



REDAKTION_SUSANNA WURM
 ART DIRECTION_ALEXANDRA AUBÖCK
 FOTOGRAFIE_MARIO RIENER, WALTER HARTL
 ILLUSTRATION_ALEXANDRA AUBÖCK

WENN ÄRZTE UNTERNEHMER WERDEN

BIOLOGIE, CHEMIE, ANATOMIE. DAS UND VIELES MEHR LERNT MAN IM MEDIZINSTUDIUM. DOCH EINES IST IM LEHRPLAN NICHT ENTHALTEN: WIE MAN EINE PRAXIS GRÜNDET, WIE MAN MITARBEITER FÜHRT, WIRTSCHAFTLICHEN ERFOLG SICHERT, SICH IM FÖRDERDSCHUNGEL ORIENTIERT, EINE MARKETINGSTRATEGIE AUF DIE BEINE STELLT ODER WORAUF ES BEI DER STANDORTAUSWAHL ANKOMMT. GENAU DARUM GEHT ES ABER, WENN MAN SICH ALS MEDIZINER IN DIE SELBSTÄNDIGKEIT STÜRZT UND EINE ORDINATION ERÖFFNET. EINFACH NUR AUFSPERREN IST HEUTE ZU WENIG. WAS ALSO IST DAS **ERFOLGSREZEPT FÜR ÄRZTE?**

Roland Waitz ist Zahnarzt. Aber das ist noch nicht die ganze Wahrheit. Gleichzeitig ist er auch noch Finanzchef, Personalchef, Marketingleiter und für die gesamte Verwaltung verantwortlich. Seit mehr als einem Jahr führt er seine Zahnarzt-Ordination im Stadtzentrum von Linz – ein Wunsch, den er schon lange hegt. Ähnlich war es für Johanna und Martin Schiffkorn – für die beiden Linzer war bald klar, dass eine Anstellung im Krankenhaus nicht das Ende ihrer Ziele nach dem Medizinstudium ist. Mit viel Mut und noch mehr Engagement errichteten sie vor eineinhalb Jahren in St. Agatha ein Gesundheitszentrum – ein Erfolgsprojekt mit Vorbildfunktion.

Finanzspritze?

Bei allen drei Ärzten steckt nicht nur eine fundierte medizinische Ausbildung hinter ihrem Erfolgsrezept, sondern vor allem jede Menge Unternehmergeist und Durchhaltevermögen. Denn einfach ist es nicht, neben der medizinischen Versorgung auch noch ein Unternehmen zu führen. „Die Lebenssituation ändert sich maßgeblich, wenn man vom Angestelltenverhältnis in die Selbständigkeit wechselt“, sagt Marietta Kratochwill, Leiterin der Abtei-

lung Finanzservice Ärzte und Freie Berufe in der Hypo Oberösterreich. „Der Arzt hat dann in einer Person mehrere Rollen über – vom Mediziner über den Betriebswirt bis hin zum Techniker.“ Und damit sei die Selbständigkeit keinesfalls jedermanns Sache, gibt auch Sylvia Hummelbrunner von der Ärztekammer zu bedenken. „Es braucht unternehmerische Fähigkeiten, die man sich zu einem großen Teil aneignen kann. Wer allerdings ein Problem damit hat, für erbrachte Leistungen Honorare zu fordern und diese notfalls auch einzumahlen sowie sich den bürokratischen Anforderungen der Selbständigkeit zu stellen, ist mit hoher Wahrscheinlichkeit nicht dafür geeignet“, sagt die Leiterin des Bereiches Wirtschaftsrecht in der Ärztekammer Oberösterreich. Zwar hat es natürlich seinen Reiz, sein eigener Chef zu sein und Organisation wie Arbeitsstil selbst bestimmen zu können, der Wechsel von der Anstellung zur Selbständigkeit bringe aber viele Veränderungen mit sich: „Zuvor kümmert man sich fast ausschließlich um den medizinischen Bereich – natürlich kommen auch administrative Tätigkeiten und teilweise Führungsverantwortung dazu, aber man hat als Arzt im Krankenhaus ein System, welches einem

die Infrastruktur zur Verfügung stellt. Als Einzelunternehmer muss man sich um alles selbst kümmern“, sagt Kratochwill von der Hypo Oberösterreich.

