



Daniel Griethe

Vorbereitung der Existenzgründung

# Die Finanzen der Praxis planen

Für eine Niederlassung ist der Businessplan ein zentrales Instrument, um sich selbst zu orientieren, die selbständige Zukunft zu planen und potenzielle Geldgeber vom Erfolg zu überzeugen.

Der Schritt in die Selbständigkeit ist in der Regel von zahlreichen Unsicherheiten begleitet. Auch in finanzieller Hinsicht ändert sich vieles im Vergleich zur Anstellung: Investitionen müssen finanziert, Liquidität jederzeit sichergestellt sein und nicht zuletzt ändert sich auch der steuerliche Rahmen.

## Der Businessplan

Umso wichtiger ist es, von Anfang an das Vorhaben „Niederlassung“ sorgfältig zu planen. Diese Planung hat zwei wesentliche Aufgaben: für den Existenzgründer schafft sie Orientierung und damit Sicherheit, für den potenziellen Geldgeber stellt sie ein wichtiges Informationsinstrument dar.

Was gehört in einen Businessplan?

- Angaben zur Person des Gründers und der Qualifikation
- Geschäftsidee/Leistungsspektrum
- Standortanalyse und Konkurrenzsituation
- Wege der Patientengewinnung/Marketing
- Finanzteil.

Während die ersten vier Punkte meist ausreichend bekannt bzw. durchdacht sind und somit nur noch zu Papier gebracht werden müssen, ist der Finanzteil oft am planungsintensivsten. Bei Unsicherheiten kann dafür auch professionelle Hilfe in Anspruch genommen werden. Sowohl Steuerberater als auch spezialisierte Bankberater unterstützen gern. In jedem Fall sollte aber diese Planung nicht komplett aus der Hand gegeben werden. Der Gründer sollte alle finanziellen Parameter seiner Praxis verstehen und damit auch steuern können. Darüber hinaus ist ein späterer Soll-Ist-Abgleich oft sehr nützlich zur weiteren Optimierung der Praxis.

## Die Planung der Finanzen

Der Finanzteil des Businessplans besteht aus Investitions- und Finanzierungsplan, Umsatz- und Ertragsvorschau sowie dem Liquiditätsplan.

Der Investitionsplan umfasst sämtliche Investitionen, die zum Schritt in die Selbständigkeit notwendig sind, zum Beispiel den Praxiskaufpreis, Kosten für Umbaumaßnahmen und Neuanschaffungen von Ausstattung und Geräten. Im Finanzierungsplan wird die Art der Finanzierung für diese Investitionen festgelegt. Das können Eigenkapital, ein Darlehen aus der Familie oder aber auch Bank- und Förderdarlehen sein. Förderdar-

lehen sind besonders zinsgünstige Darlehen der Förderbanken, wie zum Beispiel der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW). Allerdings vergeben diese Förderbanken die Kredite nicht selbst an die Kunden, sondern stellen sie Geschäftsbanken zur Weiterleitung an Kunden zur Verfügung. Eine gute Beratung zu den sehr vielfältigen Förderprogrammen lohnt sich: der Zinsunterschied zum klassischen Bankdarlehen beträgt derzeit bis zu 1,50%-Punkte.

## Die Prognose des Praxiserfolgs

Die Umsatz- und Ertragsvorschau wird in der Regel über drei Jahre erstellt und umfasst die erwartete Einnahmen- und Kostenentwicklung der Praxis. Aus der Differenz von Einnahmen und Ausgaben wird der prognostizierte Gewinn berechnet. Wichtig hierbei ist: es handelt sich an dieser Stelle um das betriebliche Ergebnis. Die Planung sollte jedoch darüber hinausgehen und auch die zu

erwartenden privaten Kosten berücksichtigen. Nur so zeigt sich, ob sich die Niederlassung rentiert und der Gründer von den Einnahmen seiner Praxis leben kann.

Im nächsten Beispiel wird vom Kauf einer halben Praxis gemäß dem oben aufgeführten Investitionsplan ausgegangen. Die Investitionen werden über zehn Jahre mit einem beispielhaften Nominalzins von 2,5% (p.a.) finanziert. Zwei Besonderheiten sind an dieser Stelle zu berücksichtigen: die Kredittilgung ist auf der privaten und nicht auf der betrieblichen Seite abgezogen und die Abschreibungen werden auf der privaten Seite wieder hinzuaddiert. Die Kredittilgung lässt sich im Gegensatz zu den Kreditzinsen nicht vom betrieblichen Gewinn abziehen und muss somit aus dem privaten (Netto-)Einkommen erbracht werden. Die Abschreibungen (auf den Kaufpreis, Investitionen, etc) spiegeln steuerlich den jährlichen Wertverlust der Praxis bzw. der Ausstattung wider. Im Gegensatz zu allen anderen Kosten, muss dieser Wertverlust nicht

Beispiel:

Kauf einer halben psychotherapeutischen Praxis			
Investitionsplan		Finanzierungsplan	
Kaufpreis	20.000 €	Eigenkapital	5.000 €
Umbau	3.000 €	Förderdarlehen	23.000 €
Neuanschaffungen	5.000 €		
<b>Summe</b>	<b>28.000 €</b>	<b>Summe</b>	<b>28.000 €</b>



Daniel Griethe

Dipl.-Kaufmann (FH), Fachbereich Gesundheit und Pflege der Deutschen Kreditbank AG, Berlin, seit 2005 Heilberufespezialist mit dem Schwerpunkt ambulante Versorgung.

