



Unternehmen Zahnarztpraxis

Teil 1: Praxisfinanzierung, Businessplan und Fördermöglichkeiten

Wer eine Zahnarztpraxis erfolgreich führen will, braucht mehr als nur zahnmedizinisches Fachwissen. Fast genauso wichtig ist betriebswirtschaftliches Know-how. Das BZB beleuchtet in der Serie „Unternehmen Zahnarztpraxis“ die wichtigsten betriebswirtschaftlichen Aspekte, auf die es bei der Gründung und Führung einer Praxis ankommt. Im ersten Teil geht es um die Themen Praxisfinanzierung, Businessplan und Fördermöglichkeiten. Der folgende Beitrag des Steuerberaters Daniel Lesser basiert auf seinem Vortrag für das Kursprogramm Betriebswirtschaft der eazf (siehe Kasten).

Eine Zahnarztpraxis ist heute nicht automatisch ein Selbstläufer, sondern abhängig von einer Vielzahl an Faktoren. Unternehmerisches Denken und Handeln ist sowohl bei der Gründung als auch im laufenden Betrieb notwendig. Die seit dem Jahr 2007 bestehende Niederlassungsfreiheit führte dazu, dass Praxen vor allem in attraktiven Regionen entstanden sind. Die Folgen sind – abhängig von der jeweiligen Region – starke Konkurrenz, sinkende Erträge und zum Teil sogar wirtschaftliche Schwierigkeiten.

Praxisfinanzierung

Unter dem Begriff Finanzierung versteht man die Abdeckung des Kapitalbedarfs eines Unternehmens, hier speziell einer Praxis. Ganz überwiegend wird der Kapitalbedarf über Fremdkapital abgedeckt, Eigenkapital sollte vorrangig im privaten Bereich, zum Beispiel zur Finanzierung

einer Immobilie eingesetzt werden. Der Grund liegt bei den Zinszahlungen, die im betrieblichen Bereich den Gewinn und damit auch Steuern reduzieren. Auch wenn das aktuelle Zinsniveau sehr niedrig ist, gilt es, Ausgaben im richtigen Bereich entstehen zu lassen.

Als verbreitete Formen der Finanzierung findet man das Tilgungsdarlehen, das Annuitätendarlehen oder die endfällige Tilgung mit Tilgungersatz. Bei einem Tilgungsdarlehen bleiben die Tilgungsbeiträge während der Laufzeit gleich. Zusätzlich werden Zinszahlungen auf Basis der jeweiligen Restschuld geleistet. Damit sinkt die monatliche Gesamtbelastung permanent. Beim Annuitätendarlehen hingegen bleibt die gesamte Rate (An-

nuität) über die Laufzeit gleich. Das bedeutet, dass die in den Raten enthaltenen Zinsen sinken und der Tilgungsanteil dadurch steigt. Beim endfälligen Darlehen werden ausschließlich Zinsen gezahlt und keine Tilgungen geleistet. Damit die Rückzahlung am Ende der Laufzeit erfolgen kann, werden parallel Ansparungen, zum Beispiel in Lebensversicherungen oder Fondssparpläne etc., getätigt. Diese Variante birgt das Risiko, dass am Ende der Darlehenslaufzeit die zurückzuzahlende Gesamtsumme aufgrund zu niedriger Erträge des Tilgungersatzes nicht ausreicht.

Um die Darlehenssumme bestimmen zu können, ist es notwendig, vorweg den Bedarf zu bestimmen. Dieser ist abhän-

KURSPROGRAMM BETRIEBSWIRTSCHAFT

Um Zahnärzte bei unternehmerischen Herausforderungen zu unterstützen, hat die eazf ein betriebswirtschaftliches Kursangebot für Assistenten, Angestellte und Praxisinhaber zusammengestellt, das speziell auf die Anforderungen des Unternehmens Zahnarztpraxis zugeschnitten wurde. Das Programm wird von der Bayerischen Landeszahnärztekammer und der Kassenzahnärztlichen Vereinigung Bayerns im Rahmen ihrer Kooperation gemeinsam getragen. Das BZB berichtet in diesem Jahr über thematisch ausgewählte Vorträge einzelner Referenten und veröffentlicht im Rahmen der Serie „Unternehmen Zahnarztpraxis“ die wichtigsten betriebswirtschaftlichen Tipps für Zahnarztpraxen. Weitere Informationen zum Kursangebot finden Sie auf der Website der eazf: www.eazf.de/sites/zahnarzte-bwl-curricula