Gute Gründe für die Gründung

„Ich komme aus einer Familie mit vielen Ärzten – für mich war daher schon relativ früh klar, dass ich Ärztin werden will“, erzählt Johanna Schiffkorn, die sich während ihres Studiums in Innsbruck sehr aktiv in der Österreichischen Hochschülerschaft engagierte und dabei vieles in Sachen Mitarbeiterführung lernen konnte. Dass sie eines Tages gemeinsam mit ihrem Mann eine Praxis im Örtchen St. Agatha eröffnen würde, das hätte die Linzerin damals allerdings nicht gehaut. „Wir sind durch Zufall dort hingekommen, weil ein Arzt Vertretungen brauchte. Nebenbei habe ich Teilzeit im Krankenhaus gearbeitet.“ Auch ihr Mann Martin Schiffkorn arbeitete damals am AKH Linz - während seiner Zeit als Notarzt bekam er schließlich Lust auf die Selbständigkeit. Als dann die Möglichkeit bestand, die Ordination in St. Agatha zu übernehmen, wurde daraus ein wesentlich größeres Projekt: „Die Or-



dination war für uns beide zu klein, außerdem fanden wir die Miete viel zu hoch für den Standort – das war der Ansporn, etwas zu verändern“, erzählt Martin Schiffkorn. Die Gemeinde habe sie schließlich sehr bei der Grundstücksuche für ein Gesundheitszentrum unterstützt – heute steht hier ein beeindruckendes Gebäude auf einer wunderschönen Anhöhe. Das Obergeschoß bildet die Ordinationsebene – Martin Schiffkorn ist Kassenarzt, Johanna Schiffkorn Wahlärztin. Im Erdgeschoß sorgen ein Optiker, eine Neurologin, eine Orthopädin, eine Anästhesistin für Schmerztherapie, ein Fachgeschäft für Hörsysteme und ein Psychologe für ein rundes Angebot. „Die Zeit des Einzelkämpfertums ist vorbei“, sagt Schiffkorn.

(Gem)einsam

Ein Trend, den die Ärztekammer bestätigen kann: „Das Interesse an Gruppenordinationen und Gemeinschaftspraxen ist groß – der Trend geht sicherlich in Richtung ‚Ressourcenteilung‘ mit dem Zweck der Kostenersparnis. Das lässt das ärztliche Berufsrecht auch ausdrücklich zu“, sagt Sylvia Hummelbrunner von der Ärztekammer. Wer mit anderen Ärz-

ten zusammenarbeiten möchte, hat dazu mehrere Möglichkeiten: eine Apparategemeinschaft, eine Ordinationsgemeinschaft, eine Personalgemeinschaft oder eine Gruppenpraxis. Zahnarzt Roland Waitz hat sich dafür entschieden, alleine eine Praxis in der Linzer Innenstadt zu führen. Obwohl ihm das Zusammenarbeiten mit anderen Ärzten in den zweieinhalb Jahren, die er in einer privaten Zahnklinik in Holland gearbeitet hatte, überaus gefiel. „Es macht natürlich viel mehr Spaß, gemeinsam mit fünf anderen Zahnärzten zusammenzuarbeiten – in Österreich ist dieses System aber noch nicht so verbreitet. Die Gründung einer Privatklinik gilt als schwierig und bedarf einer sehr hohen Investition, um starten zu können“, erzählt Waitz. Nachdem er selbst eine Kassenstelle besetzt, wäre es ohnehin nicht möglich, gemeinsam mit einem anderen Kassenzahnarzt die Ordination zu führen – auf einer Kassenstelle darf bis jetzt nur ein Kassenarzt arbeiten. Alleine ist er in seiner Praxis dennoch nicht – insgesamt vier Mitarbeiterinnen stehen ihm zur Seite. Nicht nur die Mitarbeiterinnen konnte er von seinem Vorgänger übernehmen, auch die meisten der vorhandenen Patienten, was einer der größten Vorteile einer

Roland Waitz

ZAHNARZT ALS KASSENARZT - ORDINATION IN LINZ

MAN MUSS SCHON INNOVATIV SEIN, UM SICH VON ANDEREN ABZUHEBEN.

