

Das Finanzierungskonzept der Zahnarztpraxis – Teil 4

Vorteile langfristiger Vermögensplanung

| Maike Klapdor

In den ersten drei Beiträgen dieser Serie haben wir die für eine Zahnarztpraxis relevanten Kreditformen dargestellt und die zentrale Rolle des Liquiditätssaldos für die Vermögensentwicklung erläutert. Darauf aufbauend schildern wir Ihnen in diesem vierten und letzten Beitrag ein plakatives Beispiel für eine durchaus typische Entwicklung von Vermögens- und Schuldenstatus im Laufe eines zahnärztlichen Berufslebens. Der Fall ist natürlich vereinfacht konstruiert, bildet aber gleichzeitig eine realitätsnahe Gesamtsituation ab.

Wir gehen davon aus, dass sich ein Zahnarzt oder eine Zahnärztin mit 30 Jahren in eigener Praxis niederlässt. Die Praxisform spielt in diesem Beispiel keine Rolle. Da die wenigsten Niederlassungswilligen über Eigenkapital verfügen, startet auch dieser Fall auf der Nulllinie.

Wir unterstellen folgende Parameter:

- Praxisübernahme oder –einstieg für 150.000 Euro, finanziert als Annuitätendarlehen mit acht Jahren Laufzeit. Das erste Jahr ist tilgungsfrei. Für dieses Darlehen sowie alle weiteren unterstellen wir einen durchgängigen Zinssatz von 5,5 Prozent.
- Es erfolgen Neuinvestitionen in die Praxis in einer Größenordnung von 100.000 Euro, diese werden ebenfalls über ein Annuitätendarlehen finanziert mit einer Laufzeit von zehn Jahren, ebenfalls ein vorangestelltes Tilgungsfreijahr, um die Liquiditätsbelastungen am Anfang gering zu halten.
- Der Kontokorrentkredit hat nur die Funktion, Zahlungsschwankungen auszugleichen und bleibt deshalb in der Gesamtplanung unberücksichtigt.

Die Entwicklung

Fünf Jahre später, unser/e Behandler/-in

ist nun 35 Jahre alt, werden Ersatzinvestitionen notwendig in einem Umfang von 60.000 Euro. Wir bleiben bei der Finanzierungsform Annuitätendarlehen über zehn Jahre. Darlehenslaufzeiten zwischen sechs und zehn Jahren entsprechen in diesem Kontext der gelebten Realität und bilden auch die typische steuerliche Abschreibungszeit ganz gut ab. Auf Tilgungsfreijahre wird jetzt verzichtet, weil die Praxis inzwischen in gutem Fahrwasser läuft.

Es besteht die Absicht, später privates Wohneigentum zu erwerben. Die zufriedenstellende wirtschaftliche Lage ermöglicht den Abschluss eines Sparvertrages mit einer monatlichen Einzahlung von 500 Euro. Dafür gibt es zahlreiche Varianten. Unser Proband entscheidet sich zu einer eher sicheren Anlage, deren durchschnittliche Verzinsung wir nachfolgend mit drei Prozent pro Jahr unterstellen.

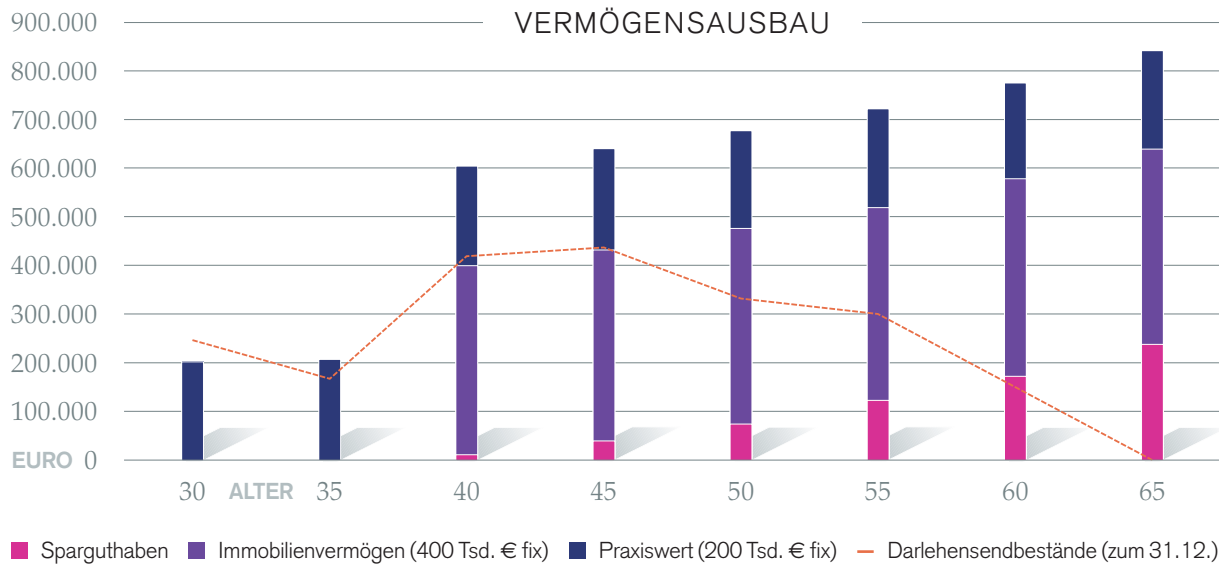
Mit 40 Jahren ist es dann soweit: Der Zahnarzt/die Zahnärztin kauft sich ein schickes Eigentum für 400.000 Euro. Die Nebenkosten werden aus dem Raten Sparplan bestritten. Das über die letzten fünf Jahre aufgebaute Guthaben von gut 30.000 Euro ist damit verbraucht. Der Sparplan wird mit 500 Euro pro Monat fortgesetzt.