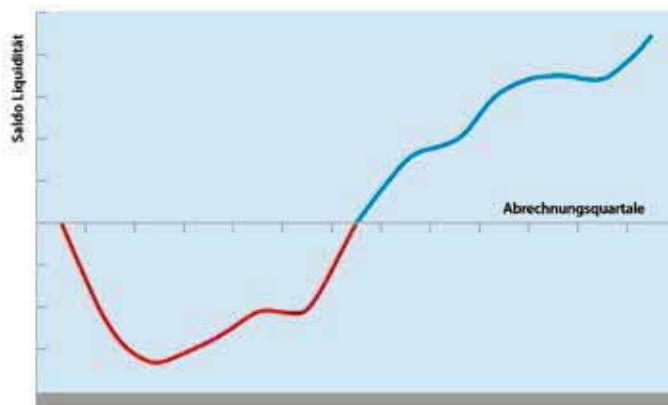


aus der „Praxiskasse“ bezahlt werden, sondern senkt das zu versteuernde Einkommen rechnerisch. Um das für die Lebensführung zur Verfügung stehende Einkommen zu ermitteln, muss der Abschreibungsbetrag wieder addiert und die Kredittilgung als tatsächlicher Zahlungsabgang abgezogen werden. Das Ergebnis stellt dann das Äquivalent zum „Bruttogehalt“ dar.

**Die Liquidität der Praxis**

Der dritte Bestandteil des Finanzteils im Businessplan ist die Liquiditätsplanung. Liquidität bedeutet Zahlungsfähigkeit. In dem unten genannten Beispiel macht die Musterpraxis bereits im ersten Jahr einen Gewinn. Nun gilt es jedoch sicherzustellen, dass zu jeder Zeit alle fälligen Zah-

lungen, wie Gehälter, Praxismiete etc. gezahlt werden können. Idealtypisches Beispiel: Die Praxis generiert in den ersten beiden Monaten wegen des Umbaus noch keinen Umsatz, und eventuell sind die Abschlagszahlungen der KV auch noch sehr niedrig angesetzt. Aber Miete, gegebenenfalls Personalkosten und natürlich private Kosten fallen in dieser Zeit bereits an. Hierfür gilt es, entweder ein finanzielles Polster zu haben oder die Kosten mittels Kontokorrent – einem „Praxisdispo“ – zu finanzieren. Um die notwendige Höhe zu bestimmen, sollten gerade die ersten Monate detailliert mit den entsprechenden Praxisbesonderheiten geplant werden. Die nebenstehende Abbildung zeigt grafisch einen typischen Verlauf der Kontoentwicklung in der ersten Zeit nach Praxiseröffnung. Im Rahmen der Pla-



nung sollte der tiefstmögliche Punkt ermittelt und auf dieser Grundlage die Zahlungsfähigkeit sichergestellt werden.

**Fazit**

Mit der richtigen Planung hat der Praxisgründer einen tiefen Einblick in die finanziellen Steuergrößen seiner Praxis. Unbekannte Herausforderungen können so identifiziert und auch in Angriff genommen werden. Mit einem überzeugenden Konzept ist der Gründer darüber hinaus in der Lage, gegenüber potenziellen Geldgebern in einer gestärkten Position aufzutreten. Die Kundenberater der DKB stehen für Gründungsvorhaben gern mit professionellem Rat zur Verfügung.

Beispiel:

Halbe Praxis (ca. 18 GKV-/2 PKV-Patienten)				
		1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr
Betrieblich	Umsatz (KV + privat)	60.000	64.000	88.000
	Personalkosten	6.000	6.000	6.000
	Raumkosten	5.000	5.000	5.000
	Zinsaufwand	575	518	460
	Abschreibungen (AfA)	7.000	7.000	7.000
	Sonstige Kosten	3.800	3.800	3.800
	<b>Kosten gesamt</b>	<b>22.375</b>	<b>22.318</b>	<b>22.260</b>
	<b>= Gewinn (betrieblich=zu versteuern)</b>	<b>37.625</b>	<b>41.682</b>	<b>45.740</b>
Privat	- Kredittilgung	2.300	2.300	2.300
	+ Abschreibungen (AfA)	7.000	7.000	7.000
	<b>= Einnahmen Praxis („Bruttogehalt“)</b>	<b>42.325</b>	<b>50.982</b>	<b>55.040</b>
	- Steuern	6.300	7.600	8.800
	- Lebenshaltungskosten	18.000	18.000	18.000
	- Vorsorgeaufwendungen	2.000	3.000	4.000
	<b>= liquider Überschuss (privat)</b>	<b>16.025</b>	<b>22.382</b>	<b>24.240</b>

Alle Angaben in Euro

Benötigen Sie noch Fobi-Punkte?

Online-Seminare finden Sie unter:

[www.online-fobi.de](http://www.online-fobi.de)

Einfach und bequem.