gig von der Art einer Praxisgründung und kann sehr unterschiedlich ausfallen, was die folgenden Zahlen veranschaulichen. Im Jahr 2019 lagen die Investitionen bei der Neugründung einer Einzelpraxis bei rund 493.000 Euro. Bei der Übernahme einer Einzelpraxis waren dies durchschnittlich 354.000 Euro. Bei Neugründung einer Berufsausübungsgemeinschaft (zwei Gesellschafter) lagen die Investitionen bei rund 470.000 Euro pro Gesellschafter, beim Einstieg in eine Berufsausübungsgemeinschaft bei rund 288.000 Euro pro Gesellschafter.

Die aktuellen Eckdaten für entsprechende Finanzierungen sind rund 1 Prozent Zinsen und Laufzeiten von 10 bis 15 Jahren. Ein bis zwei tilgungsfreie Jahre sind möglich.

Doch nicht nur die Investition in eine Übernahme oder Neugründung muss abgedeckt sein, auch die ersten Monate nach der Eröffnung erfordern Kapitalbedarf. Dies liegt daran, dass die Vergütungen für die erbrachten zahnärztlichen Leistungen in Form von Honorarzahllungen durch die Kassenzahnärztliche Vereinigung im gesetzlichen Bereich zeitversetzt erfolgen. Im Regelfall fließen erst nach Ablauf eines Quartals sogenannte Teilzahlungen. Die endgültige Abrechnung und Auszahlung erfolgt in einer Schlusszahlung nochmals zeitversetzt. Abgesehen von den Erlösen im Privatbereich entstehen also keine Einnahmen, wobei Ausgaben wie Personalkosten, Miete, Material etc. bezahlt werden müssen. Um diese Liquiditätslücke zu decken, ist zusätzlich ein Betriebsmittelkredit notwendig. Dieser orientiert sich bei der Höhe an den voraussichtlichen Aufwendungen der ersten sechs Monate.

In Anbetracht dieser Zahlen stellen viele junge Zahnärztinnen und Zahnärzte die Frage, ob sich die Selbstständigkeit lohnt. Aus rein finanzieller Sicht muss man zur Beantwortung dieser Frage die durchschnittlichen Gehälter von Angestellten mit den durchschnittlichen Gewinnen eines Selbstständigen vergleichen. Bei den Angestellten lagen die Gehälter eines Vorbereitungsassistenten im Jahr 2019 bei rund 39.000 Euro, bei angestellten Zahnärzten bei rund 71.000 Euro und bei



Daniel Lesser ist Steuerberater, Fachberater für das Gesundheitswesen und Partner der Kanzlei von Düsterlho, Rothammer und Partner.

Fachzahnärzten bei rund 91.000 Euro. Demgegenüber stehen durchschnittliche Gewinne bei Einzelpraxen von rund 193.000 Euro und bei Gemeinschaftspraxen von rund 213.000 Euro pro Gesellschafter. Diese Zahlen beziehen sich auf das gesamte Bundesgebiet, die Werte in Bayern sind nochmal deutlich besser. Trotz hoher Investitionen ist also der Gang in die Selbstständigkeit aus wirtschaftlicher Sicht durchaus attraktiv.

Auffallend ist der anhaltende Trend, Praxen zu übernehmen. Gründe hierfür sind Planungssicherheit durch den vorhandenen Patientenstamm und entsprechende Einnahmen vom ersten Tag an. Darüber hinaus profitiert man von einer bestehenden Infrastruktur und einem eingespielten Praxisteam. Im Jahr 2019 lag der Anteil der Neugründungen bei unter 10 Prozent. Klarer Favorit ist die Übernahme einer Einzelpraxis mit einem Anteil von rund 65 Prozent, neben dem Einstieg in bestehende oder die Übernahme von Berufsausübungsgemeinschaften (weitere rund 23 Prozent).

