



© Eugenio Marongiu / Shutterstock

Praxiseinstieg und Praxisübernahme

Praxisfinanzierung – so mache ich es richtig (Teil 1/2)

Eine gute Praxisfinanzierung ist viel mehr als ein guter Zinssatz. Neben laufenden Finanzierungen z.B. für medizinisches Gerät verlangt insbesondere die Finanzierung im Rahmen eines Praxiseinstiegs bzw. einer Praxisübernahme die Betrachtung vieler Aspekte, die ineinander greifen und sich teilweise konträr zu einander verhalten. Deshalb werden wir uns hier im Wesentlichen auf dieses Thema konzentrieren.

1. Grundlagen der Praxisfinanzierung

Die Praxisfinanzierung bei Existenzgründung, Praxiseinstieg oder Praxisübernahme hat – neben privaten Immobilienfinan-

zierungen – in aller Regel im Leben eines Arztes das größte Finanzierungsvolumen und deshalb eine hohe wirtschaftliche Bedeutung.

Bei der Praxisfinanzierung müssen zwei sehr unterschiedliche Bereiche beleuchtet werden:

- a) Analyse der Praxis, in die der Arzt einsteigen möchte, um die Tragfähigkeit der Finanzierung beurteilen zu können.
- b) Die verschiedenen Aspekte der Finanzierung selbst.

1.1 Ermittlung des notwendigen Finanzierungsvolumens

Neben einem angemessenen Entgelt für die Sachwerte (medizinisches Gerät etc.) ist in den Kaufpreis ein Entgelt für den immateriellen Wert „Patientenstamm“ enthalten.

Die Höhe dieses Wertes hängt von vielen Faktoren wie Patientenstamm, Praxisstandort etc. ab und muss individuell ermittelt werden.

Gerade bei der Übernahme von Arztpraxen im Wege der Nachfolge zum Renteneintritt existiert zudem häufig ein Investitionsstau, der in den Finanzbedarf eingeplant werden muss.

Nehmen wir an, dass sie sich mit dem aktuellen Praxisinhaber grundsätzlich über den Kaufpreis einigt und die eigenen Vorstellungen zum notwendigen Investitionsbedarf konkretisiert sind.

1.2 Tragfähigkeitsanalyse beim Praxiseinstieg

Dann muss im zweiten Schritt eine Berechnung erstellt werden, ob die zukünftigen Gewinne aus der Praxis ausreichen, sowohl

die Finanzierung langfristig zu bedienen als auch für einen angemessenen Lebensunterhalt zu sorgen.

Für die zu übernehmende Praxis muss also eine realistische und differenzierte Umsatz- und Gewinnprognose erstellt werden.

Dabei sind alle Faktoren zu berücksichtigen, die eine wirtschaftliche Bedeutung haben:

- a) Prognose der zukünftigen KV-Umsätze unter Beachtung der Qualifikation des übernehmenden Arztes,
- b) Prognose der zukünftigen Privat abrechnungen,
- c) Entwicklung der Personalkosten, Raumkosten etc.

Daraus ergibt sich ein prognostizierter Gewinn.

Die Erstellung einer solchen Prognose-rechnung bedarf Erfahrung und sollte angesichts der grundsätzlich Bedeutung von einem hinzugezogenen Experten erstellt werden. Insbesondere sollte man sich nicht unkritisch auf Gewinnprognosen des Praxisveräußerers verlassen, weil dieser ein eigenes Interesse verfolgt, um einen möglichst guten Verkaufspreis zu erzielen.

Im dritten Schritt muss ermittelt werden, ob die **Liquidität nach Praxisfinanzierung** ausreicht, den zukünftigen Lebensunterhalt des Arztes zu bestreiten.

Wir beginnen mit der **steuerlichen Betrachtung**, weil diese dann im Ergebnis eine Rückwirkung auf die Liquidität hat:

$$\begin{aligned} & \text{Prognostizierter Gewinn der} \\ & \text{Arztpraxis} \\ & \text{(inkl. Abschreibung auf die übernom-} \\ & \text{menen materiellen Praxiswerte)} \\ & \text{./. Zinsen für Praxisfinanzierung} \\ & \text{./. Abschreibung des immateriellen} \\ & \text{Praxiswertes*} \\ \hline & = \text{zu versteuernder Praxisgewinn} \end{aligned}$$

*= Der immaterielle Praxiswert (Wert des Patientenstamms) ist die Differenz zwischen dem gezahlten Kaufpreis und dem Buchwert der Praxis. Bei Übernahme einer Einzelpraxis kann er auf drei bis fünf Jahre abgeschrieben werden. Beim Einstieg in eine Gemeinschaftspraxis beträgt der Abschreibungszeitraum sechs bis zehn Jahre.

