



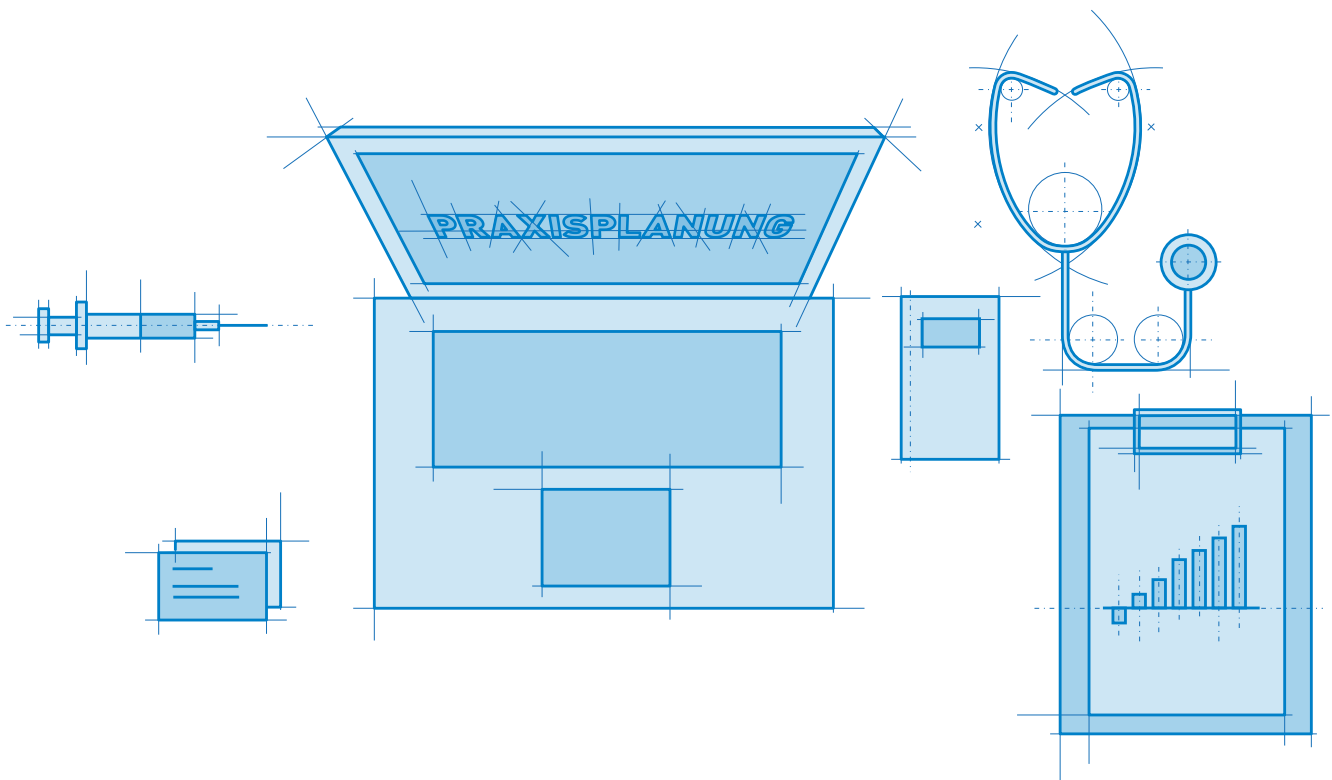
„Sie konzentrieren sich auf Ihre Praxis und Ihre Patienten und wir managen die unternehmerischen Risiken – von der Existenzgründung bis zur Übergabe der Praxis.“

Josef Häusler, Mittelstandsberater und Finanzierungsexperte bei Ecovis in Dingolfing, josef.haeusler@ecovis.com

FINANZIERUNG

Umsichtig planen von Anfang an

Bei der finanziellen Lebensplanung bewähren sich drei Ziele: Lebensrisiken absichern, für das Alter vorsorgen und Vermögen bilden.



Kaum ist das Studium abgeschlossen und eine erste Etappe als angestellter Arzt durchlaufen, stellt sich für die meisten Mediziner eine Grundsatzfrage: Wie will ich mein Berufsleben weiter gestalten? In vielen Fällen ist die Übernahme einer Praxis eine interessante Alternative. Das bedeutet: raus aus dem Angestelltenverhältnis und rein in eine freiberufliche Tätigkeit. So werden Ärzte zu Unternehmern. Neben medizinischer Kompetenz ist nun das Wissen um betriebswirtschaftliche, finanzielle und steuerliche Themen ebenso bedeutend; es fordert bisweilen sogar mehr Zeitaufwand als das Erbringen ärztlicher Leistungen. Doch meist lassen sich gerade in der Startphase als Freiberufler die Absicherung von Lebensrisiken, eine vernünftige Altersvorsorge und eine adäquate Vermögensplanung nicht realisieren; denn andere arzt- und unternehmenstypische Besonderheiten sind vorerst dringlicher. Sie zwingen häufig dazu, generell an die finanzielle Entwicklung Zugeständnisse zu machen und zeitweise unerwünschte Risiken einzugehen.

Gründungsphase

Wer eine Existenzgründung plant, denkt meistens an die Übernahme einer bestehenden Praxis im Rahmen einer Nachfolge oder an die Wahl eines geeigneten Standorts. Wer sich selbstständig machen möchte, muss sich mit der Suche und Bewertung einer Praxis befassen, der Gestaltung eines Mietvertrags, er muss seinen Investitionsbedarf ermitteln, Finanzierungsgespräche führen und Personal einstellen. In der Regel macht sich auch eine nicht ganz angenehme Erkenntnis breit: Das gültige Abrechnungssystem und die nachgelagerte Vergütung der erbrachten ärztlichen Leistung verzögern den Zahlungseingang um mindestens drei Monate, am Anfang der beruflichen Tätigkeit sogar um satte sechs Monate. Das löst einen weiteren Finanzierungsbedarf aus, der nichts mit den Investitionskosten der Praxisgründung zu tun hat.

