

# Warum Ärzte auf Spezialisten setzen sollen

Megatrends in der Beratung: mehr Geschwindigkeit, mehr Service, mehr Anforderungen. Ärzte haben längst nicht mehr nur Standardfragen an Steuer- und Unternehmensberater.



AUTORINNEN:

**Mag. Iris Kraft-Kinz**

Steuerberaterin,  
Unternehmensberaterin  
MEDplan

iris.kraft-kinz@medplan.at

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



**Tina Jung, MBA**

MEDconcept Unternehmens-  
beratung GmbH

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

► Da poppt schon mal eine Sprachnachricht mit den Daten eines neu anzumeldenden Ordinationsmitarbeiters am Handy auf; auch ein WhatsApp Chat über die Vorteilhaftigkeit unterschiedlicher Finanzierungsvarianten einer kapitalintensiven Anschaffung ist anno 2024 keine Seltenheit mehr.

## Zahlen lügen nicht

Fragen über Fragen, Entscheidungen über Entscheidungen, die

beantwortet und getroffen werden wollen. Allein: Die Ressourcen sind enden wollend. Die Antwort darauf ist ein umfassender Modernisierungsschub in den eigenen Reihen. Moderne Beratungsunternehmen setzen daher vermehrt auf Automatisierung und Digitalisierung. Gebot der Stunde ist es außerdem, den Mitarbeiter in den Mittelpunkt der Beratung und dem Mandanten zur Seite zu stellen – egal ob Buchhalter, Lohnverrechner, Steuer- oder Unternehmensberater. All diese Mitarbeiter sind bestens vertraut mit den Zahlen der Mandanten und können anhand aktueller Ordinationsdaten ihre Mandanten umfassend beraten.

Beispiel: Frau Dr. Sperl führt seit 15 Jahren eine gut gehende Zahnarztpraxis. Aufgrund einer Pensionswelle ihrer Mitarbeiter möchte sie nun den Personalbedarf erhe-

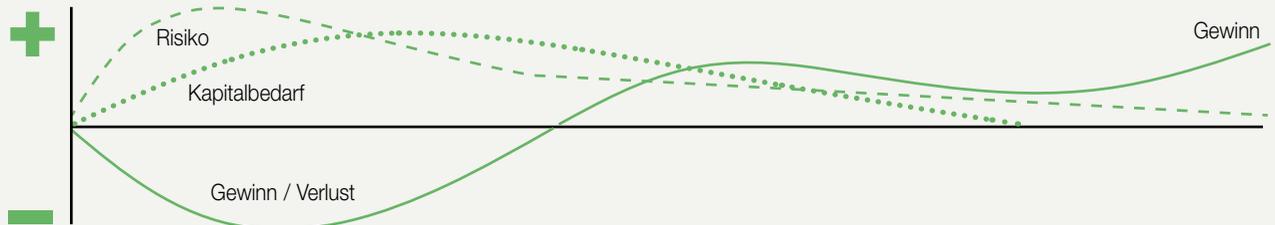
ben und dabei auch gleich die Profitabilität ihrer Zusatzleistungen analysieren lassen. Mundhygiene, Bleaching, Veneers – was bringt am meisten? Sind der Personalbedarf und die Ertragskraft einmal erhoben, benötigt sie dann auch noch Coaching bezüglich der Gehaltsforderungen, was Dank des vom Berater erhobenen Gehaltsbenchmarks, das heißt, der systematischen Erhebung aktueller Durchschnittsgehälter, kein Problem ist. Wissen – wenn auf Zahlen basierend – ist Macht, die sich auf den Ordinationserfolg positiv auswirkt!

## Fragen je nach Lebensphase

Die Anliegen von Frau Dr. Sperl sind repräsentativ für zahlreiche Fragestellungen, die den Berufsalltag von Steuerberatern prägen. Die Nachfrage nach Beratung begleitet Mediziner über sämtliche Phasen

## Phasen einer Medizinerlaufbahn

SPITAL	PRAXIS			EXPANSION		NACHFOLGE
	Vorgründung	Gründung	Betrieb	Wachstumsphase	Expansionsphase	
Angestelltenverhältnis im Spital	<ul style="list-style-type: none"> <li>Praxiskonzeption</li> <li>Standortsuche</li> <li>Praxissuche</li> <li>Bankgespräche</li> <li>Verhandlungen bei Praxisübernahme</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Praxisgründung</li> <li>Mietvertrag</li> <li>Anwerbung Mitarbeiter</li> <li>Praxiskauf</li> <li>Praxiseinrichtung</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Praxisbeginn</li> <li>Markteintritt</li> <li>Aufnahme und Betreuung Patienten</li> <li>Aufbau QM-System</li> <li>Azubis</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Marktdurchdringung</li> <li>Erweiterte Zusatzangebote</li> <li>Internetauftritt</li> <li>Marketing</li> <li>Pflege QM-System</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Konsolidierung</li> <li>Praxiserweiterung</li> <li>Aufbau einer PVE / Gruppenpraxis</li> <li>Vorbereitung Praxisverkauf</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Praxisverkauf</li> <li>Teilverkauf</li> <li>Praxisnachfolge</li> <li>Liquidation</li> </ul>





