

Mandantenbrief

Rating, Basell II und die Arztpraxis

Bedrohung oder Chance durch das neue Eigenkapitalgesetz

Wofür steht Basel II?

Der Begriff Basel II geht aus der ersten Basler Eigenkapitalvereinbarung von 1988 hervor und steht für die neuen internationalen Richtlinien zur Kreditvergabe bei Banken. Nach den ab 2007 offiziell gültigen Regeln müssen Banken die individuelle Kreditwürdigkeit ihrer Kunden künftig wesentlich stärker berücksichtigen als bisher und mehr aussagekräftige Informationen der Kunden veröffentlichen.

Dazu werden die Kunden in Risikokategorien unterteilt (Rating). Mit Basel II will die EU das Risiko von Kreditausfällen mindern und europaweit ein gleichberechtigtes Kreditvergabesystem schaffen.

Für die niedergelassenen Ärzte und Zahnärzte hat dies zur Folge, dass die Banken eine wesentlich differenziertere Risikobeurteilung potentieller und laufender Kreditnehmer vornehmen als bisher, um die individuelle Kreditwürdigkeit zu ermitteln.

Dies gilt also nicht nur bei Neuniederlassungen oder Praxisübernahmen, sondern auch für bestehende Kredite.

Wie handeln die Banken künftig bei der Kreditvergabe?

Damit eine Bank ihren Kunden in Zukunft gute Konditionen anbieten kann, sollten die Kunden in „guter wirtschaftlicher Verfassung“ sein. Die entscheidende Abhängigkeit besteht in der Tatsache, dass eine Bank gemessen an der Risikostruktur der Kunden entsprechende eigene Sicherheiten (Eigenkapital) bereithalten muss, damit sie ein bestimmtes Kreditvolumen gewähren darf. Eine Kontrolle erfolgt dabei durch die Bankenaufsicht.

Das bedeutet, dass je besser ein Rating für einen Kunden ausfällt (z.B. AAA bis A+), umso weniger Eigenkapital muss die Bank hinterlegen und umso mehr Kreditvolumen kann gewährt werden.

Beispiel:

Dr. Muster möchte sich ein neues Röntgenaufnahmesystem für seine Praxis für 100.000 Euro anschaffen. (Bank X unterstellen wir eine Eigenkapitalquote von 200 Mio. Euro.)

1. Dr. Muster bekommt eine gute Ratingnote (A+):

Die Bank muss für seinen Kredit lediglich 4.000 Euro Eigenkapital unterlegen, womit für diese Risikoklasse bei 200 Mio. Eigenkapital ein Vergabevolumen von 5 Mrd. Euro entsteht.

2. Dr. Muster bekommt eine unterdurchschnittliche Ratingnote (B+):

Die Bank muss für seinen Kredit 12.000 Euro Eigenkapital unterlegen, womit das mögliche Vergabevolumen nur noch 1,7 Mrd. Euro ausmacht.

Je mehr Kunden eine Bank also aus den unteren Rating-Bereichen hat, desto weniger Kredite kann die Bank vergeben und desto teurer werden die entsprechenden Kreditlinien.

Welche Anforderungen werden an eine Praxis gestellt?

Es wird von den Praxisinhabern in Zukunft eine transparente und nachvollziehbare betriebswirtschaftliche Praxisführung erwartet. Dazu gehören außer der Bewertung des individuellen Finanzrisikos anhand klassischer Faktoren wie Vermögenswerte oder Liquidität auch die Kriterien:

- Wie entwickelt sich die Praxis in den nächsten Jahren? (Planungsrechnung)
- Wie steht die Praxis im Vergleich zu anderen da? (Branchenvergleich)

- Welche Qualitätsmerkmale sind in der Praxis vorhanden (QM-System, Management), die Auskunft über die zukünftige Ausrichtung einer Praxis geben?

Ärzte müssen sich daher bei Kreditverhandlungen darauf vorbereiten, dass die Finanzinstitute verstärkt auch das Leistungsangebot, die Größe, die Betriebsform der Praxis, langfristig geplante Investitionen, die Personalentwicklung aber auch private Verhältnisse und Ausgabeverhalten bewerten.

Eine allgemeine Bewertung der Branchensituation der Heilberufler und der Entwicklungen des Gesundheitswesens fließt ebenfalls ins Rating mit ein.

Welche Risiken können für die ärztliche Praxis entstehen?

