

Das Finanzkonzept der Zahnarztpraxis – Teil 1

Durchdachte Darlehensgestaltung

| Maïke Klapdor

Die Entscheidung für die Niederlassung in eigener Praxis eröffnet große Chancen. Gleichzeitig ist damit der Eintritt in unternehmerisches Risiko und in aller Regel auch die Frage nach einem passenden Finanzkonzept verbunden. Praxisgewinne, Liquidität, Vermögen und Schulden sind Begriffe aus einem komplexen Sachgebiet, das sich für viele Zahnärzte nicht vollständig erschließt. Diese mehrteilige Fachbeitragsserie setzt an dieser Stelle an.

Der erste Teil der Serie befasst sich mit den für eine Zahnarztpraxis relevanten langfristigen Finanzierungsmöglichkeiten. Hier spielen besonders die klassischen Bankkredite eine entscheidende Rolle:

Darlehen dienen der Finanzierung von Sachanlagevermögen, beispielsweise Behandlungseinheiten, Schrankzeilen und Geräten. Natürlich werden auch Kaufpreise für Praxisübernahmen über langfristige Darlehen finanziert. Grundsätzlich unterscheidet man zwischen drei Darlehensformen:

- Beim Annuitätendarlehen werden Zins und Tilgung in einer Rate erbracht, die in aller Regel über die gesamte Darlehenslaufzeit konstant bleibt. Aufgrund der stetigen Entschuldung sinkt sukzessive der Zinsanteil der Rate, der Tilgungsanteil steigt gleichlaufend.
- Beim endfälligen Darlehen werden nur Zinsen gezahlt. Die Tilgung wird separat angespart in Lebensversicherungen, Rentenversicherungen oder auch Fondssparplänen, woraus am Ende der Laufzeit der Darlehensbetrag zurückgeführt wird.
- Das Tilgungsdarlehen gleicht dem Annuitätendarlehen, jedoch werden

Zins und Tilgung in separaten Raten gebucht. Höhe und Fälligkeit der Tilgungsraten können hierbei individuell vereinbart werden, sofern es sich nicht um öffentlich geförderte Kreditprogramme handelt.

Zahnarztpraxen wurden über Jahrzehnte aus steuerlichen Gründen bevorzugt mit endfälligen Darlehen finanziert. Da sich die formellen Rahmenbedingungen jedoch entscheidend geändert haben, ist mittlerweile ein zunehmender Trend zum Annuitätendarlehen erkennbar.

Auf günstige Konditionen achten

Wir erleben derzeit eine absolute Niedrigzinsphase. Wenn aktuell Investitionen anstehen oder Zinsvereinbarungen ausgelaufen sind, empfiehlt sich auf jeden Fall der Abschluss langer Zinsfestschreibungen von zum Beispiel zehn Jahren. Die Zinssätze sind abhängig von der persönlichen Bonität, dem Kreditzweck, der Höhe des Darlehens und der Geschäftspolitik des finanzierenden Institutes. Wenn der Kauf eines CEREC-Gerätes und die Einrichtung eines Prophylaxezimmers anstehen und Fremdmittel in Höhe von beispielsweise 100.000 Euro gebraucht werden, liegen

die Zinssätze bei zehnjähriger Zinsfestschreibung aktuell zwischen ca. 4,5 und 7,0 Prozent. Die Spannen sind erheblich; insofern lohnt immer ein Konditionsvergleich.

Weiterhin besteht die Möglichkeit auf zinssubventionierte Kreditprogramme von Förderinstituten zurückzugreifen. Ansprechpartner ist immer die Hausbank, die sich in diesem Feld auskennen und eigeninitiativ das günstigste Angebot heraussuchen sollte. Diese Kreditprogramme sind in den Konditionen (Auszahlungsabschlag, Bearbeitungsgebühren, Fälligkeit von Zinsen und Tilgungen) meistens etwas anders gestaltet als die Darlehen, die Banken aus eigenen Mitteln herausgeben. Es kommt durchaus vor, dass die bankeigenen Darlehen letztlich für die individuelle Lage passgenauer sind als die auf ersten Blick günstiger erscheinenden öffentlichen Programme. Es lohnt also immer der Blick ins Detail.

Details der Darlehensgestaltung

Bei Aufnahme eines Investitionsdarlehens sollte immer beachtet werden, dass die Laufzeit des Darlehens und die steuerliche Abschreibungsdauer des finanzierten Gutes zusammenpassen. Denn nach Auslauf der Abschreibungen steigt zwangsläufig der Praxisgewinn und damit die Steuerlast. Wenn zu diesem Zeitpunkt die Tilgungen noch nicht vollständig erbracht sind, können Liqui-



ditätsengpässe entstehen. Gerade bei Praxisübernahmen ist häufig festzustellen, dass diese Finanzierungsregel nicht beachtet wird. Wenn der erworbene Praxiswert über sechs Jahre abgeschrieben wird, die Finanzierung aber über die typischen zehn oder zwölf Jahre ausgelegt ist, kann es in den letzten Jahren auf den Konten eng werden. Bei Ratenzahlungen ist zu beobachten, dass häufig Quartalsraten vereinbart werden. Wir empfehlen, die Darlehensbelastungen auf monatliche Zahlungsweise umzustellen, weil sich so die Liquidität besser steuern lässt. Normalerweise ist diese Änderung auch bei bereits lange laufenden Darlehen mit der Bank problemlos zu besprechen. Auf die Frage, welche Kreditform auf lange Sicht die günstigste ist, gibt es keine pauschalen Antworten. Ein Annuitätendarlehen, bei dem die Zinsfestschreibung auf das Laufzeitende ausgerichtet ist, bedeutet perfekte Planungssicherheit, was einen erheblichen Vorteil darstellt.

