



Wie Praxisgründer Risiken minimieren

Tipps des ZEP zu Vorsorge und Versicherungen

Wer den Schritt in die Niederlassung wagt, sieht sich zu Beginn der Planung mit vielen Fragen und Problemen konfrontiert. Doch es gibt kompetente Ratgeber, die auf dem Weg in die Selbstständigkeit – und auch danach – unterstützen. Einer von ihnen ist Michael Weber, Versicherungs- und Vorsorgeberater des Zentrums für Existenzgründer und Praxisberatung der BLZK (ZEP). Das BZB sprach mit ihm über den Weg zur eigenen Praxis.

BZB: Worauf kommt es für einen Zahnarzt an, wenn er oder sie eine eigene Praxis gründen möchte?

Weber: Sich aus der Welt des Angestelltendaseins in die Selbstständigkeit zu bewegen ist immer ein bedeutender und mutiger Schritt im Berufsleben. Aber in den meisten Fällen auch ein sehr erfolgreicher. Dennoch gilt es, von Beginn an unternehmerische Risiken zu minimieren oder – noch besser – gleich ganz auszuschalten. Denn ganz ohne Schutz kann schnell die eigene Existenz auf dem Spiel stehen. Dabei können sowohl Patientenansprüche als auch Erkrankungen die Existenz in Gefahr bringen.

Auch der Standort und die Ausstattung der Praxis sowie die richtige Finanzierungsstrategie wollen wohl überlegt sein, denn schließlich muss in der Regel ein Darlehen in beträchtlicher Höhe aufgenommen werden. Ich persönlich bin der Meinung, dass Darlehen immer möglichst bald getilgt werden sollten, denn damit ist man als Unternehmer freier und somit unabhängiger von Banken. Auch sollte die Finanzierung unabhängig von Koppelprodukten sein. Eine Ausnahme bildet die Risikolebensversicherung, die



Michael Weber ist Versicherungs- und Vorsorgeberater des ZEP.

jede Bank zur Absicherung des Darlehens verlangen kann.

Als nicht empfehlenswert erachte ich endfällige Darlehen, die an eine Versicherung gekoppelt sind. Sicherlich kann es zu Steuerspareffekten kommen, das Risiko trägt jedoch allein der Gründer. Der Vermittler hingegen profitiert von hohen Provisionen, da ja eine zusätzliche Versicherung oder ein Fondssparplan abgeschlossen werden, und zumeist höheren Darlehenszinsen. Wem nützt es am Ende am meisten? Diese Frage sollte man sich immer stellen. Gerade deshalb ist es sinnvoll, mehrere Angebote und Anbieter zu vergleichen.

BZB: Es kann immer etwas Unvorhergesehenes passieren. Wie kann sich ein Zahnarzt davor schützen?

Weber: Neben der Berufshaftpflichtversicherung, die Patientenansprüche abdeckt und auch die Abwehr unberechtigter Ansprüche übernimmt, ist die eigene Arbeitskraft ein ganz wichtiger Punkt. Denn ohne die eigene Arbeitskraft

läuft nichts: Erkrankt der Inhaber, fehlen dringend benötigte Einnahmen.

BZB: Bei Arbeitsunfähigkeit drohen sofort Umsatzeinbußen. Was kann man gegen kurzfristige Ausfälle machen?

Weber: Eine der wichtigsten Garantien ist die Krankentagegeldversicherung. Sie sichert das Einkommen. Das Tagegeld kann bis zur Höhe des Nettoeinkommens vereinbart werden. Bei einigen Anbietern kann auch ein Teil der Praxiskosten mitversichert werden. Das Tagegeld wird nach Ablauf der individuell vereinbarten, zumeist 21- oder 28-tägigen Karenzzeit gezahlt, wenn der behandelnde Arzt die Arbeitsunfähigkeit bestätigt. Ob eine stationäre oder ambulante Behandlung erforderlich ist, spielt dabei keine Rolle.

Das Krankentagegeld als Kompensation für das ausbleibende persönliche Einkommen ist meiner Meinung nach unverzichtbar. Die Prämienhöhe richtet sich dabei nach der individuell vereinbarten Karenzzeit, der Tagesgeldhöhe und dem individuellen Gesundheitszustand bei Antragstellung. Vorerkrankungen können unter Umständen zu Zuschlägen führen oder sogar ganz von der Leistungspflicht des Versicherers ausgeschlossen werden. Wer sich in diesem Zusammenhang unsicher ist, sollte zunächst eine möglichst anonyme Voranfrage bei einigen Versicherern stellen. Dabei kann das ZEP gerne unterstützen.

BZB: Das Einkommen des Zahnarztes wird im Krankheitsfall durch das Krankentagegeld abgesichert. Doch wie ist es mit den fortlaufenden Kosten der Praxis?

