

Praxisfinanzierung:

Externe Unterstützung mit eigenem Know-how kombinieren



Manchmal ist es gut, trotz aller Planung, dem Zufall etwas Spielraum zu überlassen, denn er gehört – ebenso wie glückliche Fügungen – zu den heimlichen Gesetzmäßigkeiten des Lebens. So war es dann auch ein Zufall, dass die beiden Zahnärzte Dr. Matthias Feyka und Andreas Dufhaus während ihrer Suche nach einem geeigneten Objekt für ihre Gründung eine passende Praxis fanden. In der Finanzierung etwas dem Zufall zu überlassen, kam für die beiden Zahnärzte jedoch nicht infrage. Wie sie die Finanzierung ihrer Niederlassung in Angriff genommen und geschafft haben, verrät Dr. Matthias Feyka im Interview.

Autorin: Alicia Hartmann

Businessschulden sind eine andere Schuldenkategorie als Konsumschulden. Wenn ich mir beispielsweise ein Auto finanzieren würde, reduziert sich der Wert bereits, wenn ich das Autohaus verlasse. Das ist bei der Finanzierung einer Praxis anders, **denn diese ist ein Investment in die berufliche und private Zukunft.**

Herr Dr. Feyka, verraten Sie uns bitte vorab, ob Sie neu gegründet oder eine bestehende Praxis übernommen haben?

Mein Kollege Andreas Dufhaus und ich haben 2018 eine Praxis in Wermelskirchen übernommen. Aufgrund unserer Suchkriterien war die Auswahl passender Praxen in unserem gewünschten Umkreis begrenzt – wie es der Zufall aber wollte, war eine dieser Praxen die Praxis meines Zahnarztes aus Jugendzeiten. Das war ein toller Anknüpfungspunkt! Und es war dann auch die Praxis, die wir schlussendlich übernommen haben.

Wie sind Sie das Thema Finanzen ganz zu Beginn angegangen?

Ab Beginn des Gründungsprozesses haben wir mit einem Niederlassungsberater zusammengearbeitet, der uns im ganzen Prozess begleitet hat. Rückblickend sind uns viele Dinge aufgefallen, die wir in der Zusammenarbeit nicht hinterfragt haben und jetzt wahrscheinlich auch anders gemacht hätten. Es ist nicht schlecht, den Gründungsprozess durch einen Berater begleiten zu lassen, aber man sollte sich nicht blind auf diesen verlassen, denn Berater wollen schlussendlich auch Geld verdienen. Das ist zwar verständlich, aber dann sollten die Vereinbarungen des Beraters mit Banken und Versicherungen auch transparent ablaufen. Aufgrund einer solchen fehlenden Transparenz hätten wir uns rückblickend einen anderen Berater gewählt. Schlussendlich haben wir uns für das Finanzierungsangebot der Apobank entschieden, denn diese hat uns einfach die passendsten Konditionen angeboten. Ein Vorteil dabei war auch, dass die Apobank auf die Finanzierung von Zahnärzten spezialisiert ist; aufgrund ihrer Erfahrungen kennt sie den zahnärztlichen Gründungsprozess und kann Kennzahlen besser interpretieren als die eigene Hausbank.

Eine Niederlassung bedeutet, viel Geld in die Hand zu nehmen: Hatten Sie anfangs Bedenken in Bezug auf das nicht zu unterschätzende Investitionsvolumen?

Bedenken waren natürlich vorhanden, denn sowohl mein Kollege als auch ich hatten bis dato noch nie Schulden, geschweige denn ein Darlehen in solcher

ANZEIGE

Liebold / Raff / Wissing B E M A + G O Z

DER Kommentar

ABRECHNUNG? ABER SICHER!

Liebold/Raff/Wissing

**DER Kommentar zu BEMA und GOZ:
Kompetenz setzt den Maßstab**

sicher

bewährt

anerkannt





Jetzt kostenlos testen unter: www.bema-go2.de

Eine unserer Lernkurven ist auf jeden Fall, dass wir die Nachfinanzierungen – Renovierungsmaßnahmen in der Praxis im ersten Jahr – über den Finanzierungskredit hätten laufen lassen sollen. Eine solche Investition war in unserem Kredit eingeplant, aber wir haben unsere ersten Einnahmen dafür genutzt.

Höhe. An das Finanzierungsvolumen mussten wir uns also erst gewöhnen. Doch Businessschulden sind eine andere Schuldenkategorie als Konsumschulden. Wenn ich mir beispielsweise ein Auto finanzieren würde, reduziert sich der Wert bereits, wenn ich das Autohaus verlasse. Das ist bei der Finanzierung einer Praxis anders, denn diese ist ein Investment in die berufliche und private Zukunft. Um den Wert der Praxis zu steigern, ist aber sehr viel Arbeit notwendig – die Steigerung der Gewinne passiert leider nicht automatisch. Durch den Gründungsprozess hat sich meine Einstellung zu Geld komplett verändert, da man plötzlich dazu gezwungen war, regelmäßig größere Summe zu bezahlen. Das war ich bis dato aus meinem Privatleben nicht gewöhnt. Wir haben im Prozess der Gründung gelernt, dass es auch im finanziellen Bereich einen Unterschied zwischen dem Zahnarzt als Unternehmer und dem Zahnarzt als privater Konsument gibt. Aber das ist auch gut so, denn es gibt nichts Leichteres, als sich an einen höheren Lebensstandard zu gewöhnen und nichts was Schwereres, dieses Level dann wieder zu verlassen.

