

# Branchenvertiefung Heilberufe

Firmenkundenakademie · Benedikt Zoller Coaching · April 2026

## 4. TEILNEHMERUNTERLAGEN

### 4.1 Theorie-Input 1: Freie Berufe – rechtliche und wirtschaftliche Grundlagen

#### Abgrenzung: Freier Beruf vs. Gewerbe

Die steuerrechtliche Unterscheidung zwischen Freiem Beruf und Gewerbebetrieb ist für den Firmenkundenberater weit mehr als eine juristische Feinheit – sie bestimmt das gesamte wirtschaftliche Erscheinungsbild des Kunden.

Gemäß § 18 Abs. 1 EStG sind Einkünfte aus selbstständiger Arbeit u.a. Einkünfte aus der Tätigkeit als Arzt, Zahnarzt, Tierarzt, Rechtsanwalt, Notar, Patentanwalt, Steuerberater, Architekt, Ingenieur oder ähnlicher Berufe. Das entscheidende Merkmal: Diese Tätigkeit basiert auf persönlicher Berufsqualifikation und wird eigenverantwortlich und fachlich unabhängig ausgeübt (Bundesministerium der Finanzen [BMF], 2023 [Q-142]).

Die praktischen Konsequenzen für die Bankbeziehung:

Merkmal	Freier Beruf	Gewerbebetrieb
Gewerbesteuer	nein	ja
Buchführungspflicht	nein (EÜR bis 600.000 EUR Umsatz möglich)	ja (ab 500.000 EUR Umsatz)
Jahresabschluss	EÜR (Anlage EÜR)	Bilanz + GuV
IHK-Mitgliedschaft	nein	ja (Pflichtmitglied)
Betriebsaufgabe	kein Veräußerungsgewinn bei Praxisübernahme (EÜR)	Gewinnsteuer auf Veräußerungsgewinn
Kammerzugehörigkeit	Ärztchamber, Rechtsanwaltskammer etc.	keine Pflichtmitgliedschaft

Quellen: § 18 EStG; § 4 Abs. 3 EStG; Gumpert & Kausch (2022 [Q-145])

#### EÜR vs. Bilanz: Was der Berater wissen muss

Die meisten niedergelassenen Ärzte, Zahnärzte und Apotheker erstellen keine handelsrechtliche Bilanz, sondern eine **Einnahmen-Überschuss-Rechnung (EÜR)** nach § 4 Abs. 3 EStG. Dies hat weitreichende Folgen für die Kreditanalyse:

**Zufluss-/Abflussprinzip statt Periodisierung:** Einnahmen und Ausgaben werden im Jahr ihres Zahlungsflusses erfasst, nicht im Jahr ihrer wirtschaftlichen Zugehörigkeit. Ein Arzt, der im Dezember eine KV-Abrechnung für das dritte Quartal erhält, verbucht diese erst im Januar des Folgejahres. Die EÜR kann dadurch erhebliche Schwankungen ausweisen, die keine echte Ertragsschwäche signalisieren.

**Keine Rückstellungen:** In der EÜR werden keine Rückstellungen gebildet. Regressforderungen oder drohende Regresse durch Krankenkassen erscheinen daher nicht in der EÜR – ein wesentlicher Risikoaspekt, den der Berater im Gespräch aktiv erfragen muss.

**Keine Abgrenzung von Anlagevermögen in der EÜR:** Investitionen erscheinen als sofortiger Aufwand oder werden über AfA-Listen abgeschrieben; eine bilanzielle Kapitalstruktur fehlt.

