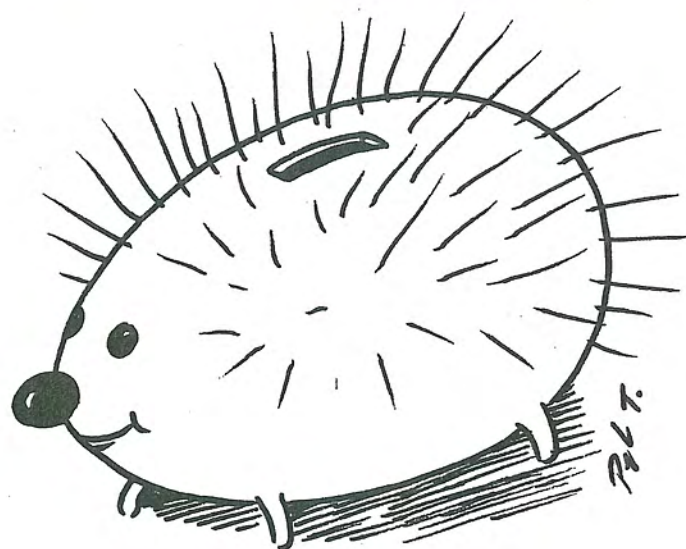


beraterjournal

IGeL-Fortbildung · Finanzen · Strategien



Holen Sie sich Punkte !

Mit der IGeL-Fortbildung ab Seite 11

Zum Expertenteam dieser Ausgabe gehören:



Dr. Wolfgang Grebe, Internist, Abrechnungsexperte mit jahrelanger IGeL-Erfahrung



Martin Graf, Bankkaufmann und auf Heilberufe spezialisierter Unternehmensberater

Seite 2

Berufsunfähigkeit
Das gehört in Ihren Versicherungsvertrag

Seite 11

IGeL-Fortbildung
Raucherentwöhnung: Nutzen und Vorgehen

Seite 17

Grundlagen und Ausführung der Abrechnung

Seite 22

Unser Finanztipp
Wenn Kredite in die Pleite führen

Der Zins allein ist nicht das Risiko

Auch ein Kredit kann in die Pleite führen

22

Die Entscheidung für oder gegen einen Kredit sollte nicht allein vom Zinssatz abhängen. Wichtig ist auch die Gestaltung des Kreditvertrags. Wer hier nicht aufpasst, gefährdet trotz moderatem Zins die Liquidität der Praxis.

Nimmt ein Praxisinhaber ein Darlehen auf, wird ihn in den Folgejahren neben der jährlichen Zinszahlung auch die Tilgung des Darlehens belasten. Wie sich diese Belastung auf die Jahre der Kreditlaufzeit verteilt, hängt dabei von der Art des Darlehens ab. Generell wird zwischen drei Kreditarten unterschieden (den Betriebsmittelkredit, der nicht für Praxisinvestitionen genutzt werden sollte, sondern der Vorfinanzierung von Mieten etc. dient, nicht einbezogen): dem Tilgungsdarlehen, dem Annuitätendarlehen und dem tilgungsfreien bzw. endfälligen Darlehen.

Tilgungsdarlehen belasten Liquidität am Anfang

Beim Tilgungsdarlehen erwartet den Praxisinhaber eine hohe Anfangsbelastung. Denn zu Beginn ist durch den noch hohen Kreditwert auch die Zinsbelastung noch sehr hoch. Hinzu kommt die jährlich gleich bleibende Tilgung, so dass also in den Anfangsjahren eine nicht unbeachtliche Gesamtbelastung auf den Kreditnehmer zukommt. Der Vorteil ist allerdings, dass mit einer langen Laufzeit die Zinsbelastung und gleichzeitig die Gesamtbelastung abnimmt.

Bei 100 000 € Kredit 6500 € nur für Zinsen

Der Unternehmensberater und Geschäftsführer der H.U.G Betriebswirtschaftliche Beratungsgesellschaft mbH Martin Graf veranschau-

licht diesen Sachverhalt an folgendem Beispiel: Bei einer Darlehenssumme von 100 000 €, einem Zinssatz von 6,5 % p.a. und einer Laufzeit von 12 Jahren beträgt die Gesamtbelastung im ersten Jahr 14 800 €. Davon sind 6500 € reine Zinszahlung und 8300 € Tilgung. Im zweiten Jahr sinkt die Belastung kaum merklich auf 14 260 € (5960 € Zinsen und 8300 € Tilgung). Im zwölften Jahr hingegen liegt die Zinszahlung nur noch

Martin Graf
Bankkaufmann und
Unternehmensberater
aus Stuttgart



bei 565,50 €. Da der Tilgungsbetrag gleich bleibt, ergibt sich eine Gesamtbelastung von 9265,50 €. Ebenso möglich wäre eine Sondertilgung, falls der Kreditnehmer zwischendurch über mehr finanzielle Mittel verfügt. Damit würde sich dann die Gesamtbelastung der restlichen Laufzeit dementsprechend verringern. Zum Ende der Laufzeit ist der Praxisinhaber schuldenfrei.

