copyright by not for publication Quintessenz

Tipps zur nachhaltigen Praxisfinanzierung

Johannes G. Bischoff

Noch 2021 und 2022 finanzierten viele Kreditinstitute Zahnarztpraxen ohne hohe Anforderungen zu A-Konditionen! Denn als Zahnarzt bzw. Zahnärztin war wirtschaftlicher Erfolg fast garantiert und die monatlichen Belastungen durch einen Bankkredit waren wegen der extrem niedrigen Zinsen gering. Inzwischen hat sich das Zinsniveau erhöht. Damit sind die Belastungen durch einen Kredit deutlich gestiegen. Deshalb müssen Niederlassungswillige und Praxisinhabende die Kreditinstitute von ihrem Vorhaben und ihrer Tilgungsfähigkeit wesentlich fundierter überzeugen. Hierzu gehört zunächst einmal die richtige Berechnung des Kapitalbedarfs vorab.

Für eine nachhaltige Praxisfinanzierung geht man zweckmäßigerweise in folgenden 3 Schritten vor:

1. den Finanzierungsbedarf richtig ermitteln,
2. die Kreditangebote verschiedener Institute vergleichen,
3. das Bankgespräch vorbereiten.

Im Folgenden konzentrieren wir uns auf die realistische Ermittlung des Finanzierungsbedarfs, welche die Basis bildet. Zu Anfang einer Finanzierung sollten zunächst grundlegende Fragen wie folgt stehen:

- Wofür soll das Geld verwendet werden?
- Wie viel Geld wird benötigt?
- Über welchen Zeitraum müssen die Mittel zur Verfügung stehen?
- Können (sollen) Eigenmittel zur Finanzierung eingesetzt werden?

Auch bei länger bestehenden Praxen entsteht regelmäßig neuer Finanz- und meist auch Kreditbedarf im Zusammenhang mit einzelnen Investitionen (z. B. einer neuen Behandlungseinheit). Manchmal besteht auch ein Umfinanzierungsbedarf — z. B. wenn das Girokonto über längere Zeit im Minus und die Praxis damit nicht mehr fristenkongruent finanziert ist.

Art des Vorhabens ist wesentlich

Allerdings ist aus Sicht der Bank Finanzierung nicht gleich Finanzierung, wie die folgenden Beispiele verdeutlichen sollen.

Beispiele

Eine simple Ersatzinvestition ist auch heute noch in aller Regel ein unkomplizierter Fall, wenn Praxisgewinn und Entnahmeverhalten genügend Raum für den Kapitaldienst lassen.

Beispiel 1: Erwerb einer neuen Behandlungseinheit

Dr. Dent benötigt eine neue Behandlungseinheit für 70 TEUR. Dies ist sein zusätzlich zu finanzierender Finanzbedarf. Seine Einnahmenüberschussrechnung (EÜR) und Kontenentwicklung dokumentieren, dass er in der Lage ist, die zusätzliche finanzielle Belastung aus Zins und Tilgung für diesen Kredit über 70 TEUR zu tragen.

Wesentlich komplexer ist die Ermittlung des Finanzbedarfs bei Praxisgründungen, Praxisübernahmen, Einstieg in eine Berufsausübungsgemeinschaft oder bei einer grundlegenden Umstrukturierung/Praxisverlegung. Hier erwartet die Bank einen Businessplan, der die Wirtschaftlichkeit und den Finanzierungsbedarf der Zahnarztpraxis realistisch darstellt. Es reicht nicht, lediglich die Ausgaben für die Praxiseinrichtung und einige Anlaufkosten zu addieren. Notwendig ist eine valide Liquiditätsplanung oder zumindest eine indirekte Ermittlung des Finanzbedarfs aus der Ertragsplanung („indirekte Methode“).

Achtung: Unzureichende Berechnungen des Finanzbedarfs können zu fatalen Finanzierungslücken mit negativen Auswirkungen auf die Praxisliquidität führen. Auch das Verhältnis zur Bank wird überstrapaziert, wenn bereits kurz nach der Finanzierung über eine Nachfinanzierung verhandelt werden muss.

copyright by not for publication Quintessenz

Beispiel 2: Erwerb einer bestehenden Praxis

Dr. Neu möchte eine bestehende Praxis für einen Kaufpreis von 300 TEUR übernehmen. Für den Umbau der Räume und neue Geräte rechnet er zusätzlich mit 250 TEUR. Außerdem benötigt er 40 TEUR für die Erstausstattung mit Praxis- und Labormaterial sowie Marketing zur Praxiseröffnung. Dr. Neu rechnet in den ersten Monaten damit, dass die Einnahmen noch nicht die laufenden Kosten decken. Dr. Neu möchte sich eine solide Existenz aufbauen.