Nicht nur der Neugründer oder Abgeber, sondern auch Ärzte mit laufenden Krediten werden sich den Anforderungen stellen müssen, um günstige Kreditbedingungen zu erhalten oder um zu vermeiden, dass sich laufende Kreditbedingungen durch z.B. höhere Zinsen verschlechtern.

Unvollständige oder nicht wahrheitsgemäße Angaben können auf Grund der Vorschriften von Basel II deutlich negative Auswirkungen auf die Bewertung haben und die Finanzierungskosten, die mögliche Kredithöhe und -laufzeit

sowie die erforderlichen Sicherheiten erheblich beeinflussen.

Daher ist es sehr ratsam, in jedem Fall unter Hinzuziehen des Steuerberaters rechtzeitig in die Zukunftsplanung einzusteigen, um langfristig und nachhaltig nicht nur den Anforderungen der Kreditinstitute zu genügen, sondern im eigenen Sinne die Praxisstruktur zu verbessern.

Wo liegen die Chancen für die Praxis?

Das neue Regelwerk muss freiberuflich tätigen Ärzten dabei nicht zwangsläufig zum Nachteil gereichen. Im Gegenteil: Unternehmerisch gut geführte Praxen mit einem zukunftssträchtigen und transparenten betriebswirtschaftlichen Konzept können sogar von den Vorgaben profitieren.

So können Praxisinhaber mit einer guten Bonität auf vergleichsweise günstige Konditionen hoffen, da die Banken Kredite künftig nicht mehr pauschal mit acht Prozent Eigenkapital unterlegen müssen (Basel I).

Vielmehr eröffnet Basel II die Möglichkeit, den jeweiligen Zinssatz auf der Basis der individuellen Kreditwürdigkeit einer Arztpraxis zu errechnen.

Kooperationen wie Gemeinschaftspraxen oder Medizinische Versorgungszentren (MVZ) könnten somit Vorteile haben, da sie in der Regel ein vergleichsweise geringeres unternehmerisches Risiko tragen als Einzelpraxen, zum Bei-

spiel wenn es um die Kreditvergabe für die Anschaffung von Großgeräten geht.

Auch ältere Praxisinhaber, die einen Nachfolger suchen, müssen bedenken, dass sie ihre Kaufpreisvorstellungen voraussichtlich nur realisieren können, wenn ihre Praxis beim Rating gut abschneidet. Daher kann eine transparente Darstellung der Praxissituation und Entwicklung dem Käufer die Aufnahme eines Kredits deutlich erleichtern und den Verkauf beschleunigen.

Basel II zwingt Ärzte im positiven Sinne, verstärkt unternehmerisch zu denken und zu handeln und die betriebswirtschaftliche Entwicklung der Arztpraxis vorausschauend zu planen.

Welche Maßnahmen gilt es zu ergreifen?

Die bewusste Auseinandersetzung mit den eigenen Stärken und Schwächen der Praxis wird immer wichtiger. So gilt es als erstes, z. B. folgende Fragen zu beantworten:

- Wo steht meine Praxis aktuell?
- Wie sollte sich die Praxis strukturell in den nächsten Jahren entwickeln?
- Welche Qualitätsmaßnahmen ergreife ich?
- Welche Einnahmestruktur habe ich (z.B. KV/PKV)?

Dabei oder im Anschluss unterstützt der Steuerberater den Arzt in folgenden Punkten:

- Existenzsicherung (Planung Praxis, Privat, Vermögen)
- Soll-Ist-Vergleich für die Praxis
- Branchenvergleich Praxis - Kollegen
- Dokumentationen und Berichtshefte und Reporting für Banken
- Unterstützung bei Bankgesprächen

Fazit

Die Vergangenheitsbetrachtung im Sinne eines Jahresabschlusses oder einer BWA als einziges Dokumentationsmittel reicht in Zukunft nicht mehr aus.

Basel II fügt sich damit genau in die Reformen des GMG ein. Auch hier ist im SGB V festgeschrieben, dass ein Qualitätsmanagement für die Praxis verpflichtend ist und Prozesse transparenter und wirtschaftlicher darzustellen sind.

Unabhängig von der Neugründung, Gerätefinanzierung, Praxiskauf- oder verkauf sollte man daher jetzt beginnen, die betriebswirtschaftliche Praxisführung auf ein professionelles Niveau zu heben, welches den eigenen und externen Anforderungen genügt.

Es kommt also wesentlich darauf an, durch eine schlüssige Zukunftsplanung den Veränderungen positiv zu begegnen.

Wir helfen Ihnen dabei!