MOTIVATIONSGRUND ZUR GRÜNDUNG

„Das Vertrauen von Patienten zu gewinnen, das motiviert mich am meisten. Außerdem möchte ich es schaffen, die Angst vor Zahnarztbesuchen zu nehmen, die Patienten zu regelmäßigen Kontrollbesuchen zu motivieren und somit das Bewusstsein für den Erhalt der eigenen Zähne zu schärfen.“

ERFOLGSREZEPT

„Das Zusammenspiel von Juristen, Steuerberatern und Bank ist bei der Praxisgründung extrem wichtig! Mein Tipp für Neugründer: Man wächst mit seinen Aufgaben und muss daher nicht Betriebswirtschaft studieren, um eine Ordination erfolgreich zu führen – learning by doing!“



Johanna & Martin Schiffkorn

WAHLÄRZTIN UND KASSENARZT - FÜHREN
GEMEINSAM DAS GESUNDHEITZENTRUM ST. AGATHA

MAN MUSS SICH WIRTSCHAFTLICH POSITIONIEREN.

MOTIVATIONSGRUND ZUR GRÜNDUNG

„Wir wollen das Bewusstsein für die große Bedeutung der Präventionsmedizin schaffen und auch Komplementärmedizin anbieten. Außerdem wollen wir mündige und gut informierte Patienten, die selbst Verantwortung für ihre Gesundheit übernehmen.“

ERFOLGSREZEPT „Wir haben unser gesamtes Konzept sehr durchdacht – das fängt damit an, dass wir nicht weiß angezogen sind, sondern ganz normal, um den Patienten auf einer Ebene begegnen zu können. Wir positionieren uns sehr patientenorientiert. Zum Beispiel bieten wir dienstags eine Abendordination bis 21 Uhr an, damit auch Berufstätige immer die Möglichkeit haben, zu uns zu kommen. Flexibel auf den Patienten einzugehen, das ist das Um und Auf.“

Praxisübernahme ist. Die Übernahme sei sehr gut über die Bühne gegangen – die letzten drei Monate vor der Pensionierung seines Vorgängers, arbeiteten sie gemeinsam in der Praxis. Dadurch konnte er einerseits die Patienten gut kennen lernen, andererseits auch Einblicke in die Führung einer Praxis gewinnen. „Ich mache alles selbst – von der Buchhaltung bis hin zur wirtschaftlichen Planung. Am Anfang ist man schon ratlos, weil das Wirtschaftliche im Studium ja keine Rolle spielt, dabei müsste man nicht nur Arzt, sondern auch Betriebswirt sein“, erzählt Waitz. Mittlerweile führt er die Praxis aber seit einem Jahr erfolgreich und das mit großer Freude: „Selbständigkeit bedeutet zwar, dass man selbst und ständig arbeitet, aber es ist viel erfüllender, seine eigenen Patienten zu betreuen.“ Schwierig könnte es werden, wenn er krankheitsbedingt länger ausfallen würde. „Welche Versicherungen man braucht, das ist anfangs schon ein Spießrutenlauf. Aber wichtig! Denn bei einem längeren Betriebsausfall müssen natürlich trotzdem die Kosten gedeckt sein“, so der Zahnarzt.

Fragen über Fragen

Nicht nur die Frage der Versicherungen muss anfangs geklärt werden – wer eine Praxis gründet, steht vor einer ganzen Reihe von Fragen. „Aus meiner Erfahrung ist die Planung des Unternehmens in betriebswirtschaftlicher Hinsicht der schwierigste Bereich. Das beginnt bei der Erstellung des Leistungsspektrums, das angeboten werden soll, bis hin zur Investitions- und Finanzplanung“, sagt Hummelbrunner von der Ärztekammer. Allein die Einschätzung der ungefähren Praxiskosten und darauf aufbauend das Umlegen auf die Leistungspositionen zur Tarifgestaltung würden vielen schwer

