

Vorbereitung auf das Bankgespräch

So kommen Zahnärzte leichter an eine Finanzierung

Unabhängig davon, ob Sie eine Zahnarztpraxis finanzieren wollen, Investitionen für Ihre bestehende Praxis planen oder sich privat ein Haus kaufen möchten – in Zeiten der weltweiten Finanzkrise ist es schwieriger geworden, eine Finanzierung von Ihrer Bank zu erhalten. Wer weiß, wie sein Bankberater denkt, kann sich darauf einstellen.

Banken sind gewinnorientierte Wirtschaftsunternehmen. Sie leihen sich Geld bei ihren Sparern und am Finanzmarkt, um es mit einem Zinsaufschlag an andere Kunden weiterzuverleihen. Bei längerfristigen Finanzierungen beläuft sich der Zinsaufschlag – und damit der Verdienst der Bank – häufig auf nur 1 bis 2 Prozent der Darlehenssumme. Hiervon sind alle Kosten (z.B. Personal-, Raum- und Werbekosten) zu bezahlen. Außerdem müssen aus den dann noch verbleibenden Gewinnen die Ausfälle bestritten werden, wenn andere Darlehensnehmer ihre Kredite nicht zurückzahlen können.

Ausgehend von dieser Überlegung folgt eine ganz einfache Regel: Je geringer das Risiko der Bank für die Finanzierung ist, desto wahrscheinlicher erhalten Sie den benötigten Kredit und umso geringer muss der Zinssatz sein, den die Bank von Ihnen verlangt. Denn höheres Risiko lässt sich die Bank auch mit einem höheren Zinssatz bezahlen.

Praxisfinanzierung

Beim Erwerb einer Zahnarztpraxis stehen meist die Zahlen des Praxisabgebers zur Verfügung. Hier sollten Sie sich mindestens die letzten drei vollen Jahre und möglichst auch aktuelle Zahlen geben lassen (z.B. Gewinnermittlungen 2009 und 2010, Betriebswirtschaftliche Auswertungen 2011 und 2012). Damit können Sie eine Planung erstellen, wie die Praxis unter Ihrer Führung weiterlaufen soll. Dabei sollten Sie aber auch auf Themen wie Marketing und Patientengewinnung eingehen. Eine solche Businessplanung wird wesentlich aufwendiger, wenn es sich um eine Praxisneugründung handelt. In diesem Fall liegen keine Vorgängerzahlen vor, an denen sich der Übernehmer und die Bank orientieren können. Wer eine Praxis eröffnet, muss deshalb ein ganz neues Konzept inklusive

Marktanalyse erstellen. In beiden Fällen gilt: Je besser und belegbarer Ihre Planung ist, desto einfacher werden Sie Ihre Finanzierung bekommen. Ist das Projekt so gut, dass mehrere Banken an der Finanzierung interessiert sind, haben Sie die Möglichkeit, über den Darlehenszins zu verhandeln.

Praxisinvestitionen

Zur Finanzierung von Praxisinvestitionen liegen in der Regel ebenfalls wirtschaftliche Daten der Praxis vor. Diese nimmt Ihre Bank als Grundlage dafür, ob Sie sich Zins und Tilgung leisten können. Sollte die Ertragskraft Ihrer Praxis die Investitionen nicht abdecken, ist es sinnvoll, ein Konzept zu erstellen, aus dem hervorgeht, welche Einnahmen die Neuinvestition erwarten lässt. Doch auch hier gilt: Je genauer und nachvollziehbarer das Konzept ist, desto besser wird Ihre Finanzierung.

Private Investitionen

Bei privaten Investitionen müssen Ihre Praxiszahlen ebenfalls so gut sein, dass der Überschuss (abzüglich Steuern, Ärzteversorgung, Versicherungen und Lebenshaltungskosten) ausreicht, um Zinsen und Tilgungen für ein neues Darlehen sowie bereits bestehende Darlehen bedienen zu können. Zusätzlich spielt der Kreditzweck eine Rolle, da die Bank zwar gerne Immobilien finanziert, Sie aber für Konsumfinanzierungen gute Gründe haben sollten. Generell sollten Sie sich vor Augen halten, dass Ihr Geldinstitut daran interessiert ist, Ihnen ein Darlehen zu geben, weil es damit Geld verdient. Für die Bank ist dieses Geschäft jedoch nur dann sinnvoll, wenn das Risiko möglichst gering ist. Wie bei jedem Finanzierungsgeschäft ist ein Vergleich zwischen mehreren Banken ratsam.

Dipl.-Kfm. Michael Kreuzer
München

Weitere Informationen, auch zu anderen betriebswirtschaftlichen, steuerlichen und rechtlichen Fragen, erhalten bayerische Zahnärzte bei der Individuellen Beratung der BLZK, Terminvereinbarung per Telefon 089 72480-440 oder per E-Mail unter berufsbegleitung@blzk.de