

Gründungsfinanzierung, Finanzierungsarten und Fördermittel

Text: Michael Kreuzer

Wer heutzutage eine Praxis übernimmt oder neu gründet, braucht fast immer Geld! Einerseits müssen ein Kaufpreis und/oder Investitionen bezahlt werden und andererseits sind die ersten laufenden Praxiskosten vorzufinanzieren. Da Existenzgründer äußerst selten über so viel Eigenkapital verfügen, um diese hohen Beträge selber bestreiten zu können, werden auch Sie bei einer Existenzgründung wahrscheinlich eine Bankfinanzierung benötigen.

Die Rahmenbedingungen und Empfehlungen für die Bankfinanzierung bei Neugründung oder Praxisübernahme sollen im Folgenden genauer erläutert werden.

Wie bekomme ich erstmal die Kreditgenehmigung? – So arbeitet Ihre Bank

Wenn Sie bei einer Bank einen Kredit beantragen, beurteilt diese, mit welcher Wahrscheinlichkeit der Kredit fristgerecht und in voller Höhe wieder zurückbezahlt wird. Natürlich geht es der Bank auch darum, wie viel sie an einem Kunden verdienen kann, aber noch viel wichtiger ist es, die Sicherheit zu haben, dass das Geld wieder zurückfließt.

Denn den größten Teil des Geldes, das eine Bank verleiht, hat sie sich von anderen Personen, Unternehmen, Banken bzw. Institutionen geliehen. Und diese wollen ihr Geld auf jeden Fall wieder zurück – unabhängig davon, ob die Bank es von ihrem Kreditnehmer zurückerhalten hat oder nicht.

Damit das Ausfallrisiko möglichst gering gehalten wird, gibt es – neben einem entsprechenden Ratingsystem – auch ein zweistufiges Bearbeitungssystem. Wenn Sie mit „Ihrer Bank sprechen“, haben Sie es fast immer mit dem Kundenberater zu tun, der im Schwerpunkt für den Verkauf von Darlehen und Konditionsverhandlungen zuständig ist. Wenn Sie diesen von Ihrem Projekt überzeugt haben, wird Ihr Kreditantrag an die Kreditabteilung weitergeleitet, die Ihr Vorhaben ausschließlich anhand Ihrer Unterlagen prüft. Diese Abteilung im Hintergrund werden Sie nur selten persönlich kennenlernen. Hier werden insbesondere das Risiko sowie die Einhaltung aller Bankrichtlinien geprüft. Auch diese Abteilung muss Ihrem Kreditantrag zustimmen, damit Sie den Kredit von der Bank erhalten.

Bevor Sie also mit Ihrem Kreditwunsch an eine Bank herantreten, sollten Sie sich auf das Bankgespräch und den folgenden Kreditprozess gut vorbereiten. Dokumentiert wird diese Vorbereitung idealerweise in einem Businessplan. Ein guter Businessplan geht darauf ein, was Sie finanzieren wollen und wie Sie sicherstellen

werden, dass die Bank ihr Geld zurück-erhält. Natürlich ist ein guter Businessplan auch ein wichtiger Erfolgsfaktor für Sie selber (siehe dazu „Businessplanung“ in der *dental success 2013*).



Was wird finanziert? – Die Investitionen

Bei der Neugründung haben Sie im Schwerpunkt Investitionen in die Geräte und Einrichtung. Für eine Zahnarztpraxis müssen außerdem meistens die Räume umgebaut werden, was nur zum Teil der Vermieter zahlt. Hinzu kommen sonstige Investitionen z. B. für Marketing, Steuerberatungs- sowie Rechtsanwaltskosten und vieles mehr.

Bei der Praxisübernahme zahlen Sie den sogenannten Substanzwert, was alle materiellen Gegenstände sind, wie die gebrauchten Geräte und Einrichtungen. Da die Praxis bereits läuft, müssen Umbaumaßnahmen nur noch in geringem Umfang vorgenommen werden.