fallen. Besonders wichtig sei eine umfassende Standortanalyse. „Für die Gründung ist ausreichend Vorlaufzeit einzuplanen, denn Schnellschüsse erweisen sich häufig als teuer und unwirtschaftlich“, so Hummelbrunner weiter. Sie rät daher, unbedingt die Beratungsangebote der Ärztekammer zur Praxisgründung anzunehmen. Außerdem gebe es regelmäßig sogenannte Wahlarztberatungs-Nachmittage für niederlassungsinteressierte Wahlärzte, in denen wirtschaftliche Themen, werbe- und wettbewerbsrechtliche sowie arbeitsrechtliche Fragestellungen behandelt werden. „Wir bieten gern eine allgemeine Beratung, zeigen, worauf man achten muss und sorgen für gute Rahmenbedingungen. Eine individuelle Planung, ein Aufsetzen von Verträgen, Förderanträgen und dergleichen, das können wir nicht machen. Wir dürfen natürlich keine Aufgaben, deren Erbringung anderen Berufsgruppen wie etwa Steuerberatern und Anwälten vorbehalten sind, übernehmen“, so Hummelbrunner.

Fahrplan

Einer der ersten Wege für einen gründungsinteressierten Arzt ist daher auch der Weg zur Bank. „Wir haben Spezialisten, die genau wissen, welche Schritte bei der Praxisgründung notwendig sind“, sagt Marietta Kratochwill von der Hypo Oberösterreich, welche als Marktführer etwa 65 Prozent der niedergelassenen Ärzte in Oberösterreich betreut. Gemeinsam schaue man sich an, mit welchen Kosten (Personal-, Betriebs- und Materialkosten) zu rechnen ist und welchen Umsatz man demgegenüber erwirtschaften muss. Eine Praxisfinanzierung baue man im Vergleich zur Wohnraumfinanzierung etwas kürzer auf – circa zehn bis fünfzehn Jahre, so Kratochwill. Das

sei jedoch abhängig vom Finanzierungsbedarf – etwa, ob eine Ablöse oder Geräte zu finanzieren sind, ob die Praxis gekauft oder angemietet und ob eine neue Einrichtung benötigt wird. Diverse laufende Kosten werden in der Regel mit einem Betriebsmittelrahmen vorfinanziert.

Wichtiger Ansprechpartner für den Praxisgründer ist auch der Steuerberater. „Der Steuerberater war für uns der Allerwichtigste – ohne ihn hätten wir das alles nicht geschafft“, erzählt Martin Schiffkorn, der sich gemeinsam mit seiner Frau für ein Gesundheitszentrum entschied. „Bei unserer Lösung bieten alle anderen – wie etwa Optiker und Psychologe – ihre Dienste auf selbständiger Basis an.“ Obwohl Johanna und Martin Schiffkorn für ihr Projekt bislang noch keinen Finanzausschuss aus jeglichen Fördertöpfen erhalten haben, sind sie

dennoch froh, das Risiko eingegangen zu sein. „Das Projekt rentiert sich und ist mit Sicherheit keine Fehlinvestition – in den eineinhalb Jahren hat sich alles sehr positiv entwickelt“, erzählt Johanna Schiffkorn. Obwohl die beiden bis jetzt noch keinen Urlaub nehmen konnten (eine Vertretung konnte bislang nicht gefunden werden), sind sie immer noch voller Elan und freuen sich darüber, dass sie mit ihrem Vorzeigeprojekt bereits anderen Mut machen konnten. „Wir wollen in Zukunft auch im ländlichen Raum eine gute gesundheitliche Versorgung für Patienten aufrechterhalten.“

Ein Anliegen, das auch im Gesundheitsresort des Landes Oberösterreich große Bedeutung hat. „Innovative Versorgungsmodelle im niedergelassenen Bereich sind sehr gefragt und gewünscht“, sagt Gesundheitsreferent Landeshauptmann >

EINE UMFASSENDE PLANUNG IST BESONDERS WICHTIG.

