

9 Finanzierung

9.1 Finanzierungsmodelle

Der klassische Weg beim Aufbau oder bei der Übernahme einer Praxis ist die Fremdfinanzierung über eine Bank.

Dafür stehen diverse Finanzierungsinstrumente zur Verfügung:

- Bankdarlehen
- endfällige Kapitallebensversicherungen
- Fördergelder
- Förderdarlehen mit tilgungsfreien Anfangsjahren

Bevor jedoch eine Bank Kredite vergibt, wird die Kreditwürdigkeit des Kreditnehmers überprüft und ein Businessplan gefordert. Um den Kreditbetrag möglichst gering zu halten, ist zu überprüfen, wieviel finanzielle Mittel aus eigenen Quellen zur Praxisfinanzierung eingesetzt werden können. Damit setzt sich das gesamte Investitionsvolumen aus eigenen Mitteln und Krediten bzw. Darlehen zusammen.

Grundsätzlich setzt die Kreditfinanzierung einer Praxisübernahme oder Neugründung eine sorgfältige Beratung durch Bank und Steuerberater voraus, damit die optimale und individuelle Gestaltung möglich ist.

Dies bedingt aber auch gewisse Qualifikationen der Berater. Sowohl bei Steuerberatungskanzleien, freien Beratern und Beratungsgesellschaften wie auch bei Banken gibt es hier große Unterschiede in der Kompetenz, da bei einer Praxisfinanzierung nicht nur die üblichen betriebswirtschaftlichen Gegebenheiten, sondern auch profunde Kenntnisse des Sozialrechts (v. a. des SGB V) und der sich daraus ergebenden besonderen Bedingungen und Spielregeln im Marktsektor „Gesundheitswesen“ unabdingbar sind.

Viele Banken, die in der Vergangenheit diesen Bereich wenig beachteten, beginnen das risikoarme Geschäftssegment Zahnärzte, Ärzte und deren Praxen wieder in den Focus zu nehmen.

Allerdings gibt es auch Banken, die schon seit einigen Jahrzehnten in diesem Marktsegment tätig²³ sind und entsprechende Kompetenzen nachweisen und geschulte Fachleute aufbieten können.

Interessant sind Praxisinvestitionen aus Sicht der Banken auch durch das sich daraus ableitende „Folgegeschäft“:

- Abwicklungskonten für den Zahlungsverkehr der Praxis
- Immobilienfinanzierungen für selbstgenutzte oder vermietete Immobilien
- Kapitallebensversicherungen
- Begleitung beim Vermögensaufbau
- Kapitalanlagen

Auch für Steuerberatungskanzleien sind Arztpraxen gute Kunden, da neben der eigentlichen Steuerberatung noch weitere Leistungen akquiriert werden können:

- Erstellung der Gewinn- und Verlustrechnung (ggf. Bilanz)
- Lohn- und Gehaltsbuchführung
- Beratung im privaten Bereich der Steuern

Für die Gespräche mit der Bank ist eine gute Vorbereitung sinnvoll. Hilfreich sind:

- Investitions- und Finanzierungsplan
- Aufstellung sämtlicher Einnahmen und Ausgaben inkl. des privaten Bereiches
- Standortanalysen
- Personalkostenanalysen
- Wettbewerbssituation
- Fachgruppenvergleiche
- Entwicklungsprognosen

²³ z. B. Deutsche Apotheker- und Ärztebank, BW-Bank, Landesbanken

Diese Aufstellung zeigt auch, wie wichtig es ist, die „richtige“ Bank oder den richtigen Berater für den Schritt in die eigene Praxis zu finden. Diese sollten Erfahrung mit Ärzten, Zahnärzten und Psychotherapeuten haben, um eine individuelle und kompetente Beratung anbieten zu können.

9.1.1 Kreditlaufzeiten

Je nach Höhe des Kredits oder Darlehens und der erwarteten Ertragskraft aus der Praxistätigkeit wird die Laufzeit abgeleitet: Üblich sind Kreditlaufzeiten zwischen mindestens 5, meistens jedoch 10–15 Jahren, denen sich dann die regelmäßig fälligen Zins- und Tilgungsraten ergeben. Diese sind natürlich abhängig vom aktuellen Zinsniveau und der Bonität (= Kreditwürdigkeit) des Schuldners.

