

Chance Praxis

Das Fachmagazin für junge Zahnmediziner

Der passende Kredit zur Praxis

Carina Eckertz · Mittwoch den 17. Juli 2013

Wer sich selbstständig machen will, braucht Startkapital: Die Neugründung einer Zahnarztpraxis schlägt in den alten Bundesländern im Schnitt mit 429.000 Euro zu Buche (inklusive Betriebsmittelkredit). Die Übernahme einer Praxis kostet in den alten Bundesländern 299.000 Euro, in den neuen Bundesländern 198.000 Euro. In der Regel lassen sich diese Summen nur mithilfe von Fremdkapital stemmen. Doch welcher Kredit, welches Finanzierungskonzept passt am besten?

Grundsätzlich können Existenzgründer zwischen zwei Darlehensarten wählen: dem Zinscap-Darlehen und dem Festzinsdarlehen.

Zinscap-Darlehen

Bei dieser Art von Darlehen vereinbart man mit der Bank einen veränderlichen Sollzinssatz mit einer Sollzinsobergrenze. So profitiert man vom fallenden Zinsniveau und ist durch die festgelegte Sollzinsobergrenze vor einer unkalkulierbaren Zinslast geschützt. Zinscap-Darlehen werden daher insbesondere in Zeiten gewählt, in denen man mit einem fallenden Zinsniveau rechnet und davon profitieren will.



Festzinsdarlehen

Mit Vertragsabschluss wird ein unveränderlicher Sollzinssatz vereinbart, der für die Dauer der Sollzinsbindung Bestand hat. Ein Festzinsdarlehen eignet sich besonders für Zahnärztinnen und Zahnärzte, die Planungssicherheit wünschen und sich gegen steigende Zinsen absichern wollen. Es wird in der Regel in drei Ausprägungen angeboten:

Sascha Beck - Foto:

Tilgungsdarlehen Beim Tilgungsdarlehen ist über die gesamte Dauer der Sollzinsbindung eine feste Tilgung vereinbart. Darüber hinaus werden die anfallenden Sollzinsen an den Kreditgeber gezahlt. Da die Sollzinsszahlungen mit der Zeit abnehmen, verringert sich auch die zu zahlende Rate (Tilgung zuzüglich Sollzinsen).

Der Vorteil des Tilgungsdarlehens ist daher, dass die finanzielle Belastung im Zeitverlauf sinkt. Dem gegenüber steht jedoch, dass die Steuerersparnis – die Zinszahlungen sind steuerlich absetzbar – mit abnehmenden Zinszahlungen ebenfalls sinkt.

Annuitätendarlehen

Eine fest vereinbarte Rate ist das Kennzeichen des Annuitätendarlehens. Entsprechend bleibt die finanzielle Belastung während der gesamten Laufzeit gleich; jedoch verschiebt sich mit der Zeit das Verhältnis von Tilgungs- und Sollzinsanteil. Das heißt: Der zu Beginn hohe Sollzinsanteil wird mit jeder Tilgung geringer. Wie beim Tilgungsdarlehen verringert sich auch hier sukzessive die Steuerersparnis. Der Vorteil dieser Darlehensart ist, dass man über den gesamten Zeitraum Planungssicherheit hat und die finanzielle Belastung genau kalkulierbar ist.