Bei beiden Existenzgründungsvarianten müssen über einen Betriebsmittelkredit die laufenden Kosten (z. B. Fremdlabor, Personalkosten, Miete) vorfinanziert werden. Diese Kreditform ist mit einem Dispokredit auf Ihrem Gehaltskonto vergleichbar. Interessanterweise kostet eine Praxisübernahme

	Praxisneugründung	Praxisübernahme
Substanzwert bei Übernahmen		48.000 €
Goodwill		124.000 €
Medizinisch-technische Geräte und Einrichtungen	288.000 €	60.000 €
Modernisierung/Umbau	66.000 €	18.000 €
sonstige Investitionen	67.000 €	23.000 €
Praxisinvestitionen gesamt	421.000 €	273.000 €
Betriebsmittelkredit	63.000 €	53.000 €
Finanzierungsvolumen gesamt	484.000 €	326.000 €

Quelle: KZVB Jahrbuch 2016 / Zahlen für 2015.



© wutzkohphoto/Shutterstock.com

im Durchschnitt wesentlich weniger als eine Neugründung – obwohl die Neugründung ein höheres Risiko birgt. Aufgrund des höheren Risikos sowie der höheren Kreditsumme werden Neugründungen von den Banken fast immer kritischer betrachtet und sollten noch besser vorbereitet sein.

Wie lange wird finanziert? – Laufzeiten

Laufende Kosten können Sie unmittelbar in dem Jahr, in dem diese bezahlt werden, in voller Höhe steuerlich anrechnen lassen. Da die steuerliche Auswirkung (= Steuerersparnis) sofort wirkt, werden diese Kosten nicht längerfristig, sondern kurzfristig finanziert. Hierfür gibt es den Betriebsmittelkredit (oder auch Kontokorrentkredit genannt). Es handelt sich um einen Kreditrahmen, den Sie flexibel in Anspruch nehmen bzw. zurückzahlen können. Wie hoch der vereinbarte Kreditrahmen ist, ist Verhandlungssache mit der Bank. Es wird empfohlen, ca. das 6-Fache der monatlichen Praxiskosten als Kreditrahmen zu vereinbaren.

Vorteil des Betriebsmittelkredits ist seine Flexibilität, denn Sie können ihn jederzeit zurückzahlen und/oder wieder aufnehmen. Nachteil ist, dass die Zinsen – die nur auf den beanspruchten Betrag taggenau berechnet werden – höher sind als bei der Finanzierung von Investitionen. Der Zinssatz für einen Betriebsmittelkredit liegt derzeit in der Regel zwischen 5 und 10 Prozent p.a.

Investitionen bzw. Gegenstände (aber auch der immaterielle Praxiswert), die dem Geschäftsbetrieb längerfristig zur Verfügung stehen, haben einen längerfristigen steuerlichen Effekt. Das sind beispielsweise die Geräte, Einrichtungen und Umbauten in der Praxis. Alle Investitionen, die einen Anschaffungspreis i.H.v. 410€ unterschreiten, werden „abgeschrieben“. Das bedeutet, dass der Anschaffungswert durch die steuerliche Nutzungsdauer geteilt wird und dieser Betrag pro Jahr als fiktiver Kostenfaktor den Gewinn mindert (= geringere Steuer). Festgelegt wird die steuerliche Nutzungsdauer durch das Bundesfinanzministerium in AfA-Tabellen – hier fragen Sie aber einfach Ihren Steuerberater.

Beispiel: Eine Behandlungseinheit kostet 40.000 € und hat eine steuerliche Nutzungsdauer von 10 Jahren. Hierdurch werden 10 Jahre lang, jedes Jahr 4.000€, als fiktive Kostenposition

(= Abschreibung) zu den Praxiskosten hinzuaddiert. Der Gewinn der Praxis wird rechnerisch dadurch um 4.000 € p.a. reduziert, was wiederum zu einer Senkung der Steuerlast führt. Diese steuerliche Gewinnreduzierung wird nun 10 Jahre lang vorgenommen. Der Vorteil dieser Finanzierungsform – im Gegensatz zum Kontokorrentkredit – ist, dass der Zinssatz niedriger ist. Darlehenszinsen liegen derzeit zumeist zwischen 1 und 5 Prozent p.a. Der Nachteil ist, wenn Sie einen Darlehensteil zurückbezahlt haben (Sie also teilweise getilgt haben), dass Sie sich den zurückbezahlten Darlehensteil nicht wieder auszahlen lassen können. Außerdem sind die Rückzahlungsmodalitäten in der Regel fest vereinbart.