Kritisch ist die Verteilung der Gründungen auf verschiedene Regionen zu beurteilen. Dies geschieht entgegengesetzt zur Verteilung der Bevölkerung. In Großstädten ist die Zahl der Behandler pro Einwohner höher als auf dem Land. Das führt zwangsweise dazu, dass man mittlerweile in Großstädten eine stark ausgeprägte

Konkurrenzsituation vorfindet – mit der Folge, dass sich die wirtschaftlichen Erfolgchancen verschlechtern.

Wenn die Höhe des Finanzierungsbedarfs und damit die Darlehenshöhe ermittelt ist, sollte die Tilgung des Darlehens übereinstimmen mit der steuerlichen Abschreibung, die sich anhand der Nutzungsdauer ermittelt. Damit erreichen Existenzgründer einen Gleichlauf von Belastung der Liquidität durch die Tilgung und steuerlicher Entlastung durch die Abschreibung.

Dazu muss man wissen, dass die Tilgung eines Darlehens für die Höhe des Gewinns unerheblich ist. Die Auszahlung des Darlehens auf das Praxiskonto führt nicht zu einer Einnahme, die Rückzahlung des Darlehens zu keiner Ausgabe. Ersatzweise führt aber die Abschreibung der Investition aus steuerlicher Sicht zu einem Aufwand, der das Einkommen reduziert. Stimmen Tilgungsleistungen und Abschreibung überein, so können Praxiseinnahmen vollständig verwendet werden, um die Tilgung zu bestreiten, da vorweg keine Steuerzahlungen anfallen.

Ein einfach gehaltenes Beispiel für ein Investitionsgut: Ein Gerät wird für 100.000 Euro angeschafft. Die Nutzungsdauer beträgt zehn Jahre, damit kann bei linearer Abschreibung pro Jahr ein Betrag von 10.000 Euro als Abschreibungsaufwand geltend gemacht werden. Die Tilgung soll nun ebenfalls über zehn Jahre erfolgen, also 10.000 Euro pro Jahr. In der Folge können 10.000 Euro Einnahmen verwendet werden, um die Tilgung zu leisten. Die Abschreibung von 10.000 Euro sorgt dafür, dass keine Steuerbelastung anfällt. Man spricht deshalb von der Fristenkongruenz der Finanzierung.

Businessplan

Im Rahmen einer Existenzgründung wird regelmäßig ein Businessplan notwendig sein. Er verfolgt in erster Linie das Ziel, einem Geldgeber das Vorhaben der Existenzgründung aufzuzeigen und die langfristigen Erfolgsaussichten darzustellen. Denn primäres Ziel beziehungsweise Kriterium eines Darlehensgebers ist die Frage, ob das

Darlehen in der vereinbarten Frist wieder zurückgezahlt werden kann.

Ein weiterer wesentlicher Punkt ist aber, dass sich der Unternehmer mit der genauen Planung seines Vorhabens beschäftigt. Es ist daher sinnvoll, die Ausarbeitung zusammen mit einem fachkundigen Berater, zum Beispiel einem Steuerberater, vorzunehmen.

Im ersten Schritt erfolgt bei der Erstellung des Businessplans die Beschreibung der Geschäftsidee. Ergänzt wird dies durch Informationen zur eigenen Person wie zum Beispiel Ausbildung und praktische Erfahrung. Als weiteren Schritt analysiert man den Standort. Wie im ersten Abschnitt dargestellt, entsteht abhängig von der Region zunehmend Konkurrenz. Die Frage nach der Anzahl und Spezialisierung von Kollegen am Standort wird entscheidend sein für das Zustandekommen einer erfolgreichen Gründung. Weiterhin ist die demografische Entwicklung ein wichtiger Punkt: Wie hoch ist die Zahl der Einwohner? Ist die Bevölkerung eventuell überaltert? Fallen daher in Zukunft Patienten weg? Wie hoch ist die Anzahl der Einwohner pro Zahnarzt?

Weitere Punkte sind die Kaufkraft der Haushalte: Wie hoch ist die Arbeitslosenquote? Da eine durchschnittliche Zahnarztpraxis – je nach Bundesland – einen nicht unerheblichen Anteil der Einnahmen aus dem Privatbereich erzielt, kommt diesem Punkt unter Umständen große Bedeutung für den wirtschaftlichen Erfolg zu. Ein Standort mit niedriger Arbeitslosenquote, hohem durchschnittlichen Einkommen und geringen Lebenshaltungskosten ist sicher besser geeignet, um gute Honorare zu erzielen.