Liquiditätsebene:

$$\begin{aligned} & \text{Prognostizierter Gewinn der Arzt-} \\ & \text{praxis (s. o.)} \\ & \text{./. Zins und Tilgung für die Praxis-} \\ & \text{finanzierung} \\ & \text{./. Steuern auf den zu versteuernden} \\ & \text{Praxisgewinn} \\ \hline & = \text{Liquidität, die aus der Praxis zur} \\ & \text{Verfügung steht} \\ & \text{./. persönliche Zwangsausgaben} \\ & \text{(Krankenvers., Ärzteversorgung etc.)} \\ \hline & = \text{Liquidität, die zum Leben übrig bleibt} \end{aligned}$$

Hier zeigt sich bereits sehr deutlich, dass die Planung einer Praxisfinanzierung auch eine Berücksichtigung des Privatbereichs zwingend voraussetzt.

Der Umfang der privaten „Zwangsausgaben“ und des persönlichen Lebensstandards ist je nach Lebenssituation sehr unterschiedlich.

Ein Lediger am Anfang seines Berufslebens hat sicherlich geringere Aufwendungen für Wohnen, Essen, Urlaub etc. als der Arzt mit Familie. Dieser benötigt mehr Liquidität nicht nur fürs Wohnen (z. B. Eigenheimfinanzierung) und Essen. Auch andere Kosten wie Urlaub, bereits bestehende Verpflichtungen aus z. B. zusätzlicher Altersvorsorge, Vermietungsimmobilien etc. müssen berücksichtigt werden.

Diese hier vereinfacht dargestellten Berechnungsschritte sollten am besten zusammen mit einem erfahrenen Berater durchgeführt werden, damit kein Aspekt vergessen wird.

2. Eckpunkte der Praxisfinanzierung

Für die Finanzierung selbst sind deutlich mehr Aspekte zu beachten als nur der Zinssatz – auch wenn dieser für die Wirtschaftlichkeit eine Rolle spielt.

Aspekt 1: Der Zinssatz

Wie wichtig ist der Zinssatz?

Natürlich spart ein niedrigerer Zinssatz wirtschaftlich gesehen Geld und deshalb sollte man sich mit der Höhe des aktuellen Zinsniveaus und zinsgünstigen Förderkrediten (z. B. KfW) beschäftigen.

Es schadet auch nicht – sobald man die anderen Eckdaten kennt – Angebote von anderen Banken als der Hausbank einzuholen.

Man darf die Bedeutung des Zinssatzes aber nicht so hoch bewerten, wie es oft geschieht. Ein etwas zu hoher Zinssatz hat den wenigsten Ärzten wirklich Probleme bereitet, eine falsche Tragfähigkeitsanalyse oder die falsche Kreditlaufzeit aber schon.

Aspekt 2: Die Laufzeit

Die geplante Laufzeit der Praxisfinanzierung hat einen viel höheren Einfluss auf die Liquiditätsbelastung als die Zinssatzdifferenz zum „günstigsten Angebot“.

Grundsätzlich befindet sich der Praxis-käufer in einem Spannungsfeld zwischen



© Morganka / Shutterstock



© Eugenio Marongiu / Shutterstock

dem Wunsch sich schnell zu entschulden und der daraus resultierenden höheren Liquiditätsbelastung.

a) Tilgungsfreie Zeit am Anfang

Eine tilgungsfreie Zeit am Anfang der Finanzierung von ein oder auch zwei Jahren ist sinnvoll. Gerade bei der Übernahme einer Einzelpraxis kann es am Anfang zu einer Gewinndelle kommen, die abgedeckt werden muss. Dann ist eine geringe Belastung aus der Finanzierung (nur in Höhe der Zinsen) sehr hilfreich.