Wenn endfällige Darlehen angeboten werden, verdient der Tilgungersatzvertrag besondere Aufmerksamkeit. Das Eingehen hoher Risiken, zum Beispiel in Zusammenhang mit aktienlastigen Investmentsparverträgen oder fondsgebundenen Versicherungen ist gut zu überlegen: Die Entschuldung ist in diesem Fall nicht klar kalkulierbar. Auch empfiehlt es sich, Renditeversprechen kritisch zu hinterfragen. Es ist ärgerlich, wenn am Ende der Darlehenslaufzeit die angesparte Summe für die vollständige Tilgung nicht ausreicht. Die Chancen der steuerlichen Optimierbarkeit bei endfälligen Darlehen können für sehr gut aufgestellte Praxen eventuell attraktiv sein. Es lohnt jedoch immer, sich alternativ zum endfälligen Darlehen auch ein Annuitätendarlehen anbieten zu lassen, um die Varianten dann bis zum Ende durchdenken und im Detail vergleichen zu können. Ein seriöser Berater wird dem Kunden genug Zeit lassen, sich in Ruhe zu entscheiden.

Leasing als Alternative

Leasing hat sich in den letzten Jahren zu einer populären Finanzierungsalternative für einzelne Geräte, Hard- und Software, neue Behandlungseinheiten oder einen PKW entwickelt. Der Pra-

xisinhaber oder die Praxisinhaberin kauft sich mit dem Leasingvertrag das Nutzungsrecht an dem Gegenstand. Leasing wird zumeist schlank abgewickelt, ist häufig ein wenig teurer als eine Finanzierung, bietet jedoch gute Alternativen bei mittlerer Bonität und belastet den Schuldenstatus im Bankrating nicht. Bei Leasingverträgen ist auf ausreichende Laufzeiten zu achten. So werden zum Beispiel Behandlungseinheiten gerne nur über fünf Jahre finanziert mit entsprechend hoher Leasingrate. Dies kann je nach Investitionsvolumen ein ehrgeiziges Unterfangen werden. Es wäre unwirtschaftlich, wenn hohe Leasingraten letztlich zu einer teuren Kontouberziehung führen würden. Hier gilt es, rechtzeitig vorzuplanen und durchaus auch Angebote mit längeren Laufzeiten einzuholen. Auch lohnt es sich, Leasinggesellschaften zu vergleichen – Konditionen können jeweils sehr unterschiedlich sein. Hierbei spielen auch die Vereinbarungen zum Eigentumsübergang am Ende der Laufzeit (Anzahlung, Restzahlung, Höhe) eine Rolle. Übrigens kann auch jede Hausbank ein Leasingangebot erstellen; die Institute verfügen über Netzwerkpartner.

Günstiges PKW-Leasing

Wenn ein PKW geleast werden soll, ist ein Vertrag zum Beispiel mit dreijähriger Laufzeit – ohne Anzahlung und

ohne Restzahlung – eine überlegenswerte Variante. Wer sich dann noch für einen günstigen Vorführwagen oder ein einjähriges Fahrzeug entscheidet und nach drei Jahren jeweils wechselt, fährt immer ein vergleichsweise neues Auto und hält die Kosten über Jahre auf konstantem, überschaubarem Niveau.

autorin.



Maïke Klapdor ist Bankfachwirtin und Gründungsgesellschafterin des auf Zahnärzte spezialisierten Beratungsunternehmens KlapdorKollegen Dental-Konzepte GmbH & Co. KG in Münster und Berlin. Mit ihrem Team konzentriert sie sich im Bereich der Kernkompetenzen Betriebswirtschaft, Finanzen und Praxismanagement seit vielen Jahren auf individuelle Beratungsprozesse und steht ferner mit einem umfangreichen Seminarprogramm zur Verfügung.

Maïke Klapdor ist Bankfachwirtin und Gründungsgesellschafterin des auf Zahnärzte spezialisierten Beratungsunternehmens KlapdorKollegen Dental-Konzepte GmbH & Co. KG in Münster und Berlin. Mit ihrem Team konzentriert sie sich im Bereich der Kernkompetenzen Betriebswirtschaft, Finanzen und Praxismanagement seit vielen Jahren auf individuelle Beratungsprozesse und steht ferner mit einem umfangreichen Seminarprogramm zur Verfügung.

kontakt.

KlapdorKollegen Dental-Konzepte GmbH & Co. KG

Haus Sentmaring 15, 48151 Münster
Tel.: 02 51/70 35 96-0

E-Mail: m.klapdor@klapdor-dental.de
www.klapdor-dental.de

ANZEIGE

dentklick.de

klick und spar!

Injektionskanülen Luer-Ansatz
Fa. Transcoject

Hochwertige Kanülen mit Luer-Ansatz, passend für Einweg-Spritzen. Kunststoffansatz, dreikantig geschliffene Spitze, silikonisiert. Sterilisiert mit Etylenoxid.



Klickpreis*
4,00

Pack. 100 Stück

* Solange Vorrat reicht

Jetzt in unserem Online-Shop:
www.dentklick.de