



Serie „Praxismanagement“

Wie finanziere ich eine Arztpraxis?

Eine erste wichtige Entscheidung auf dem Weg zum Unternehmer in die eigene Praxis ist die Finanzierung der Selbstständigkeit. Dabei steht für viele Ärzte die Frage im Vordergrund: „Wie ist eine Praxisfinanzierung aufgebaut und bekomme ich überhaupt Geld für dieses Vorhaben“?

Oliver Neumann

■ Es gibt nicht „die“ Finanzierung, sondern es gibt nur „Ihre“ Finanzierung! Sie sollte persönlich und individuell auf die Praxis und auf Sie und Ihr Leben abgestimmt sein. Sicherlich gibt es hierbei auch grundlegende Finanzierungsüberlegungen. Für die Darlehen Ihrer Praxis kommen in erster Linie öffentliche Mittel über die KfW-Bank (Kreditanstalt für Wiederaufbau) oder die Landesbanken (in Nordrhein-Westfalen z. B. die NRW-Bank) und gegebenenfalls bankeigene Mittel in Frage. Zu unterscheiden ist der sogenannte Investitionskredit für die langfristige Finanzierung und der Kredit zur Sicherstellung der Liquidität (Betriebsmittel- oder Kontokorrentkredit). Die öffentlichen Mittel werden immer über eine Bank (Hausbank) zur Verfügung gestellt. Das muss aber nicht zwangsläufig Ihre bestehende Bankverbindung sein. Die fünf wichtigsten Schritte zur Vorbereitung der Finanzierung sind:

1 Ermittlung der Finanzierungshöhe

Wenn die Verhandlungen mit dem Praxisübernehmer oder für den Anteilskauf der Praxis abgeschlossen sind, steht der Kaufpreis fest. Der Kaufpreis ist einer der Indikatoren für die Finanzierungshöhe. Zusätzlich sollte der Investitionsbedarf anhand weiterer

anstehender Investments ermittelt werden (z.B. Anschaffung neuer Geräte, PC-Anlage, Software, usw.). Der Liquiditätsbedarf für die laufenden Kosten ist der zweite wichtiger Indikator der Finanzierungsüberlegungen.

Dies gilt besonders im ersten Jahr der Übernahme einer Praxis oder auch bei dem Eintritt in eine Gemeinschaft. Die Kosten laufen ab dem ersten Monat, doch die Zahlungen der Kassenärztlichen Vereinigung (KV) oder die Privatliquidation kommen erst mit Abschlägen oder zeitlich verzögert.

Wirtschaftlich sinnvolles Handeln

Die Finanzierung muss auf Ihre persönliche Situation abgestellt sein. Dabei ist unter u.a. zu beachten, ob Sie:

- eine eigene private Immobilie finanziert haben,
- in Zukunft eine Immobilie finanzieren/ erwerben wollen,
- zukünftig weitere Investitionen für die Praxis vornehmen wollen,
- der Einsatz von Eigenkapital/ Eigenmitteln geplant und sinnvoll ist.

Warum diese Themen mit einbezogen werden müssen ist kurz erklärt: Der wirtschaftlich und steuerlich sinnvolle Einsatz der Finanzierungsmittel sollte Beachtung finden. Dabei ist z.B. ihre private Finanzierung mit der Finanzie-



Oliver Neumann, Initiator des Projektes *Businessdoc* und selbstständiger Wirtschaftsberater der A.S.I. Wirtschaftsberatung, Essen

Welche Sicherheiten darf eine Bank für die Absicherung einer Praxis fordern?

1. Todesfallschutz in Höhe der Darlehenssumme,
2. Kaufpreis Abtretung (Praxisverkauf) und
3. Abtretung der KV -Ansprüche

Alle anderen Sicherheiten (z.B. Grundschuld einer Immobilie, Ehegattenbürgschaft, zusätzliche Abtretung eines Guthabens/Depots etc.), sind gegebenenfalls in Einzelfällen notwendig, aber generell nicht nötig. Sollte Ihnen lediglich zur Zinsverbesserung ein solches Angebot gemacht werden – Finger weg!

rung der Praxis abzustimmen. Zinsabläufe und Tilgungsoptionen (Sondertilgungen) sind wichtige Merkmale, um die Rückzahlung der privaten Baufinanzierung zu beschleunigen, da die Zinsen in privaten Bereich keine steuerliche Relevanz haben, betriebliche Zinsen (Praxisfinanzierung) aber schon.