SYLVIA HUMMELBRUNNER
LEITERIN DES BEREICHES WIRTSCHAFTSRECHT
UND DIREKTIONSASSISTENZ, ARZTEKAMMER OÖ



WEIL EIN BISSCHEN SICHERHEIT ZU WENIG IST.*

*Es kann nur eine österreichische Universalbank mit dem besten Rating geben. Diese Auszeichnung ging an die **HYPO Oberösterreich**. Denn Sicherheit, Verantwortung und Transparenz sind Werte, die wir täglich leben. Das wird uns regelmäßig von unabhängigen Dritten bestätigt. Unser A+ mit stabilem Ausblick bedeutet für unsere Kundinnen und Kunden beste Bonität sowie hohe Sicherheit und für uns noch mehr Ansporn für die Zukunft.

Bewertung durch die internationale Rating-Agentur Standard & Poor's im August 2014.

HYPO
OBERÖSTERREICH

www.hypo.at

Wir schaffen mehr Wert.

WO ZWICKT'S DENN?

ÄRZTEMANGEL AUCH IM NIEDERGELASSENEN BEREICH SPÜRBAR.

Während im wahlärztlichen Bereich das Interesse an Niederlassungen seit drei Jahre ständig steigt, geht das Interesse an der Gründung von Kassenvertragsordinationen zurück. „Derzeit sind circa zehn allgemeinmedizinische Kassenvertragsstellen oder Gruppenpraxisanteile und zumindest zwei fachärztliche Kassenvertragsstellen nicht besetzbar. Tendenz steigend“, gibt Sylvia Hummelbrunner, Leiterin des Bereiches Wirtschaftsrecht und Direktionsassistentin der oberösterreichischen Ärztekammer, zu bedenken. Die Ursachen dafür seien vielfältig. Vordergründig sind unattraktive Arbeitsbedingungen und unzureichende Verdienstmöglichkeiten.

Als besonders leistungsfeindlich bezeichnet Hummelbrunner die **degressive Honorierung von Kassenärzten**: „Limitierungen und Bürokratieaufwand sollten unbedingt diskutiert werden.“ Zur Erklärung: Die Grundleistungspauschale pro betreutem Patienten im Quartal reduziert sich ab dem tausendein-hundertersten Patienten deutlich. Daneben gibt es zusätzliche Honorierungen für die erbrachten Einzelleistungen. Dazu OÖGKK-Obmann Albert Maringer: „Die Limitierungen sind teilweise zu einer Zeit entstanden, wo andere Anreize gefragt waren als heute. Es werden daher laufend Gespräche mit der Ärztekammer OÖ geführt, um die Limitierungen im Sinne einer Honorar- und Leistungsgerechtigkeit ohne Qualitätsverlust zu überarbeiten.“ Die Experten der OÖGKK weisen aber darauf hin, dass die degressive Gestaltung des Honorierungssystems auch ein wirksames Steuerungsinstrument sei, um eine unökonomische – also aus medizinischen Gründen nicht erforderliche – Leistungserbringung zu verhindern.

Eine wesentliche Rolle spielt auch die **Hausapotheke**. „Wir sind froh, eine eigene Hausapotheke führen zu können – das ist eine wichtige zweite Einkommensschiene für uns“, sagt Allgemeinmediziner Martin Schiffkorn. Keine Selbstverständlichkeit: „Wenn es in jedem noch so kleinen Ort möglich ist, dass jemand eine Apotheke aufmacht, und der Arzt damit seine Hausapotheke verliert, dann ist es nicht verwunderlich, wenn viele Ärzte sagen, eine Ordination am Land zahle sich nicht aus. Die Politik muss sich daher überlegen, welche Strukturen langfristig die Existenz von Ärzten in peripheren Regionen sichern können“, sagt Hummelbrunner.

Dazu Gesundheitsreferent Landeshauptmann Josef Pühringer: „Ich habe immer auf den drohenden **Ärztmangel** hingewiesen. Aufgrund der Altersstruktur der tätigen Ärzte werden wir in den kommenden Jahren einen großen Bedarf beim medizinischen Nachwuchs haben. In den letzten Jahren sind gemessen am Bedarf zu wenige Studienplätze angeboten worden. Gott sei Dank hat Oberösterreich erreicht, dass mit der Medizinischen Fakultät in Linz ein zusätzliches Ausbildungsangebot geschaffen wurde. Die Zahl der Medizinstudenten aus Oberösterreich konnte schon im ersten Studienjahr um etwa 50 Prozent erhöht werden. Die Ärzte sollen jedoch nicht nur ihre Ausbildung in Oberösterreich absolvieren, sondern hier auch bleiben – dafür braucht es ein attraktives Gehaltsmodell. Mit der nun vorliegenden Einigung mit der Ärztekammer auf ein neues Gehaltsmodell ist auch hier ein wichtiger Schritt getan. Es kommt zu einem hohen Anstieg der Grundgehälter und einer fairen wie leistungsgerechten Abgeltung der Überstunden. Wir brauchen damit in Oberösterreich den internationalen und nationalen Vergleich nicht scheuen.“