Mussten Sie nachfinanzieren, und wenn ja, in welchem Umfang? Und inwieweit planen Sie zukünftige Investitionen in die Praxis?

Eine unserer Lernkurven ist auf jeden Fall, dass wir die Nachfinanzierungen – Renovierungsmaßnahmen in der Praxis im ersten Jahr – über den Finanzierungskredit hätten laufen lassen sollen. Eine solche Investition war in unserem Kredit eingeplant, aber wir haben unsere ersten Einnahmen dafür genutzt. Das ärgert uns im Nachhinein, denn wenn man später beispielsweise eine Immobilie kaufen will, hätte man dafür die Gewinne einsetzen können.

Investitionen hören in einer Zahnarztpraxis ja nie wirklich auf, daher sollte man sie immer mit einplanen. Beispielsweise haben wir alte Behandlungsstühle, die zwar noch gut funktionieren, aber für die keine Ersatzteile mehr produziert werden. Irgendwann müssen wir sie ersetzen, weshalb wir jeden Monat 2.000 Euro zurücklegen. Auch wenn Banken solche Investitionen finanzieren würden, haben wir die Erfahrung gemacht, solche Ausgaben lieber langfristig aus eigener Tasche zu planen. Damit schafft man sich auch ein gewisses

Sicherheitsnetz, das dann greift, wenn etwas plötzlich kaputt geht – das haben wir alles schon erlebt. Aufgrund unserer Rücklagen konnten wir solche ungeplanten Finanzierungsnotwendigkeiten prompt lösen und waren damit schneller handlungsfähig, als wenn es über eine Bank abgewickelt worden wäre.

Was würden Sie jungen Zahnärzten mit Gründungsintentionen rückblickend bezüglich der Finanzierung raten?

Ich habe mehrere Ratschläge: Einer wäre, auf jeden Fall Finanzierungschancen zu nutzen und private Geldmittel lieber für private Zwecke zu nutzen. Es ist besser, den Kreditrahmen etwas großzügiger zu stecken, als zu wenig Budget zur Verfügung zu haben. Jedoch immer unter der Voraussetzung, dass die Zinsen unter der aktuellen Inflationsrate liegen. Arbeitet man mit einem Partner zusammen, ist es wichtig, nicht nur bei der Behandlung die gleiche Philosophie zu verfolgen, sondern auch in Sachen Finanzen. In diesem Punkt sollte man sich absolut einig sein. Viele Zahnärzte schauen sich bei der Suche nach einer geeigneten Praxis vor allem den Vorgänger an, aber genauso wichtig ist auch der Vermieter. Vor der Übernahme sollten möglichst gute Konditionen ausgehandelt werden, um am Ende nicht selbst auf den Kosten des Optimierungsbedarfs sitzen zu bleiben. Vor der Vertragsunterschrift hat man meistens eine bessere Verhandlungsposition, so konnten wir unseren Vermieter beispielsweise überzeugen, vor unserer Unterschrift neue Fenster und eine neue Eingangstür einzubauen. Ein vielleicht langweilig klingender, aber dennoch wichtiger Tipp: Beschäftigen Sie sich möglichst früh mit Steuern und gehen Sie pro aktiv auf einen möglichen Steuerberater zu. Viele Steuerberater denken, dass sie einen guten Job machen, wenn das Finanzamt nichts mokiert, das heißt aber nicht, dass alle steuerlichen Aspekte beachtet und alle Möglichkeiten der Steuergestaltung genutzt wurden. Es ist deshalb wichtig, die Planung für die nächsten Jahre – z. B. Praxiserweiterung oder auch den privaten Hausbau – zu kommunizieren, um in enger Zusammenarbeit mit dem Steuerberater eine passende Strategie auszuarbeiten. Verlassen Sie sich deshalb nicht blind auf die Expertise ihres Steuerberaters, sondern werden Sie auch selbst aktiv.

UNSER HAMBURGER TRIO!

13./14. Mai 2022 | Hamburg – Privathotel Lindtner

ONLINE-ANMELDUNG/
KONGRESSPROGRAMM



www.hamburger-trio.de

Implantologie



EXPERTENSYMPOSIUM „Innovationen Implantologie“

Wissenschaftliche Leitung:
Univ.-Prof. Dr. Dr. Ralf Smeets/Hamburg

Ästhetik



18. Jahrestagung der DGKZ

Wissenschaftliche Leitung:
Dr. Martin Jörgens/Düsseldorf

Prävention



Präventionskongress der DGPZM

Wissenschaftliche Leitung:
Prof. Dr. Stefan Zimmer/Witten