

Praxisinvestition

Wie lange arbeitet der Mandant für die Bank?

von Dipl.-Betriebsw. Claudia Schurig, Weilburg

Auch Freiberufler setzen zum Teil erhebliches Fremdkapital ein. Gerade bei größeren Investitionen ist es hilfreich, wenn sich der Steuerberater auch im Rahmen der betriebswirtschaftlichen Beratung um seinen Mandanten kümmert. Denn bei freiberuflich Arbeitenden liegt der Schwerpunkt häufig im eigenen Fachbereich. Betriebswirtschaftliches Denken tritt (verständlicherweise) in den Hintergrund. Gerade in Fällen, in denen eine Investition nicht unbedingt betriebsnotwendig und/oder – betriebswirtschaftlich – umstritten ist, ist es hilfreich, dem Mandanten folgende Frage zu stellen:

„Wissen Sie eigentlich, um wie viel länger Sie dann im Jahr für die Bank arbeiten werden?“

1. Musterfall

Zur Beantwortung der Frage müssen nur drei Daten herangezogen werden: Umsatz, Gewinn und Zinsaufwand. Man kann sich hierbei auf die Darlehenszinsen beschränken. Bei hoher und/oder regelmäßiger Inanspruchnahme des Kontokorrent-Rahmens sollte man auch die kurzfristigen Zinsen in die Berechnung einbeziehen.

Im Tabellenkalkulationsblatt müssen die Daten entsprechend eingegeben werden – schon liegt die Antwort vor. Und diese kann nachdenklich stimmen, wie der Sachverhalt zeigt:

Sachverhalt

Ein Allgemeinmediziner mit eigener Hausarzt-Praxis spielt mit dem Gedanken, in neue Räume umzuziehen, da er glaubt, in den bisherigen gemieteten Räumlichkeiten, den Umsatz nicht mehr nennenswert steigern zu können. Er beabsichtigt, eine Etage in einer Immobilie zu erwerben. Von der neuen Lage verspricht er sich vor allem eine Steigerung der Privathonorare. Er glaubt, dass ihm trotzdem die meisten Kassenpatienten folgen werden bzw. dass er Verluste durch den Umzug zumindest ausgleichen kann. Der Kauf der Immobilie soll fremdfinanziert werden. Geplant ist ein Darlehen über 250.000 EUR mit einer Laufzeit von 15 Jahren zu 6 % p.a.

In Tabelle 1 ist die vereinfachte GuV der Praxis. Jahr 1 enthält die IST-Werte des letzten Kalenderjahres. Diesem Jahr werden zwei Planungen gegenübergestellt: Jahr 2 mit Planzahlen (ohne die Investition) quasi als Status-quo-Fortschreibung und Jahr 2 mit Planzahlen, die die Investition berücksichtigen. An den Planzahlen ohne Investition ist deutlich die sich abzeichnende Stagnation zu erkennen. Die Investition selbst spiegelt sich im Wesentlichen in den Erlösen, dem Zinsaufwand und den Gewinnen wieder. Die Umzugskosten (hier 10.000 EUR) sollen als über das Darlehen mitfinanziert gelten. Alle Besonderheiten sowie die Darlehensverläufe sind in der herunterladbaren Planungsdatei erläutert.