**Für die Schuldendienstfähigkeit gilt:**

*Hinweis: Bei EÜR-Unterlagen ist die Aufaddierung der Privatsteuern und Entnahmen aus dem Steuerbescheid bzw. der Anlage EÜR erforderlich. Ohne Steuerbescheid ist die Analyse unvollständig (MaRisk BTO 1.2.1 [Q-016]).*

**Honorarstrukturen: KV, PKV und Apothekenmarge**

**Kassenärztliche Abrechnung (KV):**

Die Vergütung im GKV-System erfolgt über den **Einheitlichen Bewertungsmaßstab (EBM)** und ist regional durch Krankenkassen-Kollektivverträge geregelt. Ärzte unterliegen einem **Regelleistungsvolumen (RLV)**, das quartalsbezogen budgetiert ist (Kassenärztliche Bundesvereinigung [KBV], 2024 [Q-143]). Die morbiditätsorientierte Gesamtvergütung (MGV) schränkt die Einnahmenseite strukturell ein und macht das GKV-Honorar wenig planbar.

**Privatärztliche Abrechnung (GOÄ/GOZ):**

Die Gebührenordnung für Ärzte (GOÄ, Stand: Novellierung 2024) und für Zahnärzte (GOZ 2012) ermöglicht multiplizierte Steigerungssätze (Regelsatz bis 2,3-fach, begründete Erhöhung bis 3,5-fach). Privatpatienten generieren deutlich höhere Deckungsbeiträge.

**Apothekenspezifisch:**

Apotheken erzielen Erträge aus dem gesetzlichen Fixzuschlag (aktuell 8,35 EUR/Packung gemäß AMPPreisV), dem prozentualen Zuschlag sowie der Notdienstpauschale. Das AMNOG (Arzneimittelmarktneuordnungsgesetz) beeinflusst über Preisverhandlungen die Erstattungsbeträge von Hochpreispräparaten und wirkt damit auf das Sortiment und die Absatzmenge der Apotheke (ABDA – Bundesvereinigung Deutscher Apothekerverbände, 2023 [Q-144]). Bei der Kreditanalyse von Apotheken ist das Warenlager (regelmäßig 30–60 Tagesdurchsatzwerte) als wesentlicher Aktivposten zu bewerten.

## 4.2 Theorie-Input 2: Praxisbewertung und Finanzierungsstruktur

**Praxisübernahme vs. Praxisgründung**

Die Übernahme einer bestehenden Praxis ist die häufigere und aus Bankperspektive komplexere Finanzierungssituation. Entscheidend ist die Bewertungsmethode – denn der zu finanzierende Goodwill muss sich aus dem Ertragspotenzial der Praxis rechtfertigen.

**Bewertungsverfahren nach IDW S5:**

Der IDW Standard S5 „Grundsätze zur Bewertung von Arzt- und Zahnarztpraxen sowie psychotherapeutischen Praxen“ (Institut der Wirtschaftsprüfer in Deutschland [IDW], 2021 [Q-146]) ist der anerkannte Bewertungsstandard für Heilberufe. Er unterscheidet:

**Substanzwert:** Zeitwert aller materiellen Wirtschaftsgüter (Praxiseinrichtung, Medizintechnik, IT, Vorräte). Dieser Anteil ist relativ unproblematisch zu finanzieren und gut beleihbar.

**Ideeller Praxiswert (Goodwill):** Der Mehrwert über den Substanzwert hinaus, der durch den Patientenstamm, die Lage, die Praxisorganisation und den Ruf entsteht. Der Goodwill wird als **Ertragswert** berechnet:

*Quelle: IDW S5 (2021 [Q-146]); Frodl (2019 [Q-147])*

**Bankinterne Bewertung:** Für die Kreditsicherung ist der Goodwill nur eingeschränkt beleihbar, da er nicht auf einen Dritten übertragbar ist (persönliche Zulassung). Die Sicherheitenstruktur muss sich daher primär auf andere Positionen stützen (s. Block C).