3 Finanzierungsformen

Welche Finanzierungsalternativen Sie wählen, hängt insbesondere von der zuvor genannten persönlichen Situation ab. Nutzen sie das Instrument der sofortigen Tilgung, der Tilgungsaussetzung oder eine sogenannte Hybridvariante, bei der sowohl ein Teil des Darlehens getilgt, als auch ein Teil des Darlehens zur Tilgung ausgesetzt wird. Ihre individuelle Situation bestimmt die Wahl des Modells. Die Finanzierung der Praxis ist auch immer auf die Abschreibung (AfA – Abschreibung für Abnutzung) der Praxis abzustellen (s. grundlegende Finanzierungsüberlegungen). Dies bedeutet, dass die Praxisfinanzierung innerhalb von acht bis 12 Jahren (oft zehn Jahre) zurückgezahlt werden sollte, um später – nach der Abschreibungsphase – nicht in eine „Steuerfalle“ zu tappen.

Praxistipp: unbedingt einen Steuerberater einbeziehen!



Welches Modell Sie auch wählen, Sie sollten immer nach zehn Jahren in der Lage sein, die Verbindlichkeiten zurückzuzahlen. Das Hybridmodell z.B. kann Ihnen einige Flexibilität bei der Rückzahlung Ihrer privaten oder betrieblichen Darlehen liefern. Die oben genannten öffentlichen Mittel (oder auch Bankmittel) stellen unterschiedliche Finanzierungsmodelle dazu zur Verfügung.

4 Erstellung eines Businessplans

Der Businessplan ist die Grundlage Ihrer Finanzierung und dient unter anderem der Vorstellung der Finanzierung bei der Bank. Der Businessplan beschreibt Ihr Vorhaben und fügt die persönliche Situation und die Praxissituation zusammen. Anhand des Businessplans kann die Bank einschätzen, wie sich die Praxis in den ersten drei bis fünf Jahren entwickelt. Ebenso schafft er Gewissheit über Ihren Liquiditätsbedarf, der gegebenenfalls über den Betriebsmittelkredit bereitgestellt werden muss. Die Sicherstellung ihrer Liquidität (unter anderem für monatliche Praxisausgaben) entscheidet über

Ein guter Businessplan hilft dabei, die Liquidität sicherzustellen.



das Fortbestehen Ihrer Praxis in den ersten sechs bis neun Monaten – bis zu den ersten Nachzahlungen der KV. Der Businessplan enthält wertvolle Kennzahlen und es können klare Handlungsempfehlungen daraus abgeleitet werden.

5 Vorstellung des Finanzierungs-konzepts bei der Bank

Mit dem Businessplan können Sie mit einem klaren Konzept zur Bank gehen. Die Bank wird dies prüfen und gegebenenfalls eigene Ideen einbringen. Vorteil: Sie begegnen der Bank auf Augenhöhe. Im besten Fall können Sie unterschiedliche Banken anfragen und Angebote vergleichen. So gehen wir mit unseren Mandaten vor: Die Erstellung des Businessplans, die Vorstellung der Planung und Finanzierung bei der Bank, sowie die Auswahl des Finanzierungsgebers, sind Leistungen aus unserem Beratungsspektrum. Mit welchem Bankpartner Sie letztendlich arbeiten, bleibt Ihnen überlassen. Auch hier gibt es keine generelle Aussage. Die Bank sollte aber in jedem Fall Erfahrungen im Umgang mit Ärzten und Medizinern nachweisen. ■

Welche Unterlagen benötige ich für den Businessplan?

1. Betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA) aktuelles Jahr
2. die Gewinnermittlung der letzten drei Jahre
3. die KV-Abrechnung der letzten zwölf Monate inklusive Regelleistung und Häufigkeitsstatistik
4. Anlagevermögen / aktuelles Inventarverzeichnis
5. Mitarbeiteraufstellung / Lohnjournal / Verträge
6. Mietvertrag
7. Persönliche Aufstellung der Einnahmen, Ausgaben und Verbindlichkeiten (Selbstauskunft)



Oliver Neumann ist seit über 16 Jahren in der unternehmerischen Beratung von Ärzten tätig. Das Projekt Businessdoc macht den Arzt zum Unternehmer. Seine Mission ist eine gesicherte Patientenversorgung – gerade in unterversorgten Gebieten.

*Im **Businessdoc-Podcast** interviewt er unterschiedliche Gäste aus dem Gesundheitsmarkt um Ärzten Lust auf die eigene Praxis zu machen. Infos unter www.businessdoc.online*