Die Bank möchte sich sicher sein, dass die hohe Anfangsfinanzierung planmäßig zurückgeführt wird. Dafür lässt Dr. Neu eine Planung erstellen. Sie stellt realistisch und glaubwürdig dar, welchen Gewinn die Praxis auf Dauer verspricht und wie viel Geld über welchen Zeitraum benötigt wird. Aus dieser Planung ergibt sich, dass Dr. Neu für die Praxis – inkl. seines Privatbedarfs (u. a. Lebenshaltung, Steuern, Versorgungswerk etc.) – in der Spitze 720 TEUR benötigt.

Fristenkongruente Finanzierung

Ist das zu finanzierende Volumen bestimmt, soll es unbedingt fristenkongruent finanziert sein. Das heißt, Geld, das langfristig benötigt wird, sollte auch langfristig finanziert werden und nicht kurzfristig, z. B. über die Nutzung der Kontokorrentlinie oder Zahlungsziele von Laboren. Denn Kontokorrentzinsen und Zahlungsziele können sich jederzeit zuungunsten des Kreditnehmers ändern. Auch hierzu ein typisches Beispiel.

Beispiel 3: Fortführung: Erwerb einer bestehenden Praxis

Dr. Neu finanziert lediglich 550 TEUR für den Praxiskaufpreis, Umbau und neue Geräte langfristig. Er hat aber – wie die meisten – Anlaufkosten und Entnahmen, die die in den ersten Monaten noch nicht durch Praxiseinnahmen voll abgedeckt werden können, und benötigt eine Erstausstattung mit Material. Also schöpft er in den ersten Jahren den Kontokorrent dauerhaft aus und bezahlt sein Labor unter Ausnutzung von Zahlungszielen.

Ein solches Vorgehen stellt die Praxisliquidität auf dünnes Eis. Denn sowohl Bank als auch Labor können jederzeit ihre Konditionen straffen. Dann fehlen kurzfristig liquide Mittel. Bei einer fristgerechten, langfristigen Finanzierung tritt dieses Problem hingegen nicht auf, da nicht nur das Anlagevermögen, sondern der gesamte langfristige Liquiditätsbedarf auch langfristig finanziert wird.

Luft für die Anfangsverluste

Die Abbildung 1 zeigt den Finanzierungsbedarf von Dr. Neu über 3 Jahre. Es ist zu erkennen, dass Dr. Neu nicht nur 550 TEUR langfristig, sondern mindestens 100 TEUR zusätzlich über 3 Jahre benötigt. Zusätzlich müssten ihm noch 100 TEUR kurzfristig zur Verfügung stehen.

Fristengerecht ist er finanziert, wenn zumindest der langfristige Finanzbedarf von 550 TEUR langfristig und weitere 100 TEUR mittel- oder auch langfristig finanziert werden. Nur kurzfristiger Finanzbedarf (50 TEUR) darf kurzfristig finanziert werden (z. B. über eine Kontokorrentlinie). Es ist aber empfehlenswert, möglichst eine hohe Summe langfristig zu finanzieren und eine möglichst hohe zusätzliche Kontokorrentlinie zu vereinbaren, wenn die Bank mitspielt. Im Beispiel könnte das Ziel sein, dass die Bank 670 TEUR langfristig finanziert und darüber hinaus noch eine Kontokorrentlinie über 100 TEUR zur Verfügung stellt. Dies gibt Luft, wenn Anfangsverluste der Praxis doch höher ausfallen sollten als geplant.

Tipp: Langfristigen Finanzbedarf mit Kontokorrent zu finanzieren, ist nicht nur risikoreich, sondern zurzeit auch viel zu teuer. Zurzeit sind Zinsen für langfristige Finanzierungen niedriger als Kontokorrentzinsen.

Vorsicht vor zu kurzer Kreditlaufzeit

Die Laufzeit der Kredite hat Einfluss auf die Höhe des Kapitaldienstes. Grundsätzlich gilt: je kürzer die Laufzeit, desto höher die Belastung. Daher ist darauf abzustellen, welche monatlichen Kreditraten von Dr. Neu tatsächlich und unter Berücksichtigung realistischer Privatausgaben getragen werden können.

Überschlägige Kalkulation

In unserem Beispiel könnte Dr. Neu für die langfristige Finanzierung der 670 TEUR eine feste Laufzeit von 15 Jahren vereinbaren. Eine überschlägige Kalkulation der Belastung mit einem Zinssatz von 5,0 % p. a. und annuitätischem Verlauf ergibt eine monatliche Annuität von ca. 5.300 EUR.

Macht es Sinn, Eigenmittel einsetzen?