### Typische Investitionsanlässe im Überblick

Investitionsanlass	Typisches Volumen	Finanzierungsinstrument
Praxisgründung (Neubau)	200.000–600.000 EUR	Investitionskredit (10–15 J.)
Praxisübernahme (Goodwill)	100.000–400.000 EUR	Investitionskredit (7–10 J.)
Geräteausstattung (CT, MRT-Beteiligung)	50.000–500.000 EUR	Leasing oder Investitionskredit
TI-Anbindung/Digitalisierung	10.000–50.000 EUR	Betriebsmittelkredit
Praxissoftware (TIS, DS-Win)	5.000–30.000 EUR	Betriebsmittelkredit
Apothekenwarenlager (Erstausrüstung)	50.000–300.000 EUR	Kontokorrent/Betriebsmittel
Filialapotheke (Übernahme)	200.000–500.000 EUR	Investitionskredit

### Medizinische Versorgungszentren (MVZ):

MVZ als GmbH sind nach § 95 SGB V zugelassene Träger, die Ärzte anstellen. Die Finanzierung von MVZ-Anteilen (häufig durch Krankenhäuser oder Investoren) unterscheidet sich wesentlich von der Praxisfinanzierung: Es gelten handelsrechtliche Bilanzierungspflichten, die Ertragslage ist weniger von einzelnen Inhaberpersonen abhängig, und die regulatorischen Risiken durch zunehmende MVZ-Konsolidierung sind zu berücksichtigen.

## 4.3 Theorie-Input 3: Risikoprofil und Sicherheitenkonzept

### Spezifische Risiken bei Heilberufe-Kunden

#### Zulassungsrisiko:

Der wirtschaftliche Wert der Arztpraxis hängt primär an der kassenärztlichen Zulassung. Diese ist personengebunden und erlischt bei Berufsunfähigkeit oder Ruhesetzung. Die Kassenärztliche Vereinigung (KV) kann die Zulassung auch widerrufen (Disziplinarmaßnahmen, strafrechtliche Verurteilungen). Die Bedarfsplanung der KBV

begrenzt zudem Neuzulassungen in überversorgten Gebieten (KBV, 2024 [Q-143]).

### Regressrisiko:

Krankenkassen können Regresse für unwirtschaftliche Verordnungen, Abrechnungsauffälligkeiten oder mangelhafte Leistungen geltend machen. Diese Regresse entstehen rückwirkend und können erhebliche Beträge umfassen – ohne dass eine Rückstellung in der EÜR erscheint.

### Inhaberabhängigkeit:

Noch stärker als bei KMU-Unternehmen ist der Praxiswert an die Person des Inhabers gebunden. Berufsunfähigkeit, Tod oder ein schwerwiegender Fehler (Kunstfehler mit Reputationsschaden) können den Praxiswert schlagartig eliminieren. Die Krankenhilfe-Berufsunfähigkeitsversicherung und eine Berufsrechtsschutzversicherung sind daher wesentliche Nebenaspekte in der Gesamtbeziehung.

### Versorgungswerk statt gesetzliche Rentenversicherung:

Ärzte, Zahnärzte, Apotheker und andere Kammerberufe sind Pflichtmitglieder in berufsständischen Versorgungswerken (§ 6 Abs. 1 Nr. 1 SGB VI). Dies hat folgende Konsequenz für die Bankbeziehung: Das Altersvorsorgeguthaben im Versorgungswerk ist nicht beleihbar und nicht abtretbar – es fällt als Sicherheit aus. Der tatsächliche verfügbare Sicherheitenpool ist dadurch erheblich enger als bei einem KMU-Unternehmer mit privatem Immobilienvermögen.

### Strukturrisiko MVZ-Konsolidierung:

Bundesweit kaufen Krankenhauskonzerne und Private-Equity-Investoren niedergelassene Praxen auf. Dies schwächt tendenziell die Verhandlungsposition und den Ertragswert von Einzelpraxen in bestimmten Fachgebieten (Zahnheilkunde, Augenheilkunde, Radiologie) erheblich (Gumpert & Kausch, 2022 [Q-145]).