Die in den ersten beiden Jahren ersparte Tilgung kann im positiven Fall gerne auf einem sicheren Konto gespart werden und dann – wenn die Praxis in ruhigem Fahrwasser ist – über Sondertilgungen zur Entschuldung genutzt werden.

Deshalb sollte die vertragliche festgelegte Tilgung nicht zu hoch gewählt werden. Für den Arzt als Kreditnehmer sind umfangreiche Sondertilgungsmöglichkeiten deutlich

besser, auch wenn sich die kreditgebende Bank dies mit einem etwas höheren Zinssatz bezahlen lässt.

Gerade Förderkredite über z. B. die KfW bieten anfängliche tilgungsfreie Zeiten von bis zu zwei Jahren, die auch genutzt werden sollten.

b) Fristenkongruenz zur Abschreibung des Praxiswertes

Bei der Wahl der Laufzeit muss die Fristenkongruenz zur Abschreibung des Praxiswertes immer beachtet werden. Sobald die Abschreibung des Praxiswertes endet, steigen automatisch der zu versteuernde Gewinn und damit die Steuer. Dies senkt dann die privat zur Verfügung stehende Liquidität erheblich.

Faustregel:

Die private Liquidität sinkt ab diesem Zeitpunkt um ca. 50 % der wegfallenden Jahresabschreibung.

Bei einem Praxiswert von 150.000 Euro, der über sechs Jahre abgeschrieben wird, beträgt die Jahresabschreibung 25.000 Euro.

50 % davon sind 12.500 Euro bzw. etwas mehr als 1000 Euro, die pro Monat an privater Liquidität plötzlich nicht mehr zur Verfügung stehen.

Deshalb sollte darauf geachtet werden, dass zum Ende der Abschreibung des Praxiswertes ein guter Teil der Praxisfinanzierung getilgt ist und – ganz wichtig – in diesem Zeitpunkt eine „Eingriffsmöglichkeit“ in die Finanzierung besteht.



© Denis Vrublevski / Shutterstock

Aspekt 3: Die Zinsfestschreibung

Grundsätzlich kann man eine Finanzierung mit einem festen oder einem variablen Zinssatz vereinbaren.

In Deutschland wird aufgrund der Kalkulationssicherheit im überwiegenden Teil der Fälle eine langfristige Zinsfestschreibung vereinbart.

Da wir uns aktuell in einer Phase historisch niedriger Zinsen befinden, bietet eine Zinsfestschreibung grundsätzlich eine gute Chance, sich gegen steigende Zinsen abzusichern. Das Risiko, von weiter fallenden Zinsen nicht profitieren zu können, kann in der aktuellen Zinssituation vernachlässigt werden.

Die Vorteile einer Finanzierung mit variablem Zinssatz – niedrigeres Zinsniveau im Vergleich zum Festdarlehen und uneingeschränkte Sondertilgungsmöglichkeit – verlieren deshalb an Bedeutung. Bei der Vereinbarung eines Festdarlehens darf aber nicht vergessen werden, möglichst umfangreiche Sondertilgungsmöglichkeiten auszuhandeln.

Im **zweiten Teil** des Artikels in der nächsten Ausgabe werden die Aspekte „Tilgungsmethode“ und „Gesamtoptimierung der Tilgung inkl. Privatbereich“ erläutert.

Durch die Komplexität des Themas stellt sich die Frage, ob und wie weit man seine Finanzierungsfragen alleine oder mit einem fachkundigen Berater regeln sollte. Wenn man sich dafür entscheidet einen fachkundigen Berater hinzu zu nehmen, klärt der zweite Teil des Artikels, wie man einen solchen Berater findet und welche Beurteilungskriterien man anlegen sollte.



Diplom-Kauffrau
Andrea Belting-
Lachmann,
Steuerberaterin



Diplom-Kaufmann
Dirk Klinkenberg
Steuerberater

CURATOR Treuhand- und Steuerberatungsgesellschaft mbH,
Schlossstraße 20, 51429 Bergisch Gladbach, Tel.: 02204/9508-200.
Tätigkeitsschwerpunkt der CURATOR ist die steuerliche und betriebswirtschaftliche Beratung von Ärzten, Zahnärzten und sonstigen Heilberuflern.