit bei der Gestaltung Ihrer Praxis. Sie treffen alle Entscheidungen im Prinzip selbst.
- ☐ Sie können Ihre Arbeitszeiten, Ihr Personal und die gesamte Organisation flexibel und nach Ihren Vorstellungen gestalten.
- ☐ Da Sie die Praxis allein betreiben, entsteht eine starke Bindung der Patient*innen zu Ihnen.

Vorteile einer Gruppenpraxis

- ☐ Gruppenpraxen fördern die Teamarbeit und den Austausch über fachspezifisches Wissen mit Kolleg*innen.
- ☐ Die gemeinsame Nutzung der Räumlichkeiten senkt die Kosten für die einzelnen Mediziner*innen.
- ☐ Bei Abwesenheit lassen sich Vertretungen gut organisieren.

Vorteile einer Gemeinschaftspraxis

- ☐ Durch das Kombinieren von Fachwissen entstehen Synergieeffekte.
- ☐ Sie können die Infrastruktur gemeinsam mit Ihren Kolleg*innen nutzen.
- ☐ Sie können im Vergleich zur Gruppenpraxis trotzdem selbstständig Ihren eigenen Patientenstock betreuen und nutzen lediglich dieselben Räumlichkeiten wie Ihre Kolleg*innen.

Nachteile einer Einzelordination

- ☐ Sie tragen das gesamte Risiko und müssen alle organisatorischen und medizinischen Aufgaben allein bewältigen.
- ☐ Ihre Kostenstruktur ist tendenziell ungünstiger, weil keine Kostenteilung möglich ist.
- ☐ Da Sie keine Kolleg*innen haben, ist bei Abwesenheit möglicherweise keine Vertretung zur Stelle.

Nachteile einer Gruppenpraxis

- ☐ Sie sind weniger flexibel und müssen sich mit Ihren Kolleg*innen bei wichtigen Entscheidungen abstimmen.
- ☐ Sie haben einen höheren Koordinierungsaufwand.
- ☐ Da Sie und Ihre Kolleg*innen denselben Patientenstock behandeln, bauen Sie weniger Bindung zu den Patient*innen auf.

Nachteile einer Gemeinschaftspraxis

- ☐ Sie tragen – im Vergleich zur Gruppenpraxis – das unternehmerische Risiko allein.
- ☐ Die Patientenakten müssen separat geführt werden und es kann zu datenschutzrechtlichen Problemen kommen.

6) Ordination: Räume & Ausstattung

- ☐ Eine Praxis sollte all Ihren Anforderungen entsprechen, denn nur so können Sie effektiv arbeiten. Ein effizienter Aufbau sowie eine durchdachte Organisation sind wichtige Rahmenbedingungen für eine erfolgreiche Arztpraxis.
- ☐ Planen Sie die Funktionskreisläufe in Ihrer Praxis sorgfältig. Visualisieren Sie die Wege (1) der Patient*innen, (2) des Arztes, der Ärztin und (3) der Mitarbeiter*innen, damit vermeidbare Probleme gar nicht entstehen.
- ☐ Jede Praxis benötigt einen Warteraum, eine Rezeption, mehrere Behandlungsräume (~ 20 m²), Nebenräume (Labor, Infusionsräume; ~ 15 m²), einen Aufenthaltsraum für die Mitarbeiter*innen, Gänge, Stauräume und Toiletten. Informieren Sie sich gut über die benötigte Fläche der jeweiligen Räume.
- ☐ Die Praxisfläche sollte besser zu groß als zu klein sein, da dies zukünftig mehr Flexibilität und Raum für Veränderungen lässt.
- ☐ Beachten Sie, dass gesetzliche Vorschriften und Mindestanforderungen bezüglich Brandschutz, Notausgängen etc. erfüllt werden müssen.
- ☐ Die benötigte technische Infrastruktur sollte leicht in die Praxis integrierbar sein. Ein guter Internetanschluss ist essenziell.
- ☐ Gute Lichtverhältnisse und eine hohe Luftqualität innerhalb der Ordination sollten immer gewährleistet werden.
- ☐ Ein attraktives Erscheinungsbild und eine moderne Innenausstattung der Ordination tragen zum Wohlbefinden der Patient*innen und Mitarbeiter*innen bei.
- ☐ Stellen Sie sicher, dass Ihre Praxis barrierefrei für alle Patient*innen zugänglich ist.