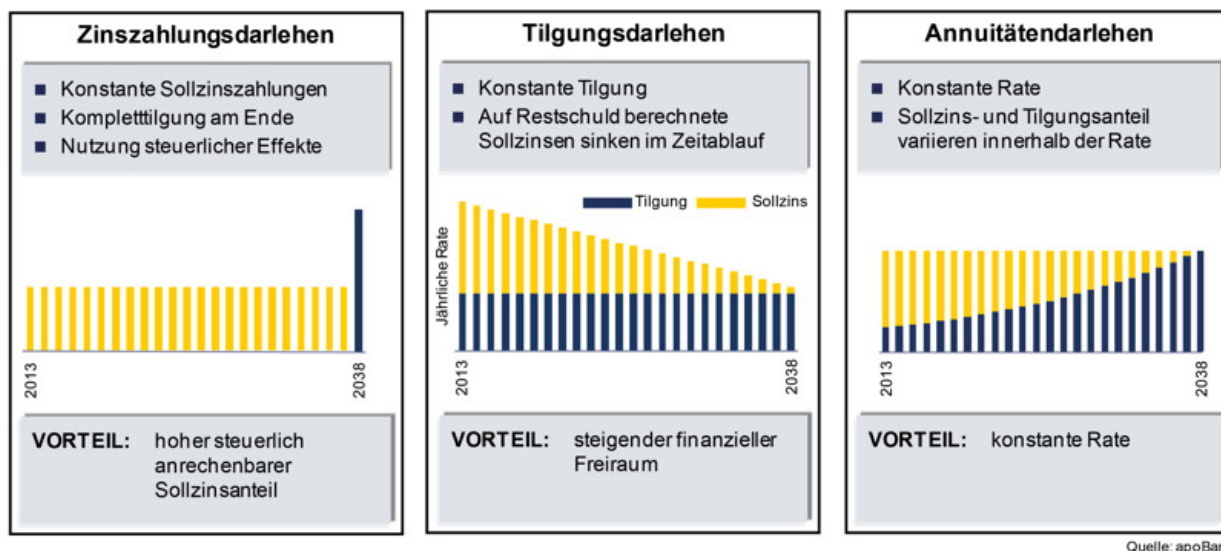
Zinszahlungsdarlehen

Das Zinszahlungsdarlehen zeichnet sich dadurch aus, dass die gesamte Darlehenssumme erst zum Ende der Darlehenslaufzeit getilgt wird. Als Tilgungsersatz werden während der Laufzeit Kapitallebensversicherungen, private Rentenversicherungen, Bausparverträge oder Investmentfonds angespart. Vorteilhaft für den Darlehensnehmer: Liegt die Rendite des Tilgungsersatzes über dem Sollzinssatz des Darlehens, können sich wirtschaftliche Vorteile ergeben. Zudem besteht die Möglichkeit, die über die gesamte Darlehenslaufzeit hohe Zinsbelastung steuerlich geltend zu machen. Zu beachten ist allerdings, dass der Tilgungsersatz während der Ansparphase gewissen Renditeschwankungen unterliegen kann. Somit können die prognostizierten Leistungen zur Tilgung des Darlehens geringer oder höher ausfallen.

Öffentliche Förderdarlehen

Öffentliche Förderdarlehen (siehe Grafik) sollten beim Gespräch mit der Bank unbedingt thematisiert werden. Diese bieten in der Regel günstige Konditionen. In Betracht kommt für Zahnärzte beispielsweise der ERP-Gründerkredit Universell der KfW-Bankengruppe. Über den Kredit können Investitionen (zum Beispiel die Anschaffung von Praxisausstattung, Umbaumaßnahmen oder IT-Lösungen) ebenso finanziert werden wie Betriebsmittel (unter anderem Material- und Warenlager, Personalkosten und Mieten). Wichtig ist: Die öffentlichen Förderdarlehen müssen vor Beginn des Vorhabens über die Hausbank beantragt werden. Weiterhin lohnt auch ein Blick zu den regionalen Förderbanken (Landesförderinstitute). Diese bieten ebenfalls Förderprogramme an, die jedoch je nach Förderbank unterschiedlich sind und nur für bestimmte Regionen greifen. In der Regel werden die öffentlichen Förderdarlehen mit einem Darlehen der Hausbank kombiniert.

Grundformen langfristiger Fremdmittel



Ganzheitliches Praxiskonzept

Oft stellen Existenzgründer die Frage, ob mit einem Praxisdarlehen noch genügend Spielraum bleibt, um auch andere Wünsche – also Wohneigentum, private Altersvorsorge, Ausbildung der Kinder oder Kauf eines neuen Autos – zu realisieren. Im Idealfall werden diese persönlichen Wünsche und Vorstellungen in das Finanzierungskonzept integriert.

Die ApoBank und die Deutsche Ärzteversicherung haben eine Lösung entwickelt, die sich an die jeweiligen Bedürfnisse anpasst: das sogenannte Praxiskonzept. Für die Praxisfinanzierung wird in diesem Fall ein Zinszahlungsdarlehen vereinbart. Anders als bei herkömmlichen Praxisdarlehen kann die Darlehenslaufzeit mehr als zehn oder 15 Jahre betragen – sie kann mitunter bis zum geplanten Renteneintritt vereinbart werden. Beteiligt wird das Darlehen mit einer konventionellen oder fondsgebundenen Rentenversicherung.

Das aufgebaute Kapital kann jederzeit flexibel – das heißt auch während der Darlehenslaufzeit – entnommen und eingesetzt werden. So lässt sich zum Beispiel zunächst die private Immobilie entschulden (hier sind die Darlehenssollzinsen, anders als beim Praxisdarlehen, nicht steuerlich abzugsfähig, sodass dieses Darlehen vorrangig bedient werden sollte). Später können mit dem weiter angesparten Kapital etwa die Ausbildung der Kinder oder Privatanschaffungen finanziert werden. Am Ende der Laufzeit reicht das Ersparte schließlich idealerweise nicht nur für die Entschuldung der Praxis, sondern bildet zugleich den Grundstock für die private Altersversorgung.

Individuelle Lösung

Keine Praxis gleicht der anderen, kein Lebensentwurf ist gleich. Deshalb sollte auch die Praxisfinanzierung individuell geplant werden. Nur so lassen sich persönliche Vorstellungen und Wünsche optimal im Finanzierungskonzept abbilden und finanzielle Freiräume schaffen.

Sascha Beck, Düsseldorf

Zur Person:

□ *Sascha Beck ist Bankbetriebswirt und zertifizierter Finanzberater im Gesundheitswesen. Er ist bei der Deutschen Apotheker- und Ärztebank (ApoBank) für das Produktmanagement der Aktiv- und Passivprodukte verantwortlich. In dieser Funktion setzt er sich täglich mit den Bedürfnissen und Anforderungen auseinander, die Zahnmediziner bei einer Praxisgründung oder Praxisübernahme haben. Mit seiner Erfahrung konzipiert er entsprechende Finanzierungsprodukte, mit denen Existenzgründer den Schritt in die Selbstständigkeit erfolgreich bewältigen können.*

Dieser Beitrag wurde publiziert am Mittwoch den 17. Juli 2013 um 14:20
in der Kategorie: [Assistenten, Finanzierung und Betriebswirtschaft, Praxisgründung](#).
Kommentare können über den [Kommentar \(RSS\)](#) Feed verfolgt werden.
Du kannst ein Kommentar abgeben oder erstelle einen [Trackback](#) dieses Beitrages auf
deine Webseite.