### Sicherheitenkonzept bei Heilberufe-Finanzierungen

Sicherheit	Bewertung	Besonderheit
Selbstgenutzte Praxisimmobilie	60–70 % des Verkehrswerts (BeWert)	Bestmögliche Sicherheit; oft in GmbH oder Gemeinschaft
Praxiseinrichtung/Medizintechnik	30–40 % des Zeitwerts	Schnelle Entwertung, eingeschränkte Verwertbarkeit
Privates Wohneigentum	60–70 % des Verkehrswerts	Häufig vorhanden, oft belastet
Lebensversicherung/Kapitalanlage	Rückkaufswert	Einfach abtretbar; bei Versorgungswerk nicht möglich
Goodwill/Patientenstamm	nicht beleihbar	Kein anerkannter Sicherheitenwert
Bürgschaft Ehepartner	abhängig von eigenem Einkommen	AGB-rechtlich sorgfältig dokumentieren

§ 18 KWG (Offenlegungspflicht ab 750.000 EUR Kreditbetrag) ist zu beachten. Die gesamtschuldnerische Bonitätsanalyse bei Praxisübernahmen folgt MaRisk BTO 1.2.1 [Q-016].

## 4.4 Praxiscase: Dr. Mayer – Zahnarztpraxis-Übernahme in Ravensburg

## Ausgangssituation

Dr. Thomas Mayer (42 Jahre, Zahnarzt, Fachrichtung Allgemeinzahnheilkunde) plant die Übernahme einer gut eingeführten Einzelpraxis in Ravensburg-Stadtmitte. Der bisherige Inhaber (Dr. Schmidt, 67 Jahre) möchte in 18 Monaten in den Ruhestand eintreten und ist bereit, 12 Monate Übergabebegleitung zu leisten.

## Kaufpreisverhandlung:

- Substanzwert (Einrichtung, Geräte): 160.000 EUR
- Goodwill (vereinbart, auf Basis IDW S5): 220.000 EUR
- Gesamtkaufpreis: 380.000 EUR

## Finanzdaten der Praxis (letzte 3 Jahre, EUR Dr. Schmidt):

Jahr	Betriebseinnahmen	Betriebsausgaben	Jahresüberschuss
2023	680.000 EUR	390.000 EUR	290.000 EUR
2024	710.000 EUR	400.000 EUR	310.000 EUR
2025	700.000 EUR	390.000 EUR	310.000 EUR

*Durchschnittlicher Jahresüberschuss: 303.333 EUR*

## Finanzierungsbedarf:

- Praxiskauf: 380.000 EUR
- Betriebsmittel (Warenlager, Anlaufkosten): 30.000 EUR
- Modernisierung Röntgenanlage: 25.000 EUR
- Gesamtbedarf: 435.000 EUR
- Eigenkapital Dr. Mayer: 85.000 EUR
- **Kreditbedarf: 350.000 EUR**

## Sicherheiten Dr. Mayer:

- ETW Ravensburg (Eigentum), Verkehrswert 290.000 EUR, Grundschuld 120.000 EUR (Restvaluta 85.000 EUR)
- Lebensversicherung (Rückkaufswert 42.000 EUR, abtretbar)
- Praxiseinrichtung (Zeitwert ca. 100.000 EUR nach Übernahme)

## Aufgaben für Gruppenarbeit

### Aufgabe 1: IDW S5-Plausibilitätsprüfung (Gruppe A)

Prüfen Sie, ob der vereinbarte Goodwill von 220.000 EUR nach der modifizierten Ertragswertmethode nachvollziehbar ist. Gehen Sie von folgenden Annahmen aus:

- Unternehmerlohn: 130.000 EUR p.a. (ortsüblicher Arztgehalt Anstellung)
- Risikoabschlag: 25 %
- Kapitalisierungsfaktor: 3,0 x