**Umsatz,
Zinsaufwand,
Gewinn**



**Tabellen-
kalkulationsblatt
im Online-Service
www.iww.de**

Tabelle 1: Vereinfachte GuV der Hausarztpraxis

Ergebnisrechnung (vor Steuern)	Jahr 1 IST	Jahr 2 PLAN	Jahr 2 PLAN
BETRIEBSEINNAHMEN		ohne Investition	mit Investition
Einnahmen Praxistätigkeit			
Honorare KV	146.032	148.000	148.000
Honorare Privatpatienten	29.206	30.000	60.000
Honorare PVS	67.113	67.500	68.000
Praxisgebühr	16.940	17.500	17.500
Summe Einnahmen Praxistätigkeit	259.291	263.000	293.500
Sonstige und neutrale Erträge	7.117	8.000	8.000
Summe Betriebseinnahmen	266.408	271.000	301.500
BETRIEBSAUSGABEN			
Waren- und Materialeinsatz	4.031	3.750	3.750
Personalkosten	80.000	81.000	81.000
Raumkosten	1.468	1.500	2.500
Steuer, Versicherung, Beiträge	5.187	6.150	6.150
Fahrzeugkosten	6.470	7.500	7.500
Werbe- und Reisekosten	2.771	2.500	5.000
Instandhaltung und Werkzeuge	1.308	1.500	1.500
Miete	18.000	18.000	0
Abschreibungen Praxiseinrichtung	24.568	23.900	23.900
Abschreibung auf neue Immobilie		0	6.000
Verschiedene Kosten	14.236	15.000	17.500
Kosten insgesamt	158.039	160.800	154.800
Zinsen kurzfristige Verbindlichkeiten	0	0	0
Zinsen diverse Darlehen	2.626	2.500	2.500
Zinsen für die Praxisfinanzierung	11.769	11.200	11.200
Zinsaufwand für Immobilienfinanzierung	0	0	14.700
Summe Zinsaufwand	14.395	13.700	28.400
Jahresüberschuss	93.973	96.500	118.300

Mit diesen Zahlen lassen sich nun verschiedene Szenarien durchrechnen. Der obere Vergleich in Tabelle 2 bildet den Fall ab, dass die Strategie des Arztes, dank des Umzugs die Privathonorare verdoppeln zu können, aufgegangen ist. Die Immobilienfinanzierung ist in etwa so „teuer“ wie die bisherige Miete und statt für den Vermieter arbeitet der Arzt eben länger für die Bank. Hier sind das fast die ersten drei Monate.

Problematisch wird es, wenn die Verdoppelung der Privathonorare nicht gelingt (unterer Vergleich in Tabelle 2), vor allem nicht gleich im ersten Jahr. Ergebnis (und Liquidität) brechen dann stark ein, unter anderem weil der neue Standort etwas teurer ist und die Werbeausgaben vergeblich waren. Dabei ist das Risiko, dass nicht alle Kassenpatienten nach dem Umzug wiederkommen, in diesen Zahlen noch gar nicht berücksichtigt.

Tabelle 2. Szenarienvergleich

Vergleich	Jahr 1	Jahr 2	Jahr 2
Verdopplung der Privathonorare	IST	PLAN	PLAN
		ohne Investition	mit Investition
Praxiseinnahmen (EUR)	266.408	271.000	301.500
betrachteter Zeitraum (Monaten)	12	12	12
Gewinn (vor Steuern; EUR)	93.973	96.500	118.300
Zinsaufwand (EUR)	14.395	13.700	28.400
Umsatzrentabilität (%)	35	36	39
zu erzielender Umsatz (EUR)	40.809	38.474	72.380
durchschnittlicher Monatsumsatz (EUR)	22.201	22.583	25.125
Monate im Jahr für die Bank	1,84	1,70	2,88
Vergleich	Jahr 1	Jahr 2	Jahr 2
keine Verdopplung	IST	PLAN	PLAN
		ohne Investition	mit Investition
Praxiseinnahmen (EUR)	266.408	271.000	271.500
betrachteter Zeitraum (Monaten)	12	12	12
Gewinn (vor Steuern; EUR)	93.973	96.500	88.300
Zinsaufwand (EUR)	14.395	13.700	28.400
Umsatzrentabilität (%)	35	36	33
zu erzielender Umsatz (EUR)	40.809	38.474	87.323
durchschnittlicher Monatsumsatz (EUR)	22.201	22.583	22.625
Monate im Jahr für die Bank	1,84	1,70	3,86

2. Fazit

Mit dem Mandanten wurden dieses Ergebnis und noch ein, zwei weitere Szenarien besprochen. Letztlich hat er Abstand von seinen Plänen und diesem Standort genommen und die Immobilie nicht gekauft. Er hat allerdings einige Änderungen und Umgestaltungen in den Praxisräumen vorgenommen (unter anderem wurde der Warteraum in einen „Wohlfühlbereich“ umgestaltet), was nicht nur dem äußeren Erscheinungsbild der Praxis, sondern auch den internen Abläufen zugutegekommen ist.