In so einer Situation können unterschiedlichste Fehler unterlaufen. Deshalb zahlt sich qualifizierte Beratung durch externe Experten schnell aus. Schließlich müssen

im Zusammenhang mit einer Praxisgründung juristische Aspekte berücksichtigt und realistische Investitions- und Finanzierungspläne aufgestellt werden, die vor Überraschungen schützen und ausreichend Puffer bieten. Wenn noch eine umfassende Bankbegleitung dazukommt, wird die Gründung einer Praxis auf ein solides Fundament gestellt. Auch die Buchführung, die Lohnabrechnung und die Erstellung aller Abschlüsse und Steuererklärungen sind in den Händen von Experten besser aufgehoben.

Bestandteil solcher Finanzierungskonzepte ist vielfach die Absicherung von Lebensrisiken. Aber meist scheitert eine private Altersversorgung bereits daran, dass die erforderlichen Mittel dafür nicht aufgebracht werden können, weil die nicht unerheblichen Pflichtbeiträge für die Ärzteversorgung das noch schmale Budget belasten. Für Vermögensbildung bleibt daher in der Gründungsphase häufig wenig Spielraum.

Das gilt auch für den Wunsch nach einem Eigenheim, der – etwa für eine junge Familie – unter diesen finanziellen Rahmenbedingungen oft zu früh kommt. Die Finanzplanung erfährt dadurch eine Neuordnung, denn die Absicherung von Lebens- und Berufsunfähigkeitsrisiken ist unter dem Aspekt der Familienversorgung neu zu bewerten.

Wachstum und Expansion

Einige Jahre später: Die Praxis hat sich etabliert, und es haben sich der Patientenstamm, die quartalsmäßigen Abrechnungszahlen der Kassenpatienten, der Anteil der Privatpatienten und die finanzielle Lage stabilisiert – das „Freischwimmen“ aus der Existenzgründungsphase ist abgeschlossen. Andere Themen rücken in den Vordergrund:

- Vermögensbildung
- Optimierung der Steuerbelastung
- Praxiserweiterung – sei es über die Anstellung eines weiteren Arztes oder über Praxisgemeinschaften/ Gemeinschaftspraxis oder Ähnliches.

Spätestens jetzt sollte die private Altersvorsorge individuell und – so weit vorhersehbar – zu einem geplanten Berufsausstiegszeitpunkt geregelt werden. Erstmals stellen sich auch die in einer prosperierenden Arztpraxis notwendigen Fragen beispielsweise nach Marktdurchdringung, Marketing, Angebot von Zusatzleistungen, Kooperationen mit artverwandten Fachschaften oder

OP-Zentren, nach einem Qualitätsmanagement-System (QMS) in der Praxis oder der Optimierung der IT. Dazu sind die finanziellen Spielräume für die Umsetzung dieser Vorhaben vorhanden. Bei Finanzierungsgesprächen mit den Banken müssen nun auch persönliche Haftungs- und Vorsorgeinteressen mit einbezogen werden.

Zum jetzigen Zeitpunkt sollte sich ein Arzt, getragen von einem Patientenstamm und einer guten Ertragslage der Praxis, mit der persönlichen Work-Life-Balance und den Lebenszielen für sich und die Familie auseinandersetzen. Auch hier kann Ecovis bei allen Fragen zu Ärztekoooperationen unterstützen, ebenso bei der Prüfung steueroptimierter Anlagemodelle, um sicherzustellen, dass am Ende der Geldanlage wirklich ein echter Vermögenszuwachs erreicht wird und nicht nur ein mehr oder weniger wertloses Abschreibungsmodell realisiert ist. Hier sorgt Ecovis dafür, dass die Haftung für Bankverbindlichkeiten von der persönlichen Vermögensbildung und der Versorgung der Familie getrennt wird.

Übergabe/Nachfolge

Die dritte Phase der unternehmerischen Tätigkeit bringt eine persönlich nicht immer einfache Herausforderung mit sich: die Planung der Praxisnachfolge. In der Regel gehen hier die ersten Überlegungen in Richtung Verkauf und Teilverkauf; dann stellt sich sehr schnell die Frage nach dem Wert der Praxis.

Wer sich frühzeitig über eine passende Nachfolgeregelung Gedanken macht, ist im Vorteil. Denn die Verjüngung des Patientenstamms wie möglicherweise auch des angestellten Praxispersonals, die Modernisierung von Einrichtung und technischer Ausstattung der Praxis und die Überlegung zu einem sinnvollen Standortwechsel sollten erfolgt sein, bevor man in Nachfolge- oder Verkaufsverhandlungen eintritt. Letztlich dienen alle diese Maßnahmen dazu, den Wert der Praxis zu steigern.

Ist erst einmal klar, in welche Richtung es gehen soll, fallen auch in der Übergabephase viele unternehmerische Aufgaben für den Arzt an. Dabei unterstützen Experten mit einer fundierten Praxisbewertung und begleiten den gesamten Veräußerungsprozess. Dies umfasst die anwaltliche Gestaltung aller notwendigen Verträge, die auch die Überleitung des Patientenstamms unter Berücksichtigung der ärztlichen Schweigepflicht rechtssicher regeln.

FAZIT:

„Für ein erfolgreiches Praxis-Unternehmen ist die fundierte betriebswirtschaftliche, finanzielle und juristische Begleitung ebenso wichtig wie das (fach)medizinische Wissen.“