Annuitätenkredit: Immer gleich bleibende Raten

Das Annuitätendarlehen geht anders vor. Hier zahlt der Praxisinhaber über die gesamte Laufzeit jährlich gleich hohe Raten, die so genannte Annuität (Zins + Tilgung). Bei einer Darlehenssumme von 100 000 €, einem Zins von 6,5 %, einer Laufzeit von 12 Jahren und einem Tilgungsanteil von 5,76 % wären das 12 260 € pro Jahr, erklärt Graf, da die Gesamtannuität sich dann auf 12,26 % beläuft. Damit bleibt die Gesamtbelastung über die gan-

ze Laufzeit hinweg überschaubar und besser kalkulierbar. Eine sukzessive Entschuldung findet ebenfalls statt.

Vorsicht Liquiditätsfalle!

Dennoch lauert hier eine Liquiditätsfalle, mahnt Graf. Denn die Zinsbelastung sinkt während der Laufzeit ähnlich wie beim Tilgungsdarlehen. Nur die Gesamtbelastung bleibt immer gleich. Zinsen können aber als Aufwand vom Praxisumsatz abgezogen werden und mindern dadurch die Steuerlast. Die Tilgung hingegen zählt nicht als Betriebsausgabe. Wer dies bei der Annuitätenfinanzierung nicht berücksichtigt und noch andere Praxis- und Privatausgaben hat, gerät schnell in einen Liquiditätssengpass.

Endfälliges Darlehen kommt ohne zwischenzeitliche Tilgung aus

Erst einmal tilgungsfrei läuft das endfällige Darlehen. Bei dieser Form der Fremdfinanzierung muss der Praxisinhaber jährlich die gleiche Zinsbelastung aufbringen. In unserem Beispiel mit einem Darlehenswert von 100 000 €, einer Laufzeit von 12 Jahren und einem Zinssatz von 6,5 % p.a. wären das 6500 € pro Jahr, weil die Kreditsumme ja über die gesamte Laufzeit hinweg gleich hoch bleibt. Doch allein dabei bleibt es nicht. Statt der direkten Tilgung erfolgt eine Ersatztilgung über die Besparung einer Ren-

tenversicherung, eines Investmentfonds, eines Ansparplans oder von Ähnlichem. Dann kommt zu der Zinsbelastung z.B. noch ein jährlicher Beitrag zu einer Lebensversicherung von 6250 €. Insgesamt würden also Kosten von 12 750 € entstehen. Das hat den Vorteil, dass der Sparbeitrag in der Regel geringer ist als die Tilgungsrate, weil hier noch die erwirtschafteten Zinsen eingerechnet werden. Es hat aber den Nachteil, dass keinerlei Tilgung während der Laufzeit erfolgt, das heißt, die Gesamtverschuldung bleibt über zwölf Jahre hinweg gleich. Bei einer neuen Investition kann dies möglicherweise zu Schwierigkeiten bei der Kreditbeantragung führen und auch finanzielle Risiken bergen, entsteht so doch eine Doppelbelastung.

Bei einer erneuten Kreditanfrage kann ein noch nicht getilgtes, endfälliges Darlehen leicht zum Problem werden.

Leasing kann eine gute Alternative sein

Eine leichtere Art der Fremdkapitalbeschaffung ist das Leasing, sagt Graf. Es lässt sich voll als Betriebsausgabe ansetzen und zumeist ist kein Eigenkapital nötig. Zudem umgehe man z.B. bei EDV-Anlagen das Überalterungsrisiko. Ein klarer Nachteil: Der Praxisinhaber erwirbt kein Eigentum – und das trotz monatlicher Raten. Und ein Ausstieg während der Leasinglaufzeit ist in der Regel zu teuer. reh

Impressum

Medical Tribune beraterjournal

Verlag:

Medical Tribune Verlagsgesellschaft mbH
Unter den Eichen 5,
65195 Wiesbaden
Telefon (0611) 9746-0

Geschäftsführung:

Dr. Wolfgang Hartmann (Vorsitz)

Verkaufsleitung:

Oliver Grendel

Herausgeberin:

Dr. med. Ulrike Hennemann

Chefredakteurin:

Dr. med. Sonja Kempinski (V.i.S.d.P.)

Redaktion:

Detmar Ahlgrimm (verantwortlich)
Rebekka Höhl

Anzeigen:

Katja Fuchs, Telefon (0611) 9746-118

Creative Director:

Anette Klein

Layout- und Produktionssteuerung:

Hannelore Schell

Layout:

Stefán Daun, Katharina Diete, Beate Scholz

Herstellung:

Renate Warmbrod, Erik Weiß

Druck:

Dierichs Druck + Media GmbH
34121 Kassel

© 2006 Medical Tribune
Verlagsgesellschaft mbH

Alle Beiträge sind urheberrechtlich geschützt. Der Rechtsschutz gilt auch gegenüber Datenbanken und ähnlichen Einrichtungen. Kein Teil des „beraterjournal“ darf in irgendeiner Form (durch Fotokopie, Mikrofilm oder ein anderes Verfahren) ohne schriftliche Genehmigung des Verlages reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme gespeichert, verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden.

Mit der Einsendung eines Manuskriptes erklärt sich der Urheber damit einverstanden, dass sein Beitrag ganz oder teilweise in allen Printmedien und elektronischen Medien der Medical Tribune Group, der verbundenen Verlage sowie Dritter veröffentlicht werden kann.