*Ist der vereinbarte Goodwill angemessen, zu hoch oder zu niedrig?*

### **Aufgabe 2: Schuldendienstfähigkeit (Gruppe B)**

Berechnen Sie den DSCR für Dr. Mayer. Gegeben:

- Freier Cashflow vor Kapitaldienst (aus angepasster EÜR Dr. Mayer, Prognose): 185.000 EUR p.a.
- Kapitaldienst (350.000 EUR bei 5,5 % Zins, 10 J. Tilgung, linear): ermitteln Sie Jahresrate
- Mindest-DSCR: 1,20

*Ist der Kredit unter den gegebenen Bedingungen tragfähig?*

### **Aufgabe 3: Sicherheitenkonzept (Gruppe C)**

Ermitteln Sie den gesamten Sicherheitenwert auf Basis der vorliegenden Sicherheiten. Welche Deckungsquote ergibt sich zum Kreditbetrag? Welche Lücken bestehen, und wie könnten diese geschlossen werden?

### **Aufgabe 4: § 18-EStG-Check (Plenum)**

Weshalb ist die Abgrenzung „Freier Beruf vs. Gewerbe“ für die Bonitätsanalyse relevant? Nennen Sie drei konkrete Unterschiede mit Auswirkung auf das Kreditengagement.

### **Musterlösung (Trainer-Referenz)**

#### **Aufgabe 1 – IDW S5:**

Der vereinbarte Goodwill von 220.000 EUR liegt **deutlich unter** dem rechnerischen Wert. Die Übernahme erscheint aus Käuferperspektive günstig bewertet.

#### **Aufgabe 2 – DSCR:**

#### **Aufgabe 3 – Sicherheiten:**

### **4.5 Checkliste: Heilberufe-Erstgespräch (15 Punkte)**

Nutzen Sie diese Checkliste zur Vorbereitung und Strukturierung von Erstgesprächen mit Heilberufe-Kunden.

#### **Branche & Zulassung**

- Zulassungsart: GKV-Zulassung, Privatarzt, MVZ-Anstellung?
- KV-Bezirk und Versorgungsgebiet – überversorgt oder Mangelgebiet?
- Berufsbezeichnung und Kammerzugehörigkeit klären

#### **Einkommenssituation**

- Einnahmenquellen: GKV-Anteil / PKV-Anteil / Selbstzahler
- EÜR letzter 3 Jahre + Steuerbescheide anfordern
- Rückstände oder laufende Regressverfahren erfragen
- Betriebsausgaben auf Plausibilität prüfen (Personalquote, Mietquote)

### **Investition & Finanzierungszweck**

- Gründung, Übernahme oder Modernisierung?
- Bei Übernahme: Bewertungsgutachten nach IDW S5 vorhanden?
- Übergabebegleitung durch Vorinhaber – Laufzeit und Konditionen?

### **Sicherheiten & Altersvorsorge**

- Versorgungswerk: Kammer und Beitragssatz klären
- Private Immobilien und Belastungen ermitteln
- Lebensversicherungen, Kapitalanlagen (abtretungsfähig?)

### **Verbund & Nebengeschäft**

- Berufsunfähigkeitsversicherung vorhanden? (R+V-Angebot prüfen)
- Berufsrechtliche Haftpflicht über R+V/VR-Verbund?

### **4.6 Reflexionsfragen**

- Welche drei Informationen fehlen Ihnen typischerweise beim ersten Gespräch mit einem Heilberufe-Kunden, und wie würden Sie diese strukturiert erfragen?
- Ein Arzt zeigt eine EÜR mit 500.000 EUR Betriebseinnahmen und 350.000 EUR Betriebsausgaben. Was müssen Sie zusätzlich zum Jahresüberschuss wissen, um eine fundierte Kreditentscheidung treffen zu können?
- Wo liegt der wesentliche Unterschied zwischen der Finanzierung einer Zahnarztpraxis und der Finanzierung eines KMU-Betriebs? Was bedeutet das für Ihre Sicherheitenstrategie?