7) Versicherungen

Gesetzlich vorgegebene Versicherungen

- ☐ Die Kranken- und die Unfallversicherung sind gesetzlich vorgeschrieben und durch das FSVG für selbstständige Ärzte geregelt.
- ☐ Als Arzt tragen Sie ein erhöhtes Risiko aus Ihrer beruflichen Tätigkeit. Selbst bei größter Genauigkeit können Fehler passieren. Die Berufshaftpflichtversicherung prüft, ob und in welcher Höhe Schadenersatzpflicht besteht. Wenn die Forderungen unberechtigt sind, hilft die Haftpflichtversicherung, diese abzuwehren. Bei gerechtfertigten Ansprüchen übernimmt sie den Schadenersatz.

Must-have-Versicherungen

- ☐ Die Ärzte-Rechtsschutzversicherung für den beruflichen Bereich übernimmt bei strafrechtlichen Konsequenzen die zum Teil beträchtlichen Verfahrenskosten und stellt Ihnen einen erfahrenen Rechtsbeistand zur Verfügung. Darüber hinaus leistet sie auch bei der Durchsetzung von eigenen Rechtsansprüchen.
- ☐ Die Berufsunfähigkeitsversicherung sichert Ihr Arbeitseinkommen langfristig für den Fall, dass Sie aufgrund einer Krankheit, einer Körperverletzung oder eines Kräfteverfalls nur noch eingeschränkt arbeiten können. Ihnen wird dann eine vereinbarte Rente ausgezahlt.
- ☐ Wenn eine Ablebensversicherung zu einer Finanzierung abgeschlossen wird, dann sind Angehörige im Ablebensfall des/der Hauptverdieners/-verdienerin eine Sorge los: Wie zahlen wir die Finanzierung zurück?
- ☐ Die Betriebsunterbrechungsversicherung/Praxisausfallversicherung deckt das finanzielle Risiko, das durch Krankheit, Unfall oder Nichtbenutzbarkeit der Ordination entsteht.
- ☐ Im Rahmen einer Ordinationsbündelversicherung sind beispielsweise die Sparten Feuer, Sturmschaden, Leitungswasser, Einbruchdiebstahl und Glasbruch versichert.
- ☐ Cyber-Angriffe führen immer häufiger zu erheblichen finanziellen, aber auch zeit- und nervenaufreibenden Schäden. Eine Cyber-Risk-Versicherung kann die negativen Folgen solcher Angriffe deutlich abfedern.

8) Grundsätzliche Übersicht: Betriebsmittelrahmen, Investitionskredit, Leasing (Was ist leasingfähig?)

Betriebsmittelrahmen / Betriebsmittelkredit

Ein Betriebsmittelkredit ist eine Art der kurzfristigen Finanzierung, die während des laufenden Geschäftsjahres benötigt wird.

Dieser hilft Ihnen, speziell kurz nach Gründung, Liquiditätsengpässe zu überwinden, um benötigte Einrichtungen oder Produkte zu kaufen.

Diese Kredite können flexibel in Anspruch genommen werden und haben eine kurze Laufzeit von 6 Monaten bis 5 Jahren.

Investitionskredit

Ein Investitionskredit ist eine langfristige Art der Finanzierung und wird für große Investitionen und Anschaffungen (z.B. Kauf einer Ordination, Ablösesummen) verwendet.

Die Laufzeit des Investitionskredits entspricht in der Regel der Nutzungsdauer des erworbenen Wirtschaftsgutes (oft > 10 Jahre).

Leasing

Leasing ist eine Finanzierungsform, bei der bestimmte Objekte, die für die wirtschaftliche Tätigkeit benötigt werden, gegen Bezahlung ausgeliehen werden.

Leasing verringert die benötigten finanziellen Mittel beträchtlich, sollte aber dennoch sorgfältig genutzt werden.

Durch Leasing können Sie medizinische Geräte nutzen, ohne diese für hohe Investitionssummen anschaffen zu müssen (z. B. Diagnosegeräte: Mikroskope, Zentrifugen; Laboreinrichtungen: Lasergeräte; Möbel und Einrichtung: Wartezimmermöbel, Empfangsmöbel etc.).

9) Businessplan für die Gründung einer Praxis

Im Businessplan beschreiben Sie alle wichtigen strategischen Überlegungen und Entscheidungen. In der Folge quantifizieren Sie dies in drei unterschiedlichen Rechnungen, der Kapitalbedarfsrechnung, der Erfolgsrechnung und der Liquiditätsrechnung. Die Ansätze sollen plausibel und realistisch sein, nicht nur für Sie, sondern insbesondere auch für die Steuerberatung und den Fremdkapitalgeber, also in der Regel die Bank.

Kapitalbedarfsrechnung:

Mit der Kapitalbedarfsrechnung bestimmen Sie die benötigte Investitionssumme für die Gründung der Praxis.

