



Abb.: © Singham / shutterstock.com

PRAXISNACHFOLGE

Teil 4 – Finanzierung einer Übernahme

Wenn die Entscheidung für einen Praxiskauf spricht und Sie die Praxis Ihrer Wahl gefunden haben, geht es darum, die finanziellen Schritte zu planen

Nachdem wir uns in den ersten beiden Artikeln dieser Serie mit den Planungen von Praxisinhabern zu ihrer Nachfolge und zur Praxiswert-Ermittlung beschäftigt haben, wurde im dritten Teil die Sicht der Nachfolger beleuchtet und wir gingen den Fragen nach: Was ist von einer Existenzgründung durch Übernahme einer Praxis zu halten? Was muss ich beachten, woran muss ich denken? Wie kann ich den Wert und damit den geforderten Übernahmepreis überprüfen? Wie rechne ich das durch – und wie kriege ich das finanziert?

Wenn Sie als Physiotherapeut bei einem solchen Unternehmen so vorgehen, wie in der letzten Ausgabe beschrieben, verfügen Sie nicht nur über eine fundierte Entscheidungsbasis, sondern können auch eine erste Planung erstellen, um zu prüfen, ob sich das alles trägt.

Drum prüfe, wer sich (ewig) bindet

Wesentlich ist hierbei die Frage: Welche Honorareinnahmen und welchen Gewinn kann ich nachhaltig bei dieser Praxis einplanen? Kann ich davon nicht nur alle laufenden Kosten bezahlen, sondern auch selbst angemessen davon leben – die eigene Privatentnahme ist zu berücksichtigen – und zusätzlich den Aufwand für den „Kapitaldienst“, wie beispielsweise Zins- und Tilgungs-

leistung für die Kaufpreisfinanzierung, aufbringen? Wenn diese Prüfung positiv ausfällt, kann die grundsätzliche Entscheidung gefällt werden: Ja, ich interessiere mich für die Übernahme einer bestehenden Praxis.

Preisverhandlungen mit dem Verkäufer ausloten

Natürlich werden Sie als Interessent versuchen, die Kaufpreisforderung nachzuverhandeln. Letztlich entscheidet die Marktsituation darüber, auf welchen Preis man sich einigt. Hat ein Praxisinhaber an einem interessanten Standort, mit hohem Überschuss und mit Potenzial, wie beispielsweise einem bedeutenden Anteil an Privatpatienten, mehrere Bewerber für die Übernahme seiner Praxis, wird es keinen großen Raum für Nachverhandlungen geben.

Thera-Biz

Lesen Sie auch:
 Die Artikelserie können Sie im Internet nachlesen unter:
www.thera-biz.com/betriebswirtschaftslehre-steuern-recht



Sind Sie erkennbar jedoch der einzige Kandidat, kann ein Übernahmepreis auch noch einmal deutlich „rutschen“. Wenn Sie sich über den Kaufpreis mit dem Inhaber geeinigt haben, dann steht die Finanzierung der Praxisübernahme an. Benötigt wird an dieser Stelle ein Businessplan, der alle wesentlichen Aspekte beinhaltet. Ein solches Gründungskonzept wird sowohl von Ihrer Hausbank verlangt und erst recht von den Förderbanken, wie der KfW-Mittelstandsbank oder der jeweiligen Landesbank.

Eine solide Finanzierung gründlich planen

„Der Businessplan bzw. das Gründungskonzept ist der Fahrplan in die Selbstständigkeit,“ sagt die KfW selbst. Der Existenzgründer beschreibt hierin, was er vorhat, wie er seine Idee umsetzen und sich erfolgreich positionieren will. Dazu gehört eine detaillierte Vorstellung seiner Person, seines Angebots, seiner Markt- und Wettbewerbs-Situation und vieles mehr. Für jedes Kreditinstitut ist der schriftliche Businessplan die elementare Grundlage für die Kreditentscheidung!

Es muss sicher nicht betont werden, dass für einen solchen Businessplan eine klare Gliederung, ein verständlicher Schreibstil ohne Fach-Termini und eine ansprechende optische und gut leserliche Aufbereitung selbstverständlich sind. Eine saubere Einteilung wird allgemein – so auch von der KfW und vom BMWi (Bundesministerium für Wirtschaft und Energie) – empfohlen.

Förderprogramme helfen bei der Finanzierung

Der Businessplan steht? Dann benötigen Sie noch Informationen zu den

vorhandenen Förderprogrammen. Wichtig zu wissen: Es gilt das sogenannte „Hausbankprinzip“ – ein benötigtes Darlehen kann nur bei Ihrer Bank oder Sparkasse am Ort gestellt werden, nicht bei der KfW oder einer Landesbank direkt. Ein wichtiges Förder-

programm wird von der KfW-Mittelstandsbank (www.kfw.de) bereitgestellt – der „Gründerkredit-StartGeld“:

Existenzgründungen und natürlich auch Praxisübernahmen können hiermit finanziert werden, wenn Sie nicht mehr