Weiterer Bestandteil des Businessplans ist die Liquiditätsplanung. Diese wird in der Regel über einen Zeitraum von drei Jahren erstellt. Dabei ist eine Prognose über die zukünftigen Ausgaben zu erstellen. Diese beginnt mit den Praxiskosten wie zum Beispiel Personalkosten, Miete, Verwaltungskosten, Labor etc. Die resultierende Größe ist der Gewinn, der wiederum Steuerzahlungen auslöst. Daneben wird abhängig von der Höhe des

HILFE FÜR EXISTENZGRÜNDER: DER BERATUNGSSERVICE DES ZEP



Das Zentrum für Existenzgründer und Praxisberatung der Bayerischen Landeszahnärztekammer (ZEP) bietet niederlassungswilligen Zahnärztinnen und Zahnärzten in Bayern kostenfrei eine unabhängige und individuelle Erstberatung an.

Terminvereinbarung unter folgenden Kontaktdaten:
Zentrum für Existenzgründer und Praxisberatung der BLZK (ZEP)
Telefon: 089 230211-412, Fax 089 230211-488
E-Mail: zep@blzk.de

Weitere Informationen finden Sie auf der Website der BLZK:
www.blzk.de/zep



Gewinns der Beitrag zum Versorgungswerk zu zahlen sein.

Als letzten Schritt gilt es, die privaten Lebenshaltungskosten objektiv und realistisch zu planen. Bei der Erarbeitung und kritischen Beleuchtung der Zahlen kann Ihnen ein Steuerberater, die finanzierende Bank oder auch die Praxisberatung des Zentrums für Existenzgründer und Praxisberatung der BLZK (ZEP) eine wertvolle Hilfestellung geben. Die Summe der ermittelten Ausgaben ergibt dann den Betrag an Einnahmen, die mindestens erforderlich sind für eine funktionierende Gründung.

Fördermöglichkeiten

Unter diesem Begriff versteht man in erster Linie zinsgünstige Darlehen. Diese werden im Freistaat von der LfA Förderbank Bayern ausgereicht. Es gibt verschiedene Programme, die auf der entsprechenden Seite im Internet dargestellt sind. Die Abwicklung erfolgt über die jeweilige Hausbank.

Wesentlich dabei ist, dass das Risiko überwiegend durch die LfA abgedeckt wird und der Hausbank dadurch eine Finanzierung auch ohne größere Sicherheiten ermöglicht wird. Dadurch können günstige Zinskonditionen angeboten werden, auch größere Finanzierungsbeträge können so realisiert werden. Manche Pro-

gramme gewähren darüber hinaus einen Tilgungszuschuss von 2 Prozent der Darlehenssumme.

Als weitere Unterstützung steht die Startzahlung der KZVB zur Verfügung. Wie bereits dargestellt, besteht in den ersten Monaten eine Einnahmenlücke aufgrund zeitversetzter Honorarzahllungen durch die KZVB. Um diese Liquiditätslücke abzufedern, ist es möglich, eine sogenannte Startzahlung zu erhalten. Es können maximal zwei Startzahlungen im ersten Quartal nach der Niederlassung erfolgen. Die Höhe beträgt 60 Prozent aus dem gemeldeten Umsatz des Vormonats. Die Startzahlungen werden mit der ersten Quartalsabrechnung verrechnet. Weitere Details dazu finden Sie auf der Website der KZVB.

Fazit

Aus wirtschaftlicher Sicht sind eine Existenzgründung und der Gang in die Selbstständigkeit nach wie vor sehr lukrativ. Die Anforderungen an die Planung und das unternehmerische Handeln in der Gründungsphase sind jedoch erheblich gestiegen. Berücksichtigt man die zuvor genannten Punkte, so lässt sich mit hoher Wahrscheinlichkeit die erfolgreiche Gründung und Führung einer Zahnarztpraxis umsetzen.

Daniel Lesser
Regensburg