Josef Pühringer. Hier könne man Synergien mit anderen Gesundheitsberufen nutzen und attraktive Modelle, entsprechend den Bedürfnissen der Ärzte und der Patienten, maßgeschneidert schaffen. Die Politik habe in diesem Zusammenhang mit dem Modell „primary health care“ bei der letzten Gesundheitsreform, eine Stärkung des niedergelassenen Bereichs und damit Anreize geschaffen.

Erfolg auf Rezept

Anreize hin oder her – wirklich reizvoll, eine Praxis zu führen, ist es nur dann, wenn sich diese auch wirtschaftlich rentiert. Dafür ist wieder das unternehmerische Geschick des Arztes gefragt. „Man muss schon innovativ sein, um sich von anderen abzuheben“, sagt Roland Waitz. So bietet er seinen Patienten etwa die Möglichkeit, rund um die Uhr Termine online buchen zu können, vor jedem Termin bekommt der Patient eine SMS zur Erinnerung. Auch seine einfühlsame Art zu behandeln hat sich bereits herumgesprochen: „Die meisten Patienten kommen durch Mundpropaganda“, freut sich Waitz. Wichtig sei ihm aber nicht nur der wertschätzende Umgang mit seinen Patienten, sondern auch mit seinen Mitarbeitern. Für deren Führung hat er einiges aus seiner Zeit in der Privatklinik in Holland mitgenommen. Zum Beispiel führte er gleich zu Beginn eine schriftliche Befragung seiner Mitarbeiterinnen durch, um herauszufinden, wer worauf Wert legt. „Anders hätte ich niemals in so kurzer Zeit erfahren, wer sich fortbilden möchte, wer was gerne machen möchte und wie es mir somit gelingen kann, ein gutes Betriebsklima zu schaffen.“

Ein gutes Betriebsklima ist auch für Johanna Schiffkorn das Um und Auf einer erfolgreichen Ordination. „Unsere mittlerweile acht Mitarbeiter sind überaus motiviert und arbeiten wirklich hart, denn bei uns geht es immer wieder drunter und drüber“, erzählt die leidenschaftliche Ärztin. Gleichzeitig lege sie großen Wert darauf, den Mitarbeitern Wertschätzung entgegenzubringen. Gemeinsame Mittagessen und Betriebsausflüge sollen für ein besonderes Wir-Gefühl sorgen. „Außerdem sind wir alle auf einer Ebene – jeder hat seinen Bereich und kann selbständig arbeiten. Wichtig ist uns auch, unser Per-

sonal gut zu bezahlen – der Kollektivvertrag sieht das ja nicht unbedingt vor“, so Schiffkorn. Für ein gutes Betriebsklima sorgt auch die Atmosphäre im Gesundheitszentrum: Frische Blumen, Kunstobjekte und viel Licht tragen dazu bei, dass sich hier sowohl Mitarbeiter als auch Patienten wohl fühlen. Und das scheint bestens zu funktionieren, denn die Patienten kommen keineswegs nur aus St. Agatha in das Gesundheitszentrum: „Linz, Grieskirchen, Eferdinger Raum – die Leute kommen eigentlich von überall her. Manche kommen mit dicken Befundmappen, und sind schon ganz verzagt, weil ihnen keiner helfen konnte“, erzählt Martin Schiffkorn. Man nimmt also durchaus einige Autofahrminuten und auch Kosten auf sich, um eine gute medizinische Leistung zu bekommen – dieses Bewusstsein scheint sich immer mehr bei den Patienten zu festigen. Erfolgsversprechend sei-

en auch Nischen, wie Spezialisierungen in fachlicher Hinsicht, als auch das Anbieten von komplementärmedizinischen Methoden, weiß Sylvia Hummelbrunner von der Ärztekammer Oberösterreich. „Für Ärzte mit Fachrichtungen, die in Krankenanstalten gesucht werden, besteht in der Regel auch im niedergelassenen, wahlärztlichen Bereich Bedarf – wie etwa Fachärzte für Psychiatrie und Psychotherapeutische Medizin oder Fachärzte für Kinder- und Jugendpsychiatrie.“