ihres Lebenszyklus hinweg – von der Gründung über das Wachstum bis hin zur Nachfolgeplanung. Jede Phase stellt andere Anforderungen an die Beratung und erfordert spezifische Fachkenntnisse. Die Tabelle zeigt, welche Aufgaben in den einzelnen Phasen im Fokus stehen und wie sich der Gewinn mit den Phasen verändert (siehe Grafik links).

Zu Beginn ihrer Laufbahn sind viele Mediziner angestellt. Als angestellte Ärzte haben sie besondere Ansprüche: Egal ob Assistenzarzt oder Primar – die steuerliche Behandlung der Einkünfte von Spitalsärzten bedarf spezieller Kenntnisse. Themen wie Zuschläge, Pool- und Privatgelder sowie nebenbei erwirtschaftete Honorare aus Gutachter- oder Vertretungstätigkeiten sind bei der Betreuung von Spitalsärzten an der Tagesordnung. Auf dem Weg zur Selbstständigkeit ist der Arzt als Unternehmer mit einer Reihe von rechtlichen und wirtschaftlichen Themen konfrontiert, wie etwa die Neuerrichtung einer Praxis, der Übernahme einer bestehenden Ordination oder dem Zusammenschluss mit mehreren Berufskollegen.

Ist die Selbstständigkeit einmal erreicht, brauchen Ärzte einen

Sparring-Partner, der mit ihnen nicht nur die Sorgen des Alltags, sondern auch Investitionskosten teilt, sodass teure Geräte und Apparate besser ausgelastet werden können. Will der Arzt nicht als Einzelkämpfer seinen Beruf ausüben, dann kann eine Gruppenpraxis oder eine Primärversorgungseinheit ein probates Mittel sein. Eine detaillierte, vorausschauende Planung ist hier unbedingt erforderlich und kann mit dem Steuerberater gemeinsam erstellt werden. Am Ende einer Berufslaufbahn stehen Mediziner vor ganz anderen Fragen, etwa der Bewertung ihrer Praxis, der Übergabe an einen Nachfolger innerhalb oder außerhalb der Familie oder dem Ausstieg aus einer Gruppenpraxis. Es gilt nun, für den Lebensabend vorzusorgen und einen belastbaren Finanzplan für die nächste Phase des Lebens zu erstellen.

### **Spezialkenntnis entscheidend**

Um Hilfestellung bei all diesen Fragen geben zu können, sollten Ärzte auf jene Steuerberater vertrauen, die eine langjährige Berufserfahrung und spezielles Know-how mitbringen, denn eine Arztordination funktioniert eben nicht wie ein Handels- oder Handwerksbe-

trieb. Benchmarks müssen richtig interpretiert werden und helfen, die wirtschaftliche Performance einer Praxis darzustellen. Die besten, schlechtesten oder die durchschnittlichen Ertragswerte der fachgleichen Ordinationen werden mit den Zahlen einer bestimmten Ordination verglichen. Vordergründig zeigt die Einordnung in die obere oder untere Hälfte des Fachspektrums, wo die Ordination wirtschaftlich steht.

### **Die Beraterfamilie: Netzwerke und Kooperationen**

So wie in der Medizin die Spezialisierung zunimmt, ist auch im Bereich der Steuer- und Wirtschaftsberatung die Zusammenarbeit mit spezialisierten Partnern im Trend. Steuerberater arbeiten zunehmend im Netzwerk mit Anwälten, Notaren, Banken, Vermögensberatern und IT-Dienstleistern, um umfassendere und interdisziplinäre Lösungen für ihre Mandanten anbieten zu können.

Ein zukunftsgerichteter Beratungsansatz ist unabdingbar. Um den Ordinationserfolg und die eigene finanzielle Absicherung sicherzustellen, müssen Ärzte von Kanzleien erwarten können, dass sie sich nicht nur auf die klassischen Aufgaben wie Buchhaltung und Steuerangelegenheiten konzentrieren, sondern ihre Mandanten proaktiv auf künftige Chancen und Entwicklungen hinweisen.

Die Digitalisierung, die Entlastung von Routinetätigkeiten und der stärkere Fokus auf den Menschen in der Beratung sind Trends, die nicht nur den Arbeitsalltag in Kanzleien revolutionieren, sondern für Ärzte eine umfassende Beratung auf Augenhöhe sicherstellen. Im Fokus ist und bleibt der Arzt. ■