Thera-Biz CHECKLISTE

Businessplan – Einteilung

1. Zusammenfassung
2. Gründerperson(en)
3. Geschäftsidee: Dienstleistung / Angebot
4. Markt und Wettbewerb
 - Markt + Kunden
 - Wettbewerb
 - Standort
5. Marketing
 - Angebot
 - Preise
 - Akquise
 - Werbung
6. Organisation und Mitarbeiter
 - Organisation
 - Mitarbeiter
7. Rechtsform
8. Risiken und Chancen
9. Finanzplan
 - Kapitalbedarfsplan
 - Finanzierungsplan
 - Sicherheitenübersicht
 - Ertragsvorschau/Rentabilitätsvorschau (für 3 Jahre)
 - Liquiditätsplan (für 3 Jahre)
10. Unterlagen

Dies alles sollten Sie im Übrigen auf maximal 25 Seiten darstellen – das zwingt zu einer Konzentration auf das Wesentliche und zu sehr präzisen Formulierungen!



Eine ausführliche Untergliederung, die auf die speziellen Aspekte einer Physiotherapie-Praxis eingeht, finden Sie zum Download unter: thera-biz.com

als 100.000 Euro benötigen – das ist der Höchstbetrag. Wichtige Vorteile sind:

- Finanzierung ohne Eigenkapital grundsätzlich möglich
- Günstiger Festzinssatz für die gesamte Laufzeit von 10 Jahren (Stand 2016: 2,7 Prozent)
- Tilgungsfreie Phase von zwei Jahren zu Beginn

Entscheidend ist aber, dass eine Hilfe für die Absicherung des Darlehens bereitgestellt wird. Denn ein Problem der Hausbank ist oft, dass ein Existenzgründungsdarlehen im Regelfall nicht ausreichend „abgesichert“ werden kann. Und bei diesem Programm der KfW greift eine „Haftungsentlastung“ von 80 Prozent des Darlehensbetrags. Damit reduziert die Bank ihr Risiko auf ein Minimum und das erlaubt es ihr, wesentlich entspannter zuzusagen.

Alternative Förderprogramme – auch für deutlich höhere Kreditbeträge – gibt es sowohl bei der KfW als auch bei jeder Landesbank der einzelnen Bundesländer. Wegen der großen Zahl können sie nicht alle hier vorgestellt werden. Welche im Einzelnen existieren, können Sie selbst recherchieren unter:

www.foerderdatenbank.de

ACHTUNG

Achten Sie darauf, dass Sie alle Möglichkeiten derartiger Förderprogramme nutzen!

Ein zusätzlicher Tipp für den Fall, dass Sie sich für eine Praxisübernahme entscheiden und Ihre Hausbank dieser Finanzierung nur zustimmen möchte, wenn Sie Eigenkapital einbringen – und das eben nicht vorhanden ist ...

Alternative: Käufer gewährt Verkäuferdarlehen

Der Noch-Praxisinhaber könnte Ihnen als Nachfolger ein „Verkäuferdarlehen“ geben. Aus dem Verkaufserlös würde er Ihnen also einen Teilbetrag als Darlehen wieder zur Verfügung stellen. Es sollte mindestens 15 Prozent des Verkaufspreises ausmachen und als sogenanntes „Nachrang-Darlehen“ ausgestaltet sein. Solche Darlehen haben den Charakter von Eigenkapital und reduzieren im Ergebnis Ihren Fremdkapitalbedarf: Werden auf diesem Weg 15 Prozent Eigenkapital präsentiert, muss die Bank nur noch 85 Prozent als „normales“ Darlehen bereitstellen.

Ein solches Finanzierungskonzept

wird normalerweise jeder Bank gut gefallen. Der Praxisinhaber geht mit seinem Darlehen ins Risiko, es zeigt der Hausbank, dass er damit auch persönlich hinter dem Übernahmekonzept und seinem Nachfolger steht.

Zu guter Letzt: beraten lassen!

Vieles in dieser Planungsphase möchten Sie sicher selbst übernehmen. Wenn Sie jedoch an dieser Stelle selbstkritisch feststellen, dass Sie das komplett nicht allein schaffen und können, dann suchen Sie sich rechtzeitig einen Berater, der sich auskennt mit Existenzgründungen und mit Ihrer Branche.

Ohne sachverständige Unterstützung ist das kaum zu bewältigen, denn das hat nichts mit Ihrer exzellenten Fachqualifikation gemein. Sie brauchen jemanden an Ihrer Seite, der ein völlig anderes Know-how einbringt und diesen Prozess mit Ihnen gemeinsam umsetzt.

Letztlich ist das gar kein Unterschied zu einer Existenzgründung, die „von Null an“ gestartet werden soll. Auch dabei sind viele betriebswirtschaftliche Aspekte wichtig, denn mit einer optimalen Planung und Finanzierung sind immer unnötige Kosten, zu teure Kreditzinsen und Fehlplanungen zu vermeiden.



Achim Brueser
Selbstständiger Unternehmensberater
Schwerpunkt: Existenzgründung, Unternehmens- und Praxis-Nachfolge mit Praxiswertermittlung, Businessplänen, Kaufpreisverhandlungen und Kaufpreis-Finanzierung
E-Mail: info@brueser.de



Ideal für Finanzierungen: die KfW-Mittelstandsbank