Einen USP finden, innovative und kundenorientierte Angebote bieten – das müssen Ärzte also gleichermaßen wie Wirtschaftstreiber. Ansonsten – und das wissen Ärzte wohl am besten – gibt es für fast jedes Wehwehchen ein Medikament. Wobei auch im wirtschaftlichen Bereich, wie im medizinischen gilt: Vorsorge ist besser als Nachsorge. _

EINE PRAXISFINANZIERUNG
BAUT MAN IM VERGLEICH ZUR
WOHNRAUMFINANZIERUNG ETWAS
KÜRZER AUF – CIRCA ZEHN BIS
FÜNFZEHN JAHRE.

MARIETTA KRATOCHWILL
HYPO OÖ – FINANZSERVICE ÄRZTE UND FREIE BERUFE

INNOVATIVE
VERSORGUNGSMODELLE IM
NIEDERGELASSENEN BEREICH SIND
SEHR GEFRAGT UND GEWÜNSCHT.

JOSEF PÜHRINGER
LANDESHAUPTMANN UND GESUNDHEITSREFERENT

Mit Sicherheit die richtige Finanzierung finden.

Finanzierungsberatung bei KGG und UBG – mit kostenlosem Erstgespräch.

Sie haben eine gute Geschäftsidee – aber es fehlt an Geld zur Umsetzung? Und Sie sind nicht sicher, was die ideale Finanzierungsform ist? Eine gute Möglichkeit, Klarheit zu schaffen, ist ein Beratungsgespräch bei der Oö. Kreditgarantiegesellschaft (KGG) und Oö. Unternehmensbeteiligungsgesellschaft (UBG). Das Erstgespräch ist für alle KMU, die Mitglieder der WKÖ sind oder werden, kostenlos.

KGG und UBG – starke Partner bei Finanzierungsfragen

Egal, ob es sich bei dem Vorhaben um eine Neugründung, eine Betriebsübernahme oder um eine Weiterentwicklung eines bestehenden Unternehmens handelt: Die langjährige Erfahrung in Finanzierungsfragen, die KGG und UBG als Anbieter von Kreditbesicherungen und Beteiligungen haben, kommt Ihnen in jedem Fall zugute.

„Unser Ziel ist, dass gute Ideen rasch und unkompliziert finanziert werden können“, erklären die Geschäftsführer Dr. Friedrich Filzmoser und Konrad Remplbauer die Idee dahinter.

Beim persönlichen Beratungsgespräch selbst erläutern die Experten nicht nur mögliche bzw. passende Finanzierungsformen und Fördermöglichkeiten, sondern entwickeln auf Wunsch auch gemeinsam mit den Unternehmerinnen oder Unternehmern eine individuelle Finanzierungsstrategie. Es gibt bereits ein Finanzierungskonzept? KGG und UBG überprüfen dieses gerne vor dem Schritt zur Bank oder zur Förderstelle. „Mögliche Geldgeber legen besonderen Wert auf Sicherheiten. Deshalb geben wir nach entsprechender Beratung und bei geeigneten Projekten auch gerne eine Haftungszusage. Dies erleichtert zum Beispiel die Kreditaufnahme bei Banken“, so die beiden Geschäftsführer.



Bei einer Beratung gehen die Experten von KGG und UBG – im Bild Mag. Dagmar Doppler – individuell auf die Pläne und Rahmenbedingungen Ihres Unternehmens ein. Bringen Sie deshalb aussagekräftige Unterlagen zu Ihrem persönlichen Termin mit.



Kontakt:
T 0732 777800
M office@kgg-ubg.at

BEZAHLTE ANZEIGE