Weber: Die laufenden Kosten einer Praxis können – soweit dies über die Tage-

INDIVIDUELL, UNABHÄNGIG UND KOSTENFREI: DER BERATUNGSSERVICE DES ZEP

Wo kann ich mich bei Niederlassung oder als Zahnarzt mit eigener Praxis in betriebswirtschaftlichen, steuerlichen und rechtlichen Belangen orientieren? Wie mache ich meine Praxis fit für die anstehende Übergabe? Wo erhalte ich eine seriöse und belastbare Praxisbewertung vor einer Gründung oder Übergabe? Was tun, wenn ich keinen Nachfolger finde und die Praxis schließen muss? Zu diesen und anderen Fragen bietet das Zentrum für Existenzgründer und Praxisberatung der BLZK (ZEP) eine individuelle, unabhängige und kostenfreie Erstberatung an.

Das Beratungsangebot des ZEP umfasst alle relevanten Bereiche einer erfolgreichen Praxisgründung, -entwicklung oder -übergabe. Gegenstand der Beratung sind auch eine erste Einschätzung zum Kaufpreis und zur bisherigen wirtschaftlichen Entwicklung der Praxis, Ideen zur Praxispositionierung sowie die Erarbeitung eines Zeitplans. Ebenfalls unabhängig und kostenfrei erhalten bayerische Zahnärzte eine umfassende Versicherungs- und Vorsorgeberatung.

Die Beratungen werden nach Terminvereinbarung in München, Nürnberg und Regensburg angeboten. Sie sollten idealerweise sechs bis neun Monate vor der

geplanten Existenzgründung beziehungsweise Praxisabgabe erfolgen – in jedem Fall, bevor rechtsverbindliche Entscheidungen getroffen oder Verträge abgeschlossen werden.

Unter folgenden Kontaktdaten können Sie einen Termin für eine individuelle Praxisberatung durch das ZEP vereinbaren: Zentrum für Existenzgründer und Praxisberatung der BLZK

Telefon: 089 230211-412

Fax: 089 230211-488

E-Mail: zep@blzk.de

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



geldversicherung nicht möglich ist – durch eine Praxisausfallversicherung abgedeckt werden. Diese übernimmt Betriebskosten wie Miete, Personalkosten, Leasing- und Kreditraten oder Versicherungsprämien. Die Praxisausfallversicherung kann bedarfsgerecht in unterschiedlichen Varianten gestaltet werden – je nachdem, ob zum Beispiel ausschließlich die Kosten eines Praxisvertreters abgedeckt werden sollen oder eine komplette Absicherung aller laufenden Kosten gewünscht ist. Bei einigen Anbietern ist auch die Mitversicherung des Betriebsausfalls durch Einbruch, Leitungswasserschäden oder Sturmschäden denkbar. Diese sind jedoch in der Regel über die Inventarversicherung, die die Einrichtung der Praxis schützt, bereits mitversichert und daher verzichtbar.

BZB: Die berufsständische Absicherung über das Versorgungswerk ist verpflichtend. Reicht sie aus, um im

Falle der Berufsunfähigkeit vollständig abgesichert zu sein?

Weber: Nicht selten höre ich in meinen Beratungsgesprächen den Satz „Im Fall des Falles bezahlt ja das Versorgungswerk“. Das stimmt zwar, aber in der Regel entspricht diese Grundversorgung vom Umfang her nicht ganz den Erwartungen. Oft vergessen Betroffene, dass die Berufsunfähigkeitsrente des Versorgungswerks zumindest teilweise versteuert werden muss. Zudem bietet eine private Berufsunfähigkeitsversicherung den wesentlichen Vorteil, dass diese bereits ab einer 50-prozentigen Einschränkung leistet. Bei den Versorgungswerken ist das erst der Fall, wenn die Berufsunfähigkeit zu 100 Prozent besteht. Sie ist nicht nur für Praxisgründer, sondern auch für Angestellte ein absolutes „Muss“. Statistiken belegen eindeutig, dass sich immer mehr Menschen vorzeitig aus dem Berufsleben verabschieden müssen. Die häufigsten Ursachen sind dabei Krankheiten des

Bewegungsapparats, des Herz-Kreislauf-Systems und psychische Erschöpfungszustände.

Auf dem Markt angeboten werden sowohl reine Risikoabsicherungen als auch Modelle, die eine ergänzende Altersvorsorge vorsehen – und nicht selten mit einem Steuersparmodell verbunden sind. Zwar sollte man die Altersvorsorge nicht gänzlich außer Acht lassen und frühzeitig ergänzende Maßnahmen zur Absicherung des Alterseinkommens ins Auge fassen. Dennoch würde ich raten, eine reine Risikoabsicherung abzuschließen – auch aus Kostengründen. Das soll nicht heißen, dass man das Thema ergänzende Altersvorsorge nicht im Blick haben sollte – im Gegenteil. Ob es jedoch zwingend eine Versicherung sein muss und ob diese gleich mit der Existenzgründung beginnen muss, sollte jeder für sich entscheiden. Eine sinnvolle Lösung kann zum Beispiel auch ein höherer freiwilliger Beitrag zum Versorgungswerk sein.