Auch das aktuelle Zinsniveau ist zu beachten: In einer Niedrigzinsphase kann es sinnvoll sein, sich diese niedrigen Aufwendungen für die Zinszahlungen über einen längeren Zeitraum zu sichern. Andersherum ist in einer Hochzinsphase eine schnellere Kredittilgung angebracht. Idealerweise sollten Sondertilgungen möglich sein, um bei nicht absehbaren Mittelzuflüssen (z. B. Erbschaft) die Verbindlichkeiten zu reduzieren.

In der Vergangenheit wurden auch endfällige Kredite genutzt, bei denen keine Tilgungsleistung über die Kreditlaufzeit anfiel, sondern nur die Zinszahlungen erfolgten. Durch eine gleichzeitig abgeschlossene Kapitallebensversicherung wurde das endfällige Gesamtkapital angespart und bei Fälligkeit der gesamte Kreditbetrag auf einmal getilgt.

9.1.2 Betriebsmittelkredit

Von der o. g. Investitionsmittelfinanzierung ist ein Betriebsmittelkredit zu unterscheiden. Bei Letzterem handelt es sich um finanzielle Mittel, die bereitgestellt werden, um das sog. „Umlaufvermögen“ zu finanzieren. So dient der Betriebsmittelkredit zur kurz- bis mittelfristigen Finanzierung des Unter-

nehmens Arztpraxis und der Sicherstellung des laufenden Geschäfts. Mit einem Betriebsmittelkredit können u. a. finanziert werden:

- Waren und Vorräte
- Liquiditätssicherung (siehe auch Dispositions-Kredit)
- Personalkosten
- Miete
- Finanzierung von Forderungen
- Kosten für Marketingmaßnahmen
- Beratungskosten

Eine Besonderheit des Betriebsmittelkredites ist, dass nur für den tatsächlich in Anspruch genommenen Betrag Zinsen anfallen. Daher ist es in Zeiten hoher Zinsen sinnvoll, diesen Betrag möglichst gering zu halten.

9.1.3 Dispo-Kredite

Bei Dispo-Krediten handelt es sich um einen Kreditrahmen auf dem Girokonto, bei denen bis zu einem gewissen Betrag (z. B. 50 000 €) vorher vereinbarte Überziehungszinsen berechnet werden. Diese eignen sich im Rahmen der normalen Praxisführung zum Ausgleich von Schwankungen des Kontobestandes, z. B. wenn Gehaltszahlungen für angestellte Mitarbeiterinnen zeitlich vor dem Eingang der KV-Abschlagszahlungen fällig werden.

9.1.4 Sicherheiten

Bei der Bonitätsprüfung durch die Bank wird zur Absicherung eines Kredits meist auch eine Sicherheit verlangt. Das kann eine Abtretung einer Lebensversicherung, die Stellung eines Bürgen oder die Gewährung einer Hypothek auf Immobilieneigentum sein.

9.2 Förderungen

9.2.1 Förderungen durch die Bundesländer

Bei der Niederlassung in einem unterversorgten Gebiet können sowohl von den zuständigen Kassenärztlichen Vereinigungen wie auch von den Bundesländern finanzielle Förderungen in Anspruch genommen werden.

So gibt es beispielsweise in Bayern die „Niederlassungsförderung von Ärztinnen und Ärzten sowie Psychotherapeutinnen und Psychotherapeuten in ländlichen Gegenden des Freistaats“.

Bei einer Niederlassung beträgt die Förderung bis zu 60 000 Euro (Vertragspsychotherapeutinnen/-therapeuten bis zu 20 000 Euro), bei Gründung einer Filialpraxis bis zu 15 000 Euro (Vertragspsychotherapeutinnen und -therapeuten bis zu 5 000 Euro).

Das Bayerische Landesamt für Gesundheit und Lebensmittelsicherheit (LGL) hat ebenfalls ein Förderprojekt zur Förderung der Niederlassung von Ärzten und Psychotherapeuten im ländlichen Raum aufgelegt.

Zusätzlich zur Förderung der Niederlassung von Ärzten und Psychotherapeuten im ländlichen Raum gibt es noch weitere Förderinstrumente, wie z. B. die Förderung innovativer medizinischer Versorgungskonzepte (IMVR) des Bayerischen Staatsministeriums für Gesundheit und Pflege oder auch das Stipendienprogramm zur Verbesserung der medizinischen Versorgung im ländlichen Raum.

Ebenso bieten die Landesbanken bundeslandspezifische Förderungen im Existenzgründungsbereich an.

Es lohnt sich hier, die bundeslandspezifischen Möglichkeiten (Sozial-/Gesundheitsministerien) zu überprüfen.