Dieser Zinsunterschied zwischen einem Betriebsmittelkredit und Darlehen zeigt, dass es wenig sinnvoll ist, längerfristige Investitionen über den Betriebsmittelkredit zu zahlen. Somit gilt: Investitionen, die voraussichtlich eine kurzfristige Nutzungsdauer haben, werden in der Regel auch kurzfristig finanziert, während Investitionen mit längerfristiger Nutzung auch längerfristig finanziert werden. Man spricht hier von der sogenannten „Fristenkongruenz“.

Wieso ist das so wichtig? Weil die Steuerersparnis dazu genutzt werden sollte, um das Darlehen zu tilgen.

Wie wird finanziert? – Finanzierungsarten

Den Betriebsmittelkredit stellt immer die von Ihnen ausgewählte Bank zur Verfügung. Bei den Darlehen unterscheidet man danach, woher sich eine Bank das Geld leiht, das sie über das Darlehen an Sie weiterleitet. Der übliche Weg für eine Bank ist es, sich von anderen Personen, Unternehmen, Banken bzw. Institutionen das Geld zu leihen (= Gläubiger) und an Darlehensnehmer (= Schuldner) auszuleihen.

Praxisinvestitionen und auch ein Existenzgründungsvorhaben werden zumeist durch den Bund bzw. die Länder gefördert. Diese Förderung erfolgt dadurch, dass vergünstigte Kreditmittel zur Verfügung gestellt werden, die über die Hausbank ausgereicht werden. Man spricht hier von „öffentlichen Darlehen“. Auf Bundesebene ist das beispielsweise die Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) und auf Landesebene beispielsweise die Landesanstalt für Aufbaufinanzierung (LfA). Letztere ist eine Institution des Freistaat Bayern.

Der Vorteil der öffentlichen Mittel ist, dass Sie außergewöhnlich günstige Konditionen erhalten, die eine Bank kaum so darstellen kann. Nachteil der öffentlichen Darlehen ist, dass es feste Programme gibt und Sie diese nicht ändern können. Außerdem haben Sie keinen Anspruch darauf, die Darlehensmittel zu erhalten.

Durch die fest vorgegebenen Darlehensvarianten wird bei Existenzgründungen auch etwas von der oben dargestellten „Fristenkongruenz“ abgewichen. Heißt, dass meistens etwas länger finanziert wird als die Abschreibungszeiten (= Steuerbegünstigungen) sind. Praxisübernahmen und auch Praxisneugründungen werden i.d.R. auf 10 Jahre finanziert. Außer wenn größere bauliche Maßnahmen vorhanden sind, werden häufig die 15-jährigen Darlehen verwendet.

Eine gute Bank kennt sich mit den öffentlichen Mitteln so gut aus, dass sie Ihnen immer das passende Darlehensprogramm zur Verfügung stellen wird. Deshalb sollten Sie aber immer darauf achten, ob Ihnen diese öffentlichen Darlehen überhaupt angeboten werden.

Wichtig: Bevor Sie „wesentliche Verpflichtungen“ eingehen, also bevor Sie irgendwelche bindenden Verträge abschließen, müssen Sie mit der Bank gesprochen haben, die Ihr Projekt finanzieren soll. Ansonsten erhalten Sie kein öffentliches Darlehen, da diese nur „neue Projekte“ fördern.

Mit welchen Konditionen wird finanziert? – Preisklassen

Die jeweils aktuellen Konditionen der öffentlichen Darlehen können Sie immer im Internet nachsehen. Wenn Sie das korrekte Darlehensprogramm und die Laufzeit wissen, werden Sie feststellen, dass es für jedes Darlehensprogramm eine Reihe von Konditionen gibt. Zu jedem Darlehensprogramm gibt es sogenannte Preisklassen. Diese werden durch Buchstaben dargestellt. Bei der KfW sind das beispielsweise die Preisklassen A bis I. Aktuell liegt der Unterschied der Preisklasse A (beste Kondition) zu Preisklasse I (schlechteste Kondition) bei 6,40 Prozent. Aber welche Preisklasse bekommen Sie nun? Hier kommt wieder die eingangs beschriebene Prüfung des Risikos für Ihr Vorhaben zum Tragen. Jede Bank hat ein Rating-System, in dem verschiedene Werte und Einschätzungen eingepflegt werden. Hieraus ergibt sich ein Ratingwert, der wiederum Ihre Preisklasse bestimmt. Zugegebenermaßen gibt es aber in jedem Ratingsystem auch „weiche Faktoren“, die eine Beeinflussung der Kondition ermöglicht. Somit bleibt fast immer ein Verhandlungsspielraum, den Sie über einen guten Businessplan wieder für sich entscheiden können.