- ☐ Bestimmung der Ablösesumme
- ☐ Kaufpreis der Räumlichkeiten
- ☐ Gebäude und Renovierungs-investitionen
- ☐ Einrichtung und Infrastruktur
- ☐ Medizinische Geräte
- ☐ IT-Hardware und -Software
- ☐ Lizenzen und sonstige einmalige Gebühren

= Kapitalbedarf

Erfolgsrechnung:

In der Erfolgsrechnung prognostizieren Sie einerseits die von Ihnen erwarteten laufenden Einnahmen und beziffern andererseits die laufenden Ausgaben, mit denen Sie rechnen.

In einer mehrjährigen Perspektive können Sie die Anlaufphase durchkalkulieren. Die Erfolgsrechnung ist essenziell, um die Profitabilität Ihres Projektes beurteilen zu können.

Einnahmen

- ☐ Honorare der Krankenkassen oder Honorare der Privatordination
- ☐ Sonstige Einnahmen

Ausgaben

- ☐ Ordinationsbedarf
- ☐ Personalkosten
- ☐ Fremdleistungen (Labor etc.)
- ☐ Sach- und sonstige Aufwendungen (Betriebskosten, Instandhaltung, IT-Kosten, Versicherungen, Werbung etc.)
- ☐ Abschreibungen
- ☐ Finanzierungsaufwand (Zinsen, Gebühren)

Ziehen Sie die erwarteten Ausgaben von den Einnahmen ab, erhalten Sie als Ergebnis den Gewinn vor Steuern.

Nach Steuerabzug verbleibt der erwartete Gewinn nach Steuern.

Liquiditätsrechnung:

Wichtig ist auch, dass Sie von Beginn an jederzeit anstehende Zahlungen fristgerecht leisten können. In der Liquiditätsrechnung stellen Sie die Zahlungseingänge (im Wesentlichen die Honorareingänge) den Zahlungsausgängen (Investitions- und alle Betriebsausgaben) gegenüber. Die Liquiditätsrechnung schlägt zudem die Brücke in den privaten Kontext: Die Privatentnahmen (das, was Sie zum Leben brauchen) sind fixer Bestandteil.

In der Investitionsphase ist wichtig: Wann können Sie auf Eigen und Fremdmittel zugreifen, um Fehlbeträge in der Liquiditätsrechnung auszugleichen? In weiterer Folge behalten Sie die bei Gründung verzögert zu zahlenden Steuern im Auge und legen Sie dafür Liquidität zur Seite.

10) FAQ

Welche Unterlagen bringe ich für ein Erstgespräch hinsichtlich Finanzierung (einer Praxisgründung) mit?

Aussagekräftige Unterlagen beschleunigen die Angebotserstellung und Kreditentscheidung. Benötigt werden ein (aus einem Businessplan nachvollziehbaren) Finanzplan samt Prognoserechnung, Kostenvoranschläge/Offerte für die Investitionen, ein Vermögen-Schulden-Status und Nachweise zu angebotenen Sicherheiten (Depotauszug, Versicherungspolizzen, Grundbuchsauszug, etc.).

Wie finanziere ich welche Investition (Räumlichkeit, Geräte)? Welche Laufzeit passt?

Investitionskredite finanzieren Anlagevermögen (z. B. Gebäude, Einrichtung, Fahrzeuge), also Vermögenswerte, die mittel- bis langfristig zur Verfügung stehen. Die Laufzeit beträgt 1 bis 10 Jahre, bei baulichen Investitionen auch länger. Die Laufzeit sollte auf die Lebensdauer des Investitionsgutes abgestimmt sein.

Leasing stellt für Therapie- und Untersuchungsgeräte bzw. für Fahrzeuge eine interessante Variante dar. Beim Leasing steht die Nutzung des Wirtschaftsgutes im Vordergrund und nicht das Eigentum.

Wie kann ich den laufenden Aufwand für finanzielle Angelegenheiten optimieren?

Ihre BTV Betreuerin bzw. Ihr BTV Betreuer berät Sie gerne, wie Sie Ihre Konten so konfigurieren, dass Sie einen guten Überblick haben und Ihre Liquidität steuern. Desgleichen kann der Zugriff von Assistenz und Steuerberater*in sowie von Ihnen gewünscht eingerichtet werden.

Kann ich meine Privatgeschäfte auch über die BTV abwickeln?

Bei der BTV bekommen Sie alles aus einer Hand. Der Betreuer bzw. die Betreuerin für freie Berufe ist sowohl Expert*in für die betriebliche als auch für die private Sphäre. Mit der Co-Betreuung haben Sie eine/n zweite/n Ansprechpartner*in, der/die Ihre Bankgeschäfte genau kennt.