Finanzierungen werden erleichtert, wenn Eigenmittel eingesetzt werden können. Fehlt es an Eigenkapital, bietet sich auch die Aufnahme eines Privatdarlehens (beispielsweise bei einem Familienangehörigen) an. Aber Eigen-

copyright by Quintessenz not for publication

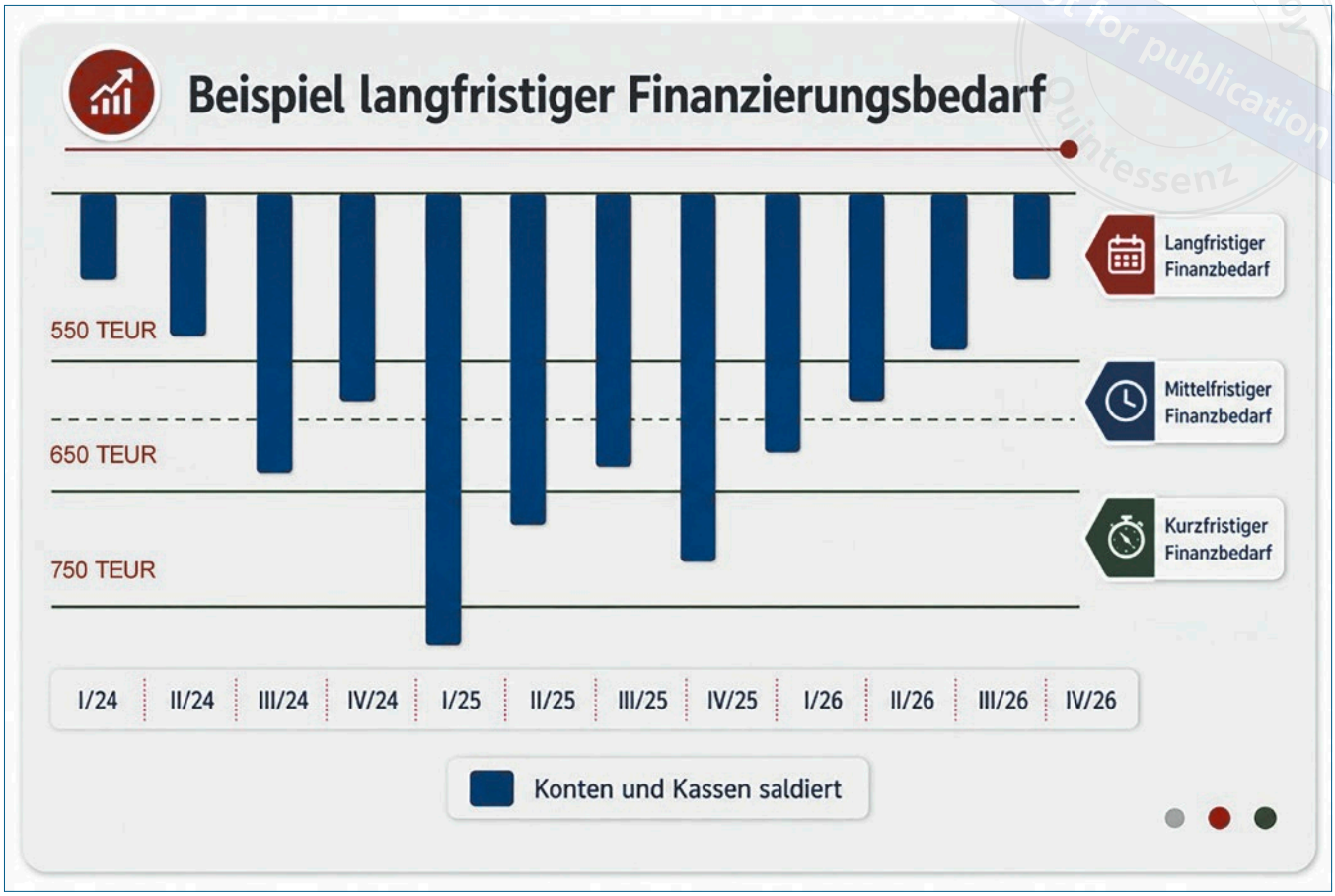


Abb. 1 Beispiel: Langfristiger Finanzierungsbedarf von Dr. Neu.

mittel der Praxisinhabenden oder des familiären Umfelds werden oft nur ungern zur Praxisfinanzierung einbezogen. Man möchte bei nicht planmäßigem Verlauf noch Liquiditätsreserven haben – auch zur Absicherung des Lebensunterhalts und privater Verpflichtungen. Bei dem niedrigen Zinsniveau der vergangenen Jahre war dies durchaus eine naheliegende Überlegung, wenn die Bank und ggf. öffentliche Financiers auch mitspielen. Bei dem heutigen höheren Zinssatz ist dagegen zu überlegen, ob die dadurch höhere Zinsbelastung tatsächlich gerechtfertigt ist und ob dadurch nicht die Finanzierungszusage als Ganzes gefährdet wird.

Bei bestehenden, gut laufenden Praxen sollte im Einzelfall überlegt werden, ob die Zurückhaltung von Eigenmitteln den mit jeder Bankfinanzierung verbundenen Verwaltungsaufwand rechtfertigt. In manchen Fällen eröffnet der Einsatz von Eigenkapital auch weiterreichende Finanzierungsmöglichkeiten.

Johannes G. Bischoff
Prof. Dr. rer. pol., Steuerberater, vBP, Wirtschaftsprofessor
Prof. Dr. Bischoff & Partner AG, Steuerberatungsgesellschaft für Zahnärzte
Riehler Straße 36, 50668 Köln
E-Mail: service@bischoffundpartner.de, Web: bischoffundpartner.de