

Existenzgründung für Ärzte Einkommensplan „Plus 30 für Ärzte“

Ärzte denken über ihre gegenwärtige wie zukünftige wirtschaftliche Lage zunehmend ernsthaft nach.

Der ältere Arzt fragt sich, ob er seine Praxis noch verkaufen kann, wann und zu welchem Wert, der jüngere niederlassungswillige Arzt stellt sich die Frage, ob er eine Praxis mit welchen Konditionen wo und wann erwerben soll.

Das sind keine leichten Erwägungen, sie müssen von der älteren Generation ab dem 50. Lebensjahr permanent gestellt werden. Der jüngere Arzt muss die Standorte betrachten, Angebote sichten und dabei häufig wiederholt schnell rechnen – will er jedes Mal einen Berater beauftragen, wird dieses finanziell aufwändig.

Beide Partner brauchen also Rat, vor allem aber schnelle Rechenhilfe.

Mit diesem neuen Excel-Tool soll für die **Existenzgründung** von jungen Medizinern **bei Ankauf einer Praxis**,

bei der Kreditwürdigkeitsprüfung durch ein Kreditinstitut oder

bei der einfachen Überprüfung der wirtschaftlichen Lage einer Praxis oder

bei der Frage einer in absehbarer Zukunft geplanten Veräußerung

ohne großen Planungsaufwand die Möglichkeit geschaffen werden, die Einkommensentwicklung über 30 Jahre, aber auch die **ungefähre Vermögensentwicklung** trendmäßig sicher aufzuzeichnen.

Ausgehend von einem **leicht auszufüllenden Prämissenblatt** (Alter des Existenzgründers, der Ehefrau, der Kinder, bisheriges Einkommen der Ehepartner, zur Verfügung stehendes Eigenkapital, Kosten für die Kinder bis zum Abitur und bis zum Ende des Studiums sowie das Einspielen eines möglichen **Einfamilienhauswunsches**) und der Erfassung der Grunddaten einer zu erwerbenden Praxis, werden die Erlöse für max. 30 Jahre fortgeschrieben, eine **Goodwillabschätzung** vorgenommen sowie die **Bundesärztekammermethode** durchgerechnet.

Die Logik ist anspruchsvoll und komplex verknüpft, das sieht der Anwender aber nicht; er erkennt und versteht aber sehr schnell, dass für eine solche umfassende Planung eine andere Form der Berechnung und Darstellung als mit einer solchen interaktiven Excel-Logik kaum möglich ist, schon lange nicht mehr händisch!

Als erstes entsteht eine zahlenmäßige **Entwicklungs-Übersicht des Einkommens** und seines Verbrauches über **30 Jahre**, gleichzeitig eine sehr **aussagefähige Grafik über die wichtigen ersten 10 Jahre, danach eine über 30 Jahre**.

Danach entsteht eine **„voraussichtliche Entwicklung des Vermögens“**, ebenfalls mit einer Langzeitgrafik über 30 Jahre.

Die **Ergebnisse** der Planung werden **zusammenfassend dargestellt**.

Das entstehende Kurz-Gutachten über nicht mehr als **15 Seiten** zusätzlich Anlagen berechnet **unter Berücksichtigung der Inflation** über mehr als 30 Jahre das zu erwartende Endvermögen und das Einkommen; dieses wird dann **herab diskontiert** auf den gegenwärtigen Zeitpunkt, so dass der existenzgründungswillige Arzt gut

ersehen kann, wie hoch sein Einkommen, seine Rente und sein Vermögen bei gegenwärtiger Wertstellung werden könnte.

Der ältere Arzt mit zum Beispiel 55 Jahren hat in der Regel die aufwändige Zeit der Kinder- Ausbildung hinter sich, hätte auch gern eine Sicht für die letzten 13 Jahre, einmal unterstellt er arbeitet bis zum 68. Lebensjahr.

Hat er in diesem Alter den Wunsch, seine Praxis zu veräußern, kann er natürlich auch den Verkaufsfall simulieren, indem er einen fiktiver Erwerber für seine Zahlen einsetzt, um auf diesem Wege zu ermitteln ob ein Erwerber mit der Praxis denselben Erfolg haben wird wie er ihn bisher hatte.

Dieses Tool wurde in dieser knappen Form vom Markt der Steuerberater für die Beratung erwartet und auch schon pilotiert. Es ist einmalig; es wird sehr häufig einen detaillierten aufwändigen Businessplan ersetzen können.

Das Tool dient der schnellen **Beratung laufender medizinischer Mandate**, aber auch der **schnellen Beratung junger Ärzte**, die durch Kauf einer Praxis eine Existenz gründen wollen: es ist **ein Einstiegs-Instrument**, das in vielen Fällen junge Mediziner möglicherweise auch selbst ausfüllen können, so sie – wie häufig anzutreffen – entsprechende Excel-Kenntnisse besitzen. Aus diesem Grund ist es ein **Low - Cost - Produkt für 99 €** (inklusive Umsatzsteuer), für viele also geringwertig.

Es ist auch in den Händen von **Kreditsachbearbeitern** ein aussagefähiges Beratungsinstrument.

Der Steuerberater/Wirtschaftsprüfer, der dieses Tool einsetzt, wird damit ein ernsthafter Gesprächspartner für die finanzierenden Banken und Vermittler von Existenzgründungsfinanzierungen.

Der Autor wünscht allen Anwendern viel Erfolg, ist dankbar für eine Weiterempfehlung und ein Feedback .

Köln, den 08.07.2011

Prof. Dr. Knief