Auch wenn die Preisklassen eigentlich auch die Sicherheits-Situation widerspiegeln sollen, so werden gute Projekte häufig – selbst ohne nennenswerte Sicherheiten – zu Preisklassen A oder B finanziert. Das hängt aber auch von der jeweiligen Konkurrenzsituation der Banken in der Region ab.

Beispiel (12/2017):

Ein geeignetes Kreditprogramm der KfW für Existenzgründer ist der ERP-Gründerkredit – Universell (für kleine und mittelständische Unternehmen) 10/2/10 (= 10 Jahre Zinsfestschreibung, bis zu 2 Jahre tilgungsfrei, 10 Jahre Laufzeit): Kondition Preisklasse A: 1,1 Prozent p.a. / Preisklasse B: 1,5 Prozent p.a. (siehe www.kfw.de)

Welche Sicherheiten will eine Bank?

Da Existenzgründer in der Regel über kein nennenswertes Vermögen verfügen, sind die Ansprüche der Bank in diesem Bereich sehr niedrig.

Standardsicherheiten sind:

- Absicherung des Todesfallschutzes (über eine Risiko-Lebensversicherung),
- Abtretung der Ansprüche gegenüber der Kassenzahnärztlichen Vereinigung (Sie können damit weiterhin über das Geld der KZV verfügen, Sie können die Zahlung der KZV aber nicht ohne Zustimmung der Bank auf das Konto einer anderen Bank auszahlen lassen),
- Raumsicherungsübereignung (alle Einrichtungen und Geräte sind somit Sicherheit der Bank),
- Abtretung des Verkaufserlöses der Praxis (was nur bei einem Verkauf zum Zuge kommt).

Es gibt auch Banken, die eine Ehegattenbürgschaft wollen. Das sollte aber möglichst vermieden werden, da es weder wirtschaftlich noch emotional sinnvoll ist, den Ehepartner hier mit einbinden zu lassen.

Wie kann man sich Unterstützung holen? – Förderungen

Existenzgründer haben nicht nur den Vorteil, dass sie vergünstigte Kreditmittel erhalten, sondern sie können sich teilweise auch betriebswirtschaftliche Beratungen fördern lassen. Das ist jedoch von Bundesland zu Bundesland unterschiedlich.

Ein Beispiel ist das „Vorgründungscoaching Bayern“, über das Existenzgründer bis 5.600€ Zuschuss für Beratungen zu betriebswirtschaftlichen, organisatorischen und finanziellen Fragestellungen erhalten können. Hierdurch kann man sich bzgl. der Erstellung einer guten Businessplanung und Bankfinanzierung beraten lassen (siehe <http://ifb.uni-erlangen.de/coaching/vorgruendungscoaching/bayern/>).

Tipps für Ihre Finanzierung

- Bereiten Sie die Beantragung eines Darlehens gut vor – nehmen Sie sich gegebenenfalls professionelle Hilfe zur Seite.
- Suchen Sie sich eine Bank, die sich mit Zahnärzten auskennt, und im Idealfall eine Bank, die eine spezielle Heilberufeabteilung hat.
- Öffentliche Mittel sind fast immer ein Muss für eine Existenzgründungsfinanzierung. Wenn Ihre Hausbank Ihnen keine öffentlichen Mittel anbietet, prüfen Sie, ob Sie bei der richtigen Bank sind.

KONTAKT

Dipl.-Kfm. Michael Kreuzer

ABZ BestPraxis GmbH
Kafelerstraße 6
81241 München
buero@bestpraxis.de
www.bestpraxis.de