

PRAXISÜBERNAHME VOR DEN TOREN BERLINS – TEIL 3

Let's Talk Money: Welche Finanzierung passt zu mir?

Jonas Kock, Nadja Alin Jung

Nachdem wir Vladislava Drljaca bereits bei der Suche nach dem richtigen Praxisstandort und bei der Erstellung des Businessplans begleitet haben, geht es nun um die Finanzierung: Welche Optionen gibt es, wie unterscheiden sie sich und was ist am Ende der richtige Kredit?

„Für mich war es die beste Entscheidung, die Kreditsumme nachträglich anzupassen. Ich habe gemerkt: Ich will nicht unter so großem finanziellen Druck stehen und den auch nicht an meine Patienten weitergeben müssen.“

Vladislava Drljaca



Die Wunschpraxis ist gefunden, der Businessplan steht, die Übernahmeaussichten sind gut. Was jetzt noch fehlt, ist das nötige Kapital. Eine sichere Finanzierung ist essenziell, um den Kaufpreis sowie die Anschaffungskosten für die Geräte und die Umbau- oder Renovierungskosten zu decken.

In der Gründungsphase fallen Anlaufkosten für externe Dienstleistungen wie Praxismarketing, Unternehmens-, Rechts- und Steuerberatung besonders ins Gewicht, weshalb man sie in der Finanzierungsplanung extra berücksichtigen sollte. Aber auch die Gelder für Personal und Miete müssen einkalkuliert werden. Ist kein oder wenig Eigenkapital vorhanden, muss man anfänglich auch die eigenen Lebenshaltungskosten veranschlagen.

Was ist wichtiger: Flexibilität oder ein niedriger Zins?

Auch Drljaca benötigte – wie die meisten Gründerinnen und Gründer – einen Kredit zur Übernahme ihrer Wunsch-Praxis. Um eine fundierte Entscheidung treffen zu können, führte sie im Vorfeld mehrere Beratungsgespräche mit der Bank. Die Kalkulationen stützten sich dabei in erster Linie auf den Businessplan, der alle Kennzahlen wie den zu erwartenden Umsatz, Gewinn, Liquidität, Kosten und Investitionen enthält. Drljaca stützte sich dabei nicht nur auf die Zahlen, sondern auch auf ihr Bauchgefühl: „Ich hatte bei meinem Bankberater – zu Recht, wie sich herausstellte – ein gutes Gefühl und vertraute seiner Expertise“, erzählt sie.

Foto: Jacek Wesolowski



Jonas Kock

KOCK CONSULTING GmbH | Beratung
für die Heilberufe Berlin

Foto: privat



Nadja Alin Jung

m2c | medical concepts & consulting
Frankfurt am Main

Foto: m2c

Es gibt die unterschiedlichsten Finanzierungswege. Welcher am besten passt, ist eine sehr individuelle Frage. Grundsätzlich besteht ein Spannungsfeld zwischen Flexibilität und niedrigem Zins. Als Faustregel gilt: Eine Finanzierung aus öffentlichen Mitteln, wie ein KfW-Kredit, hat den Vorteil vergleichsweise niedriger Zinsen. Allerdings ist eine solche Finanzierung in der Regel mit weniger Flexibilität verbunden.

Der klassische Bankenkredit hat tendenziell höhere Zinsen, bietet dafür aber den Vorteil größerer Flexibilität. Schließlich gibt es regionale, aber auch bundesweite Fördermöglichkeiten, die im Einzelfall passen können: Gerade strukturschwache Regionen bieten oft eine Förderung für Gründerinnen und Gründer an, um sie für eine Niederlassung zu gewinnen.

Was tun bei unerwarteten Hindernissen?

Für Drljaca war Flexibilität das wichtigste Kriterium, so entschied sie sich für den Bankenkredit. „Rückblickend bin ich total froh, dass ich eine flexible Finanzierung gewählt habe. Die ursprüngliche Kreditsumme war sehr hoch – viel höher als der Kaufpreis für die Praxis. Das lag vor allem an den einkalkulierten Renovierungskosten.“



„AESTHETIKO“ – DER TRAUM VON DER EIGENEN PRAXIS

Vladislava Drljaca ist eine Kämpfernatur. Vor zehn Jahren kam sie aus Serbien nach Berlin, um Deutsch zu lernen. Nach vielen Höhen und Tiefen ist sie heute nicht nur approbierte Zahnärztin, sondern Inhaberin einer eigenen Praxis. Für diesen Traum hat die Zahnärztin lange gekämpft. Mit „aesthetiko“ ging er schließlich in Erfüllung. In dieser Serie geben sie und ihre Berater Nadja Alin Jung sowie Jonas Kock Einblicke in das Übernahme-Projekt. Lesen Sie auf [zm-online](#) auch den ersten Teil „Auf der Suche nach dem perfekten Standort“ ([zm18/2025](#), über den QR-Code).



Foto: Mr_Mockup – stock.adobe.com

Denn anfangs hatte sie eigentlich einen kompletten Praxisumbau geplant. Nach der Übernahme erkannte Drljaca jedoch, dass sie die Raumaufteilung nur minimal verändern musste, um ihren Ansprüchen und Vorstellungen gerecht zu werden. „Das viele Geld brauchte ich am Ende gar nicht. Zum Glück war mein Kredit so flexibel, dass ich die Summe meinem tatsächlichen Bedarf nachträglich anpassen konnte.“

Am besten lässt sich unruhiges Fahrwasser mit einem Frühwarnsystem vermeiden. Ab der Gründung oder Übernahme empfiehlt sich ein vierteljährliches Controlling, basierend auf den Annahmen aus dem Businessplan. Geprüft wird, ob Umsatz, Gewinn und Patientenzahlen wie geplant erreicht werden. Ist dies nicht der Fall, kann sofort gegengesteuert werden – zum Beispiel mit passenden Marketingmaßnahmen zur Neupatientengewinnung oder mit einer Optimierung des Beratungsprozesses.

Beruhet die Finanzierung auf belastbaren Daten, ist es unwahrscheinlich, dass die Praxisfinanzierung in Schieflage gerät.

Fazit

Die Entscheidung für die richtige Finanzierung ist von zentraler Bedeutung für den erfolgreichen Weg in die Selbstständigkeit. Deshalb sollte sie immer basierend auf den betriebswirtschaftlichen Kennzahlen und einer realistischen Zukunftsprognose getroffen werden – Stichwort: Businessplan. Hinzu kommt ein Gespür für die eigenen Bedürfnisse hinsichtlich Sicherheit und Flexibilität.

Als sie nach der Übernahme ein Gefühl für die Praxis entwickelt hatte, beschloss die Zahnärztin, weniger Geld als vorgesehen in die Hand zu nehmen. Nun hat Drljaca eine moderne Praxis nach ihrem Geschmack, zufriedene Patienten und erwirtschaftet bereits Gewinne.