Die 400.000 Euro werden wiederum als Annuitätendarlehen mit einer Gesamt-

laufzeit von 25 Jahren finanziert, sodass der Tilgungsanteil verkräftbar und gleichzeitig die Immobilie mit dem üblichen Ruhestandsalter von 65 Jahren vollständig bezahlt ist.

Über die Jahre fallen immer wieder kleinere Anschaffungen an (intraorale Kamera, neue Software, Vernetzung der Zimmer, Implantationsset, Master-Fortbildung, Autoklav, kleinere Renovierungsarbeiten etc.), die nicht kreditfinanziert, sondern aus der freien Liquidität der Praxis bestritten werden. Weitere fünf Jahre später (Lebensalter 45) braucht die Praxis umfassende Ersatzinvestitionen. Die alten Praxisdarlehen sind bis auf einen geringen Rest erledigt, sodass problemlos ein Verschuldungsspielraum für die notwendigen neuen 100.000 Euro Fremdkapital gegeben ist. Die Finanzierung erfolgt erneut über ein Annuitätendarlehen mit einer Laufzeit von zehn Jahren.

Mit 55 Jahren will unser/e Praxisinhaber/-in noch einmal richtig durchstarten, das Praxiskonzept aktualisieren und die Praxis vorausschauend für eine gelingende Altersabgabe fit machen. Damit verbunden sind Investitionen in einer Größenordnung von wiederum 100.000 Euro, die bis zum geplanten Eintritt in den Ruhestand mit 65 finanziert werden. Es wird bewusst diese lange Laufzeit gewählt, um die Belas-



tungen niedrig zu halten. Dies ist erforderlich, da sich inzwischen zwei Kinder im Studium befinden, die finanziell unterstützt werden.

Auf Basis dieser Chronologie ergibt sich folgende Entwicklung (s. Grafik oben). Das hier abgebildete Gesamtvermögen von rund 850.000 Euro ist zu gut zwei Dritteln in der Praxis und der Immobilie gebunden. Das tatsächliche Vermögen hängt natürlich insofern wesentlich von der Marktsituation für Immobilien als auch der Verkäuflichkeit der Praxis bzw. des Praxisanteils ab. Die Kreditkonstruktion ist mit vollständigem Auslauf aller Verbindlichkeiten zum 65. Lebensjahr präzise und sinnvoll geplant. Die Anwartschaft aus dem Versorgungswerk reicht in Kombination mit zusätzlich aufgebautem Guthaben sowie der Möglichkeit, in eigenen Wänden mietfrei zu wohnen, für die Gestaltung eines zwar nicht luxuriösen, aber zumindest angenehmen und finanziell sorgenfreien Ruhestands aus.

Aus der Tabelle können Sie erkennen ...

- wie sich die Darlehen und der Sparplan über die Zeit entwickeln
- welche Beträge im jeweiligen Lebensalter in die Entschuldung sowie in den Vermögensaufbau geflossen sind
- welche Summen sich über den Planungszeitraum von 35 Jahren ergeben.

Aus der erkennbaren gleichmäßigen Verteilung der Liquiditätsbelastungen werden die Vorteile einer frühzeitigen vorausschauenden Planung deutlich.

Grundsätzlich ist der dargestellte Vermögensaufbau aus eigener Wirtschaftskraft realistisch, sofern durchgängig mindestens leicht überdurchschnittliche Praxisgewinne (> 120.000 Euro pro Jahr) erzielt und die Kosten der privaten Lebensführung in enger Relation zum tatsächlichen Gewinn limitiert werden. Ferner spielt das Zinsniveau eine elementare Rolle. Seit Jahren profitieren wir von sehr niedrigen Zinsen, an die wir die im Beispiel unterstellten 5,5 Prozent

angelehnt haben. Über lange Strecken einer Hochzinsphase wäre der gesamte Zinsaufwand wesentlich größer – zu lasten der Möglichkeiten, Vermögen aus freier Liquidität aufzubauen.

Das Beispiel zeigt die vielen Variablen in einer langfristigen Planung, welche sich auch bei intensiver Gedankenarbeit nicht ausschalten lassen. Dennoch birgt die frühzeitige Befassung mit voraussichtlichen geschäftlichen und privaten Investitionen erhebliche Vorteile, weil damit die laufende Liquidität geglättet und die Gestaltungspotenziale der finanziellen Zukunft bestmöglich genutzt werden können.

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

Alter	30	35	40	45	50	55	60	65	
Darlehensendbestände	250.000	175.274	419.622	438.274	331.251	297.863	146.511	0	
Aufbau Sparguthaben	0	6.000	9.766	44.132	83.972	130.157	183.698	245.766	
Praxiswert	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	
Immobilienvermögen	0	0	400.000	400.000	400.000	400.000	400.000	400.000	Gesamtsummen
Liquiditätsbetrachtung									
Summe der Zinsen*	13.750	10.651	23.796	24.649	18.934	17.151	9.070	0	490.160
Summe der Tilgung	0	33.645	25.167	18.101	23.816	25.599	33.680	0	910.000
Summe der Sparbeiträge	0	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	186.000
Summe Liquiditätsbelastung	13.750	50.296	54.963	48.750	48.750	48.750	48.750	6.000	

Tab. 1

*Zinsen sind für geschäftliche Darlehen steuerlich